50374
2003
7

UNIVERSITE DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LILLE
U.F.R. de Sciences Économiques et Sociales

Thèse de **Doctorat** en Sciences Économiques
(*Arrêtés du 30 mars 1992 et du 03 septembre 1998*)
présentée et soutenue publiquement par

Nuri ŞENEMEK

le *07 octobre 2003*

Titre :

LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE :

les enseignements de l'expérience européenne (1982-1996)

Thèse dirigée par M. **Philippe ROLLET**, Professeur (Université de Lille I)

Jury :

Rapporteurs :

M. **Patrick A. MESSERLIN**, Professeur (Institut d'Etudes Politiques de Paris)
M. **Jean-Marc SIROËN**, Professeur (Université de Paris IX – Dauphine)

Autres membres du jury :

M. **Jean-Claude CHOURAQUI**, Professeur (Université de Lille I)
M. **Dominique REDOR**, Professeur (Université de Marne la Vallée)
M. **Hugues SACHTER**, Maître de conférences (Université d'Artois)

Octobre 2003

SCD LILLE 1
D 030 216202 7

A RETOURNER LE

REMERCIEMENTS

Tout d'abord nous remercions M. Philip
remarques et critiques judicieuses auxq
son maximum pour nous offrir les meill
liberté d'action et de recherche motivan
Nous remercions MM P. Messerlin et J-
de jury, et MM J-C. Chouraqui, D. Red
nous avoir accordé l'honneur et le privil
gratifié de leurs précieux rapports et co
Nos remerciements vont aussi à...
M. Dorian Prince (Commission, DG Co
subventions II) pour avoir consacré de s
éclaircissements tout aussi précieux sur
notamment au sujet de politiques anti-d
documents utiles à ce sujet ;
M. Francesco Marchi (*chief* économiste
lobbying de son organisation et sur son
concernant les industries du textile et d
documentation de son organisme ;
Mme Adinolfi (économiste, Euratex) pc
sectorielles ;
Mme Ghyoros (juriste, Euratex) pour n
protection sous l'article 115 ;
M. Giovanni Marco ACCARDO (Admi
« Entreprise » de la Commission de l'U
politique « textile » de l'UE.
M. David ASPINAL (OETH) pour nous avoir fait bénéficier de documents spécifiques et bases statistiques de son organisme ;
MM Jean Yves OLLIER, (conseiller commercial, Représentation permanente de la France au près de l'UE) Jean-Jacques ANDRIEU (comité 133 textile, RF au près de l'UE) de nous avoir reçu et apporté des éclaircissements précieux sur les relations entre la Commission et les différents groupes de travail qui l'entourent, ainsi que sur la nature de ces relations.
M. Christian MICHEL-DANSAC (Chef du service du « Pôle d'animation sectorielle de la Direction de l'Action Economique du Conseil Régional Nord-pas-de-Calais) pour nous avoir éclairé sur la politique régionale à l'égard du secteur du textile et de l'habillement.
Enfin, je tiens à exprimer mon infinie gratitude à ma petite amie d'adolescence, *Işık*, qui est aujourd'hui mon épouse et la mère de mes enfants, pour son soutien total et sans faille tout au long de mes recherches. Je lui dédie cette thèse.
Il va sans dire que nous demeurons le seul responsable d'éventuelles erreurs ayant pu échapper à notre vigilance.

N° d'ordre : 3212

50374
2003
7

UNIVERSITE DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LILLE
U.F.R. de Sciences Économiques et Sociales

Thèse de **Doctorat** en Sciences Économiques
(*Arrêtés du 30 mars 1992 et du 03 septembre 1998*)
présentée et soutenue publiquement par

Nuri ŞENEMEK

le *07 octobre 2003*

Titre :

LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE :

les enseignements de l'expérience européenne (1982-1996)

UNIVERSITÉ DES SC ET TECHN. LILLE
BIBLIOTHÈQUE UNIVERSITAIRE

Thèse dirigée par M. **Philippe ROLLET**, Professeur (Université de Lille I)

Jury :

Rapporteurs :

M. **Patrick A. MESSERLIN**, Professeur (Institut d'Etudes Politiques de Paris)
M. **Jean-Marc SIROËN**, Professeur (Université de Paris IX – Dauphine)

Autres membres du jury :

M. **Jean-Claude CHOURAQUI**, Professeur (Université de Lille I)
M. **Dominique REDOR**, Professeur (Université de Marne la Vallée)
M. **Hugues SACHTER**, Maître de conférences (Université d'Artois)

Octobre 2003

Table des matières

1 INTRODUCTION 1

I Les Déterminants de la Politique Commerciale Européenne 19

2 LES INSTRUMENTS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPEENNE 20

2.1 INTRODUCTION 20

2.2 LES MESURES PROTECTIONISTES EN VIGUEUR 21

2.2.1 La protection tarifaire 22

2.2.2 Les restrictions quantitatives 24

2.3 LA REGLEMENTATION SUR LES BARRIERES COMMERCIALES 28

2.4 LA REGLEMENTATION d'ANTI-DUMPING 29

2.5 LA REGLEMENTATION d'ANTI-SUBSIDE 32

2.6 LA REGLEMENTATION EN MATIERE DE SAUVEGARDE 32

3 LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGENE 34

3.1 INTRODUCTION 34

3.2 LES ORGANES DE DECISION ET DE CONSULTATION 35

3.2.1 Conseil des ministres, Conseil européen 35

3.2.2 Le Parlement européen 39

3.2.3 La Commission 40

3.2.4 La Cour de justice et le Tribunal de première instance . 40

3.2.5 La Cour des comptes 41

3.2.6 Le Comité Economique et Social 41

3.2.7 Le Comité des Régions 42

3.3 INSTITUTIONS ET LOBBIES 42

3.4 L'ECONOMIE POLITIQUE DE LA DETERMINATION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPEENNE 49
3.4.1 Le Partage des compétences selon le Traité 51
3.4.2 Le processus décisionnel 52
3.4.3 Les canaux d'exercices d'influence 65
3.4.4 Les stratégies de lobbying 73
3.4.5 Prémisses pour une modélisation de la détermination de la PCE 74
3.5 CONCLUSIONS 83

II Modélisation par l'Approche de Choix Collectifs du Processus de Détermination de la PCE 85

4 UN MODELE DE GESTATION DE LA DEMANDE DE PROTECTION 91
4.1 INTRODUCTION 91
4.2 MODELE 91
4.2.1 L'identification des individus 92
4.2.2 Le choix de stratégie d'action politique 96
4.2.3 La détermination de la demande de protection. 107
4.3 REMARQUES CONCLUANTES 110

5 UN MODELE MULTISECTORIEL DE LA DETERMINATION DE LA PC DANS UNE UNION DOUANIERE[1] 112
5.1 INTRODUCTION 112
5.2 MODELE 113
5.2.1 Contributions directes 116
5.2.2 Effet électoral anticipé 120
5.3 REMARQUES CONCLUANTES 126

6 CONCLUSIONS 127

III Etudes Sectorielles (I) Les Industries Textiles et de l'Habillement 130

7 RECENTE EVOLUTION DE L'INDUSTRIE DE TEXTILE ET HABILLEMENT 131

[1]Pour le détail des développements formels voir les annexes C, Det E.

7.1 INTRODUCTION 131
7.1.1 Emploi 134
7.1.2 Le commerce extérieur 135

8 L'ECONOMIE POLITIQUE DE LA PROTECTION DES INDUSTRIES T&H 141
8.1 L'OFFRE DE POLITIQUE COMMERCIALE 141
8.1.1 Les quotas à l'importation et les Accord Multi-fibres (AMF) 142
8.1.2 Utilisation de quota 148
8.1.3 La protection sous l'article 115 du Traité 149
8.1.4 La situation actuelle 152
8.2 LA GENESE DE LA DEMANDE DE PROTECTION ET LES DETERMINANTS DU PROTECTIONNISME DANS LE SECTEUR DE TH 154
8.2.1 Les facteurs de lobbying protectionniste dans les industries de TH 154
8.2.2 Observations sur le lobbying en matière de politique commerciale dans les industries TH. 168
8.3 LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGENE : UN MODELE ECONOMETRIQUE DE LA PROTECTION SOUS L'ARTICLE 115 176
8.3.1 Les hypothèses de base 176
8.3.2 Le modèle 178
8.4 CONCLUSIONS 184

IV Etudes Sectorielles (II) L'industrie Automobile 187

9 EVOLUTION RECENTE DES INDUSTRIES AUTOMOBILES 188
9.1 EMPLOI ET PRODUCTIVITE 194
9.2 LES TRANSPLANTS 196
9.3 LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPEENNE POUR LE SECTEUR AUTOMOBILE 199
9.3.1 Evolution récente du commerce extérieur européen : .. une histoire quasi exclusivement euro-japonaise 200
9.4 L'ECONOMIE POLITIQUE DE LA PROTECTION DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EUROPENNE 207

9.5 OBSERVATIONS SUR LA GESTATION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPEENNE DANS L'INDUSTRIE AUTOMOBILE 208
9.6 CONCLUSIONS 213

10 CONCLUSIONS GENERALES **215**

V ANNEXES **219**

A Les bureaucrates et les choix collectifs **220**

B Articles du Traité en rapport avec la politique commerciale **223**

C Contributions directes **228**

D Effet électoral anticipé **234**

E La condition de second ordre **236**

Liste des tableaux

2.1 *UE : Quotas à l'importation : situation en 1982* 26

3.1 *UE : Distribution de pondération de poids au sein du CM* . . . 38

4.1 *SSED* 95

5.1 *Tableau recapitulatif des effects directs et indirects de la protection du secteur* 119

7.1 T&H : Evolution de l'emploi* 136
7.2 T&H : Tendance estimée de l'emploi 136
7.3 Textiles : Commerce extra-Union 137
7.4 Habillement : Commerce extra-union 137
7.5 *TEXTILE : Indices de production : (1990=100)* 139
7.6 *HABILLEMENT : Indices de production : (1990=100)* 140

8.1 *T&H : Protection tarifaire en 1994 (%) - Offres tarifaires sous UR* 142
8.2 *T&H : Protection tarifaire - Situation avant et après Uruguay Round* 143
8.3 *T&H : Importations effectives et "burden sharing"* 147
8.4 *T&H : Utilisations de quotas* 148
8.5 T&H : Recours à l'article 115 151
8.6 *T&H :* Recours à l'article 115 par pays ciblé (1988-1992) . . . 152
8.7 T&H : Intensité (en %) du facteur travail (1988), exemple allemand 156
8.8 *T&H : Emploi régional* 159
8.9 *T&H : Emploi régional ...variations* 160
8.10 *Part (en %) du chiffre d'affaires due à la production extérieure** 164
8.11 *T&H : Soutraitance* 166
8.12 T&H : Commerce de détail dans l'UE-12 (1995) 167
8.13 T&H : *ESTIMATIONS Nombre de Recours à l'Article 115 introduits (période : 1980-92; méthode : MCO)* 180

8.14 T&H : *ESTIMATIONS (méthode SUR) : Nombre de Recours à l'Article 115 (période : 1980-92; méthode)* 181
8.15 T&H : Déterminants des recours au 115 (*Coefficients Béta)* . . 181
8.16 T&H : Recours à l'article 115 (Estimations par DVR) 184

9.1 *Parts de production dans les productions communautaire (MC/UE) et mondiale* 191
9.2 *Production automobile (en 1000 unités)* 192
9.3 Automobile : Part de la production destinée à l'exportation . . 193
9.4 Automobile : Emploi et productivité 194
9.5 *Automobile : Unités de production nippones transplantées dans l'UE* 198
9.6 Automobile : *Mesures de restrictions quantitatives à l'égard du Japon* 200
9.7 Automobile : *Pénetration de véhicules japonais dans les marchés européens (en pourcentage du marché)* 203
9.8 *Automobile : Quotas par pays appliqués aux importations de véhicules automobiles japonais* 206
9.9 *Automobile : Parts (%) de marché domestique dans les principaux pays producteurs (1983)* 209

Table des figures

1.1 La protection comme la résultante de l'équilibre politique . . . 4
1.2 L'effet d'une tarification douanière : le cas d'équilibre partiel . 6
1.3 Harmonisation tarifaire au sein d'une union douanière 8

3.1 Processus décisionnel fonctionnel (source : van Schendelen [108], P.11) 50
3.2 Schéma de lobbying lors de la gestation de la politique commerciale 56
3.3 Procédure de coopération 68
3.4 Processus décisionnel relationnel 76
3.5 Les stratégies de lobbying [Source : Greenwood et all. [41], p.28] 80
3.6 Schéma analytique du processus décisionnel en matière de PCE 82

4.1 Coefficient de pondération α_j^i 94
4.2 La probabilité de gain de l'action politique 98
4.3 Choix d'action de lobbying 100
4.4 La courbe d'expansion d'action politique 101
4.5 Coût du lobbying 102

7.1 138

8.1 La réglementation du commerce mondiale de T&H depuis 1945.144
8.2 La réglementation du commerce mondial de T&H depuis 1945 (suite ...) 145
8.3 T&H : filière de production 168
8.4 169
8.5 170
8.6 170
8.7 171
8.8 171
8.9 T&H : Dispositif de négociation communautaire lors de l'UR. (Source :Jacomet [52]) 174

8.10 T&H : Déterminants de la protection sous 115 : Coefficients béta (a) 182
8.11 T&H : Déterminants de la protection sous 115 : Coefficients béta (b) 182

A.1 Maximisation de budget discrétionnaire par le volume offert (Source : Cullis& Jones [26]) 223

Chapitre 1

INTRODUCTION

La théorie orthodoxe du commerce extérieur prône la libéralisation des échanges entre les nations, ce pour une utilisation optimale des ressources et un bien être maximal. Issue de la doctrine classique, cette théorie suppose que les rendements d'échelle sont constants et la concurrence parfaite règne sur les marchés. Dans ces conditions, la libéralisation des échanges entraînerait inévitablement une spécialisation accrue des pays selon leurs avantages comparatifs respectifs et améliorerait leurs gains d'échange. Or, si la libéralisation des échanges se limite à un certain nombre de pays partenaires commerciaux, le résultat est moins évident. Car, on sait depuis Viner que, si elle s'opère à travers une union douanière la libéralisation des échanges peut substituer une distorsion à une autre (détournement de commerce). L'intégration aura un coût d'ajustement d'autant plus grand qu'elle favorise la création de commerce. Ceci joue un rôle déterminant pour la gestation de la politique commerciale. La résistance interne à l'intégration sera d'autant plus forte que les effets de création de commerce emportent et menacent les intérêts locaux concentrés des producteurs des pays membres. Le détournement de commerce implique, au contraire, que les groupes concentrés de producteurs et d'autres intérêts seront en mesure de détourner le commerce en leur faveur au détriment des concurrents tiers.

Par ailleurs, lorsque nous sommes en présence de la concurrence imparfaite ou monopolistique, les avantages comparatifs sont déterminés par la dimension antérieure des marchés, c'est-à-dire par les dimensions géographique et démographique. Dans ce cas, une union douanière peut même aboutir à une destruction de commerce par la pression des groupes d'intérêt dont les motivations seront logiquement plus concordantes. Dans ce cas, la spécialisation peut être même en contradiction avec la dotation initiale de facteurs de production sans que cela ne soit économiquement aberrant (faux avantages

comparatifs).

Il est donc évident qu'un arbitrage s'avère nécessaire entre création de commerce économiquement justifiable et détournement de commerce politiquement rationnel. En d'autre termes, ce qui est économiquement efficient ne l'est pas nécessairement politiquement, et réciproquement.

Cette confrontation de l'approche classique à la réalité fait apparaître deux problèmes fondamentaux. Premièrement, les intérêts individuels peuvent être en contradiction avec ceux de la collectivité, et ceux-ci peuvent chercher à influencer par différents moyens les choix collectifs en leur faveur. Deuxièmement, dans la théorie néo-classique l'Etat se comporte, conformément à son rôle d'arbitre par trop irréaliste, n'intervenant qu'au niveau des corrections qu'il opère des défaillances propres à chacun des acteurs de l'économie. L'action de l'Etat y est donc reconnue par son caractère nécessairement bienfaisant (Greffe [38]). Or, en réalité les choix économiques de l'Etat sont motivés par des facteurs divers, variant suivant le contexte économique ainsi que les rapports de force socio-politiques caractérisant le pays. Ainsi, comme l'évoque Messerlin [85], l'Etat apparaît plutôt comme une institution assemblant de façon hétéroclite des pouvoirs, arc-boutés sur des groupes ayant des forts intérêts spécifiques et organisés autours de politiciens et de bureaucraties (..). C'est le constat de ces deux problèmes qui est à l'origine des recherches pour une conception innovante du cadre d'analyse des politiques économiques qui tiendra compte à la fois des objectifs propres à l'homme politique investi *in fine* d'une rationalité comme tout autre agent, et de diverses pressions qui peuvent s'exercer sur lui.

Ansi, cette analyse économique innovante des choix politiques est tablée sur deux positions extrêmes. La première considère les hommes d'Etat comme des simples " médiateurs " dont le rôle consiste à mettre en balance les intérêts conflictuels défendus par différents "groupes", ceci afin de maximiser leur chance d'être réélus (Downs [28]). La seconde considère l'Etat comme étant tout à fait autonome dans ses choix. Les divers modèles économique destinés à expliquer les décisions en matière de politique publique se situent tous quelque part entre ces deux visions extrêmes, et en constituent donc des compromis conceptuels différenciés.

En tant que " bien public "[1], la protection est convoitée par les secteurs

[1] Cependant ce caractère de "bien public" attribué à la politique protectionniste ne va pas de soi. En effet, la théorie économique oppose deux définitions distinctes de la notion

subissant la concurrence directe ou indirecte des firmes étrangères, mais combattues par les secteurs d'exportation redoutant les représailles, les consommateurs intermédiaires amenés à supporter la hausse du coût de leurs inputs importés, les consommateurs finals qui voient leur bien-être se dégrader en raison de la diminution de leur surplus ainsi que de la gamme de produits dont ils disposent sur le marché. La capacité d'organisation des uns et des autres est primordiale dans la détermination de la demande sur le marché politique de protection. Dans un système où les choix collectifs sont faits par voie référendaire et à la majorité des votes, les individus disposent de l'information parfaite et, le vote et les transferts forfaitaires (*lump-sum*) s'effectuent sans coût, le libre-échange serait toujours dominant (Baldwin [4]). Mais, en réalité les transferts et le vote ont un coût, la procédure décisionnelle n'est pas référendaire, et le degré de la concurrence marché politique est loin d'être parfait. La protection d'un secteur favorise certains et détériore la situation d'autres. Les transferts directs entre les gagnants et les perdants ne sont pas d'usage. Par conséquent, la grande majorité des activités bénéficient à un moment ou à un autre de la protection vis-à-vis de la concurrence étrangère, et ce, en dépit du caractère Pareto optimal du libre-échange.

L'offre de protection, quant à elle, est soumise à des contraintes propres à l'homme politique, ainsi qu'institutionnelles. L'objet de l'économie politique de protection est de modéliser le processus de gestation des décisions politiques dans ce domaine en se référant à l'outil de la théorie économique, c'est-à-dire en émettant des hypothèses sur le comportement des agents intervenant au marché politique de protection et en proposant des schémas de réalisation de l'équilibre entre l'offre et la demande de protection.

Selon Schumpeter [110] l'utilité sociale d'un politique n'est que le produit secondaire de ses efforts voués principalement à la conquête du pouvoir. Cette approche innovante de l'activité politique constitue la case de départ pour Downs. Car, c'est précisément Downs [28] qui se trouve à l'origine de la seconde critique qui a d'ailleurs inspiré beaucoup de chercheurs après lui. Ceux-ci ont tenté de modéliser l'offre de politique économique. En réalité, les

de bien public : (1) ".. serait bien public tout bien qu'en mettant à l disposition d'un individu, on le mettrait en même temps, par le fait même, à la disposition de tous les individus de la communauté considérée" ; (2) ".. il est des biens qu'il est de la mission de l'Etat de fournir" (Wolfelsperger [129], p.19). Le caractère de "bien public" d'une politique protectionniste est certes dû à cette dernière défintion. Par contre, le fait qu'elle profitent à tout(e) individu (firme) sans distinction aucune suppose l'absence de barrière à l'entrée du marché protégé pour les firmes domestiques. Ce qui rend plus aléatoire le classement de la protection comme bien public.

politiques posent leurs actes, effectuent leurs choix de façon à prolonger leur maintien légal au pouvoir. Leurs décisions sont généralement soumises à trois types de contraintes : (1) les spécificités propres à leurs districts respectifs susceptibles d'être affectés par lesquelles décisions (par exemple l'emploi) ; (2) leur affiliation politique ; (3) leur profil idéologique personnel (Srinivasan [113]).

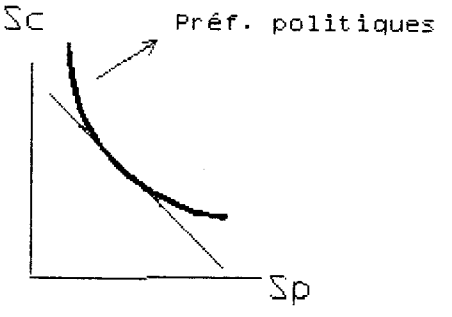
Soient S_c et S_p les fonctions de bien-être représentant respectivement les surplus du consommateur et du producteur à un prix mondial (p_w)donné (fig.1.1) :

$$\begin{aligned} S_c &= f(t, X_c) \\ S_p &= f(t, X_p) \end{aligned}$$

où t représente le niveau de protection tarifaire et X, le vecteur de variables spécifiques.

Il va de soi que le bien-être du consommateur diminue contrairement au niveau de protection, tandis que celui du producteur s'accroît avec celui-ci. Le niveau de la protection d'équilibre sera donc atteint par un processus qui mène à l'égalité entre la courbe de transformation S_cS_p et une fonction (ad hoc) de préférences politiques.

FIG. 1.1: La protection comme la résultante de l'équilibre politique



Vers la fin des années 1950, un certain nombre de scientifiques politiques

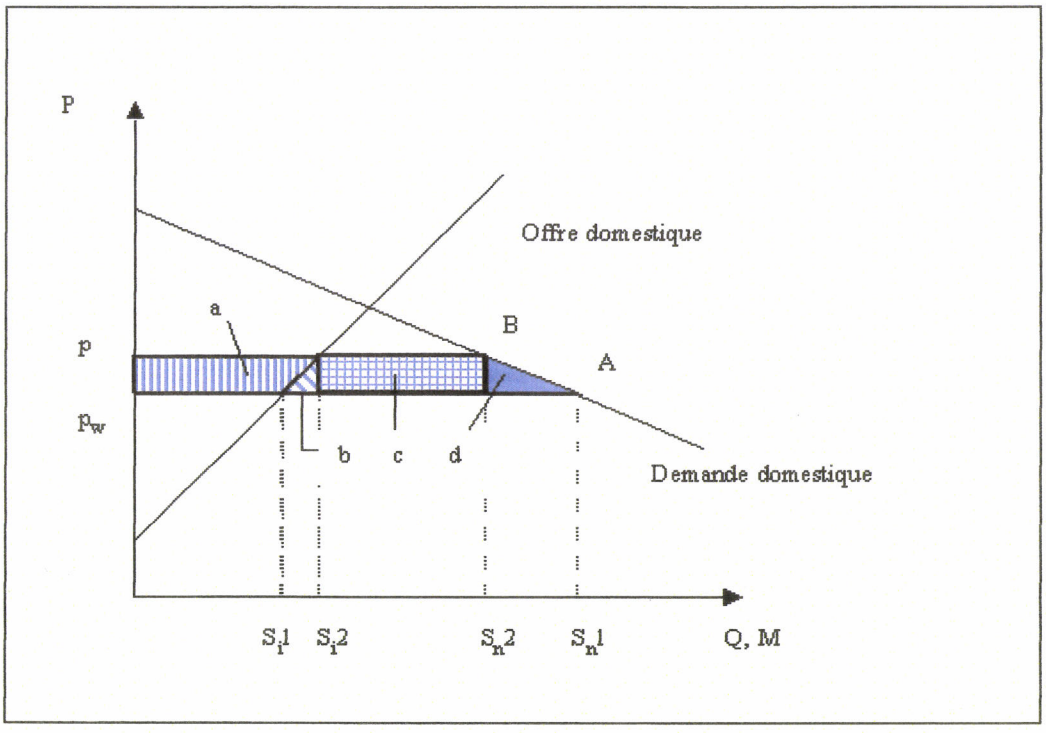
et économiques se sont employés à mettre sur pied des modèles pour étudier la détermination des politiques économiques tels que l'introduction de nouveaux taxes et subsides comme conséquence de la réalisation de l'équilibre sur le marché politique (voir notamment Becker [8], Buchanan & Tullock[19], Downs [28], Mayer [74], Olson [95], Peltzman [98], Stigler [116]). Dans ce dernier le (bulletin de) vote est considéré comme un pouvoir d'achat. Ainsi les politiques sont achetées ou combattues soit de façon directe par les urnes soit indirectement par des contributions destinées à financer les campagnes électorales. En fait, la problématique de modélisation comporte plusieurs aspects : le processus du vote lui-même, la manière dont les partis se font concurrence pour accroître leur potentiel de vote sur un enjeu donné, la gestation et le fonctionnement des groupes de pression[2].

En principe, un modèle d'économie politique de la politique commerciale doit comporter quatre éléments également partagés entre l'aspect demande et l'aspect offre (Rodrik [104]). Premièrement il doit soutenir une description de préférences individuelles définies sur l'ensemble des choix qui s'offrent aux politiques. Que ce soit du type H-O-S ou Riccardo-Viner, une fois le modèle de base est connu, et supposant aussi que les préférences individuelles en terme politique dépendent uniquement des intérêts individuels, il est tout à fait possible de déduire un ordre de préférences individuelles sur base de dotations de facteurs ou les qualifications spécifiques au niveau sectoriel. Ensuite, le modèle doit déterminer la façon dont ces préférences individuelles peuvent être agrégées et canalisées à travers des groupes de pression, partis politiques, ou d'autres moyens d'expression. Ainsi, le niveau de la protection accordée à un secteur d'activité donné, s'avère être celui qui permet aux acteurs du processus décisionnel (c'est-à-dire, le gouvernenement et les groupes d'intérêts divers) de maximiser leurs utilités respectives étant données les contraintes imposées par leurs moyens respectifs.

Voyons d'abord l'effet d'une augmentation tarifaire dans un schéma d'analyse d'équilibre partiel (fig.1.2). Le choc initial est l'augmentation du prix domestique à la suite de l'instauration d'un droit de douane sur les importations en provenance d'un pays tiers et qui se traduit entre autres par une diminution du surplus du consommateur, d'un niveau équivalent de la surface $p_w pAB$. En contrepartie les producteurs locaux accroissent leur production. Ce surcroît de production est représenté par la surface du rectangle a. Tandis

[2]Le lecteur intéressé par un *survey* complet de la littérature peut utilement se référer entre autres à Baldwin [6] et [5], Frey [32], Hillman [48], Magee et al. [71], Rodrik [104], Magee [70].

FIG. 1.2: L'effet d'une tarification douanière : le cas d'équilibre partiel



que l'Etat accroît ses revenus grâce au prélèvement sur les importations. Son surcroît de revenu équivaut au rectangle c. Les triangles b et d représentent la perte de surplus qui ne profite à personne, et qui représente la perte subie par l'ensemble de la communauté en raison de la perte d'efficience occasionnée par la protection. L'économie politique de protection voit dans cette évolution une source de "conflit" politique qui mobilise des ressources rares. Les consommateurs, voulant éviter la perte de leur surplus, les producteurs cherchant à élargir leur part de marché, enfin les *rent seekers* voulant tirer parti du surcroît de revenus de l'Etat, exercent des pressions sur les politiques au pouvoir afin d'influencer le cours du processus décisionnel en leur faveur. La politique commerciale est ainsi considérée comme la résultante des luttes que mènent les acteurs de tout bord, issus de ce schéma.

Dans le cadre d'une union douanière en formation, le devenir de celle-ci dépend du rapport des forces entre groupes d'intérêt concernés par l'harmonisation des politiques commerciales, dans la lutte qui les oppose sur le

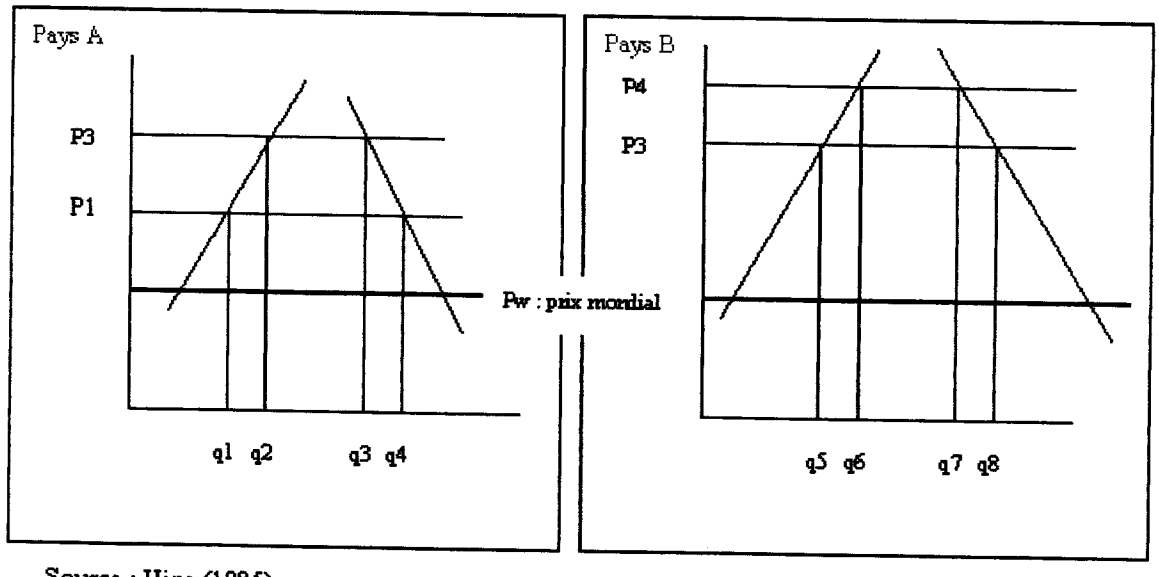
marché politique. L'harmonisation des politiques commerciales nécessite la mise au même niveau des protections tarifaires des pays membres. La nature de l'effet de celle-ci sur un pays membre dépendra du niveau de sa protection tarifaire par rapport à celui adopté par l'union.

Le pays A a un niveau tarifaire *a priori* inférieur à celui de l'union. Ce qui corresponde au prix P1. Tandis que le pays B connaît une protection *a priori* supérieur celui de l'union, ce qui équivaut au prix P4. Le prix P3 corresponde donc au prix de l'union, $(1+t)$ fois supérieur au prix mondial (t étant le taux de protection tarifaire, $t > 0$). Le pays A voit ses prix augmenter à la suite de l'instauration de l'union douanière. Ceci ayant pour conséquences : (a) l'augmentation de la production domestique de q1q2 ; (b) la diminution de la demande domestique de q3q4 ; et (c) la réduction des importations de q1q4 à q2q3. La situation est l'inverse dans le pays B qui voit la production diminuer au profit des importations qui, tout comme la consommation, augmentent de q6q7 à q5q8. Il s'ensuit donc que, la création de l'union douanière aura pour effet le détournement de trafic au profit du pays A et au dépend du reste du monde (RM), ainsi que la suppression d'échange entre les deux.

Au point de vue de l'économie politique de la politique commerciale ceci implique quelques conséquences : les producteurs du pays A s'organiseront en faveur de l'union douanière qui les favorise au détriment du reste du monde non seulement sur leur propre marché mais aussi sur le marché de B. Tandis que les producteurs du pays B s'opposeront à l'instauration de l'union douanière. Pour les consommateurs la situation est l'inverse. L'union douanière profite aux consommateurs du pays B qui voient leur bien être s'améliorer à la suite de la diminution du prix intérieur. Le contraire se produit dans le pays A.

Globalement, le succès de l'union douanière ainsi que son approfondissement (sur le plan sectoriel comme sur le plan géographique) dépendra de l'influence politique ainsi que de la capacité d'organisation en lobbies des secteurs concernés d'une part, la prise en compte par le pouvoir public de l'union, du bien-être des consommateurs d'autre part. L'instauration de l'union douanière favorise d'abord les producteurs du pays A au détriment de ceux du RM. Ces derniers auront des intérêts beaucoup plus dispersés que les producteurs du pays A. Quant aux consommateurs, seuls ceux du pays A qui voient leur bien-être détérioré contrairement aux consommateurs du pays B. En tout cas, vu leur caractère hétérogène et intérêts partagés le groupe de consommateurs ne sera pas en mesure d'organiser du lobbying à propos de la politique commerciale. Le groupe de producteurs du pays A présente la pro-

FIG. 1.3: Harmonisation tarifaire au sein d'une union douanière



Source : Hine (1985)

babilité la plus forte d'influencer le cours de la politique commerciale de son pays en faveur de l'union en raison de leurs intérêts et structure relativement concentrés. Cette probabilité sera d'autant plus élevée que l'implantation régionale du groupe est forte et lui permet d'exercer des pressions sur le gouvernement du pays B. Son influence sera donc d'autant plus grande que le poids politique des producteurs du pays B est faible.

En définitive, l'harmonisation des politiques commerciales des deux pays dépendra donc de l'état initial de l'équilibre des pouvoirs aux niveaux politique et sectoriel. Il va de soi que, toutes choses étant égales par ailleurs, les chances d'une harmonisation des politiques commerciales sont maximales si le pays A est en situation dominante sur les plans politique et économique. Tandis qu'elles sont minimales si c'est le pays B qui se trouve dans la situation dominante. Dans tout autre cas l'issu de l'harmonisation semble incertain. Au cas où le pays A domine politiquement mais pas sur le plan sectoriel, l'harmonisation nécessitera une mobilisation sectorielle forte dans ce pays. Tandis qu'au cas où le A domine sur le plan sectoriel mais pas sur le plan politique, les chances de l'harmonisation seront d'autant plus grandes que la capacité de lobbying des producteurs du pays A dans les deux pays est forte, contrairement aux producteurs du pays B. Au cas où les deux pays sont sensiblement semblables sur les deux plans, l'harmonisation des politiques commerciales, partant l'union douanière, deviennent incertaines.

Pour conclure nous attirons l'attention sur les deux approches distinctes en matière de l'économie politique de protection : L'approche factorielle et l'approche sectorielle. Selon l'**approche factorielle** l'activité de lobbying politique dépend d'abord de la motivation des facteurs de production appartenant au secteur protégé. Dans le modèle ricardien il n'y a qu'un seul facteur : le travail. Il est donc la seule source de revenu. La protection réduit le revenu réel tandis que le libre échange fait accroître.

Le modèle H-O fait intervenir spécifiquement le facteur capital. Selon le théorème de Stolper-Samuelson qui en est issu, l'augmentation du prix relatif du produit importable aura pour conséquence principale l'accroissement plus que proportionnel du revenu réel du facteur utilisé intensivement dans la production de celui-ci, et la diminution du revenu de l'autre facteur, ce en termes des deux produits. En effet, supposons deux produits A et B respectivement, relativement intensif en facteur capital (K) et en facteur travail (L), et que le pays domestique est caractérisé par l'abondance relative du facteur capital contrairement au pays étranger qui, lui, est relativement abondant en facteur travail. Etant donné le plein emploi des facteurs, la variation du

prix d'un produit est égale à la somme des variations pondérées des coûts des facteurs utilisés. Ainsi, soient r et w respectivement le coût du facteur capital et du facteur travail, et λ_{ij}, la part distributive du facteur i dans la production d'une unité de j, alors

$$\lambda_{LA}(dw/w) + \lambda_{KA}(dr/r) = dp_A/p_A \quad (1.1)$$
$$\lambda_{LB}(dw/w) + \lambda_{KB}(dr/r) = dp_B/p_B \quad (1.2)$$

(Jones & Neary [58]).

Imaginons une augmentation du droit de douane prélevé sur le produit B importé. Ceci engendrera logiquement une hausse dans le prix relatif du produit B (p_B/p_A). Même si la demande du produit B diminue globalement, la production domestique de B va augmenter suite à l'effet de substitution. Or, l'économie étant déjà en plein emploi, le secteur B (intensif en facteur travail) ne peut accroître sa production qu'en attirant des travailleurs du secteur A (intensif en capital). La demande de mains d'œuvre étant supérieure à celle de capital, une partie du capital du secteur A sera inoccupée faute de main d'œuvre. nécessaire à son exploitation. Par conséquent, le revenu (coût) réel du facteur travail va augmenter en termes des deux produits, tandis que celui du facteur capital va diminuer. Ainsi

$$\dot{w} > \dot{p}_A > \dot{p}_B > \dot{r} \quad (1.3)$$

[3]

Il va de soi que dans ce cas de figure, le facteur travail a tout intérêt à s'organiser afin d'exercer des pressions en faveur des mesures restrictives à l'encontre des importations de B. Toutefois, cette conclusion n'est pas exempte d'objection. Tout d'abord, l'organisation du lobbying protectionniste se heurterait vraisemblablement au problème de passagers clandestins, notamment en cas de syndicalisation faible (exemple : le cas des industries françaises de textiles et habillement). Dans ce cas, même si la relation ci-haut se vérifie, il n'y aura donc pas de lobbying. Deuxièmement, en cas de chômage important (c'est-à-dire, si l'hypothèse de plein-emploi ne se vérifie pas pour le facteur travail), la hausse du coût (le salaire) prédite du facteur travail n'aura finalement pas lieu, ou du moins pas d'une ampleur suffisante à couvrir le coût d'organisation. Par conséquent, faute d'incitation, l'organisation du lobby travailleur n'aura finalement pas lieu. Ceci sera d'autant plus probable que

[3]... relation appelée "*magnification effect*" par Jones dans un article antérieur.

l'élasticité de substitution est forte entre les deux facteurs de production[4].

En présence de facteurs spécifiques, l'esprit du théorème de Stolper-Samuelson, tel qu'il est formulé à travers les relations ci-haut n'est pas remis en cause en ce sens que l'excès de revenu dû à la hausse du prix d'un produit est partagé entre les rémunérations des facteurs de production concernés, et ce au prorata de leurs parts distributives respectives. Toutefois, l'introduction du facteur spécifique remet en cause la relation 1.2 *supra*. En effet, Jones [56] démontre à partir d'un modèle à trois facteurs et deux produits (modèle 3x2) que, lorsqu'un secteur est protégé, c'est le facteur spécifique qui est le principal bénéficiaire de "l'effet d'amplification" (*magnification effect*), tandis que le facteur spécifique de l'autre secteur en est le principal perdant. Quant au facteur mobile, (le troisième facteur, il s'agit du facteur travail dans le modèle en question) il voit son revenu réel diminuer en terme de produit protégé et s'accroître en terme de l'autre produit. Si les producteurs du secteur A sont protégés et en cas de spécificité du facteur capital dans les deux secteur nous aurons donc

$$\dot{r}_A > \dot{p}_A > \dot{w} > \dot{p}_B > \dot{r}_B \tag{1.4}$$

où r_i représente la rémunération du facteur capital (spécifique) dans le secteur i.

Toutefois l'effet d'amplification peut, en cas de rapprochement du ratio capital/travail entre exportable et importable, induire un changement graduel dans la panoplie des instruments de protection au détriment des mesures tarifaires, ce, à un niveau de protection d'équilibre plus élevé[5]. En effet, lequel rapprochement améliorera la rémunération du facteur mobile (travail) au détriment du facteur spécifique, ce en raison de sa sensibilité accrue au prix (donc, à la protection tarifaire). Par conséquent, ce dernier continuera à consacrer des ressources destinées à assurer une protection plus élevée afin de rétablir son bénéfice érodé, tout en prônant des mesures à effet prix plus faible (VER, subsides).

En définitive, la protection améliore le sort du facteur spécifique alors que la situation du facteur mobile reste indéterminée[6] et son amélioration sera inversement proportionnelle à la part relative du produit protégé dans son

[4]Mussa [89] démontre l'effet modérateur sur les salaires d'une substituabilité forte entre les deux facteurs de production.

[5].. 'paradox of magnification', Magee [70].

[6]Toutefois dans un schéma 2x2x2 avec la spécificité de facteur Hillman [48] démontre que le facteur mobile est perdant en cas de protection. En effet, supposons que le facteur

panier de consommation. Par exemple, supposons que le capital constitue le facteur spécifique alors que le secteur est intensif en main d'œuvre, les activités de lobbying se trouvent plutôt encouragées dans la mesure où une hausse du prix relatif du produit importé permet TCEPA d'accroître le revenu du capital. Les capitalistes du secteur chercheront donc à s'organiser en lobby afin d'influencer la politique commerciale dans un sens plus restrictif. Par ailleurs, les gains attendus seront d'autant plus élevés qu'est faible la part initiale de leur revenu dans la valeur ajoutée. Ce biais protectionniste sera accentué davantage si le secteur connaît par ailleurs un taux de chômage important et/ou un niveau de qualification bas. Dans ce cas les travailleurs se rejoindront aux patrons dans leur demande de protection. Certains études donnent des résultats empiriques qui corroborent partiellement ces deux approches.

L'explication factorielle de la demande de protection permet de cerner la problématique en se basant sur les conflits catégoriels d'intérêts entre les facteurs gagnant(s) et celui (ceux) perdant(s) potentiel(s), mais elle n'est pas appropriée pour expliquer la diversité du niveau de protection entre les secteurs. Ceci est principalement dû à l'hypothèse, fondamentale, de la parfaite mobilité des facteurs entre les secteurs qui fait que toute rente protectionniste s'annule aussitôt en raison d'afflux massif de facteur dans le secteur protégé. L'**approche sectorielle** de la demande de protection suppose au contraire que les facteurs sont spécifiques aux secteurs (du moins à court voire à moyen terme). Dans ce cas de figure il peut y avoir des divergences de protection entre les secteurs. Celles-ci sont expliquées par un certain nombre de facteurs[7].

---

capital soit spécifique à l'industrie et le facteur travail, mobile. Lorsque la protection fait monter le prix P_i de l'importable, le salaire nominal augmente par $w = \beta_i P_i$, où $\beta_i = \xi_i \lambda_{Li}/\xi$, ξ_i est l'élasticité de la demande de facteur travail compte tenu du salaire réel dans le secteur i tandis que ξ représente celle moyenne pour l'ensemble de l'économie, enfin λ_{Li} est la proportion de travailleurs employés par le secteur i. L'effet sur le revenu réel du travailleur dépend entièrement de la part, α_i, qu'occupe le produit i dans son panier de consommation. Le travailleur sera gagnant si $(\beta_i - \alpha_i) > 0$ et perdant dans le cas contraire. Puisque le produit i est importé, sa part dans la consommation globale est donc supérieur à la part, θ_i, qu'elle occupe dans la production globale, donc $\alpha_i > \theta_i$. Supposons que cette dernière inégalité se vérifie pour la consommation du facteur mobile. Dans ce cas si $\beta_i = \theta_i$, puisque $\alpha_i > \theta_i$, alors $(\beta_i - \alpha_i) < 0$, le facteur mobile est donc perdant. Cependant, dans un monde à $n(> 2)$ produits, l'importance de la perte subie par le facteur mobile tendra à diminuer, étant donnée que la part occupée par chaque bien dans la consommation sera fonction inverse du nombre de produits de consommation.

[7]Pour la synthèse des travaux empiriques voir Baldwin [5].

La concentration sectorielle et géographique

L'émergence d'un lobby opérationnel n'est pas conciliable avec la prédominance des passagers clandestins, et l'importance de ces derniers dépend étroitement du nombre de firmes dans le secteur. Enfin, la concentration est aussi un facteur de maximisation de profit puisqu'elle permet d'améliorer davantage le gain attendu par les firmes concernées, ceci, en raison de la concentration des ventes. Il est donc évident que l'efficacité du lobbying protectionniste augmentera avec le degré de concentration sectorielle. Toutefois, le caractère non concurrentiel du marché ne facilite le lobbying que si les firmes existantes contrôlent l'accès au marché. Sinon, les perspectives de bénéfices supplémentaires dus à la protection vont attirer d'autres firmes, qui, elles, n'ont pas contribué aux activités de lobbying. Leur entrée contribuera par ailleurs au rétablissement de la concurrence dans le marché tout en affectant les prix (profits) à la baisse[8]. Par conséquent, les firmes initiales se trouveront dans une situation encore plus défavorable [Baldwin [6]].

La plupart des études empiriques semble confirmer le biais protectionniste engendré par la **concentration sectorielle**. Les estimations de Pincus [100] et de Ray [103] effectuées sur les données commerciales américaines révèlent un effet positif du taux de concentration sectorielle (indice de la part d'équipements des quatre plus grandes firmes) sur le niveau de protection. Tandis que Kahane [60] démontre, l'effet causal négatif du nombre de firmes sur le niveau de protection, dans l'économie israélienne[9]. Enfin, Messerlin [85] obtient des résultats plus ambigus dans le cas français, puisque le taux de concentration (définis de la même manière que dans Pincus [100] et Ray [103]) semble affecter négativement le droit de douane effectif, et positivement les barrières non tarifaires[10]. Néanmoins, à noter que sur le plan théorique, la concentration sectorielle n'est pas exempte d'ambiguïté, ce, quelque soit sa définition. Puis qu'elle traduit aussi le degré de concentration géographique, et à ce titre elle constitue plutôt un facteur de décision ambivalent. D'abord la concentration géographique permet de minimiser les coûts de concertation et de monitoring favorisant ainsi le lobbying. A ce titre elle est considérée comme un facteur de demande (Pincus [100]). Or, la concentration géographique peut aussi influer sur les choix du pouvoir public dans la mesure où les représentants de celui-ci seront moins enclins à accorder (plus) de la pro-

[8] C'est là un paradoxe de la protection au cas où celle-ci est de type *rent creating* dans un marché sans barrière à l'entrée.

[9] Cependant, lorsque le bénéfice attendu de la protection est inégalement distribué, pour les raisons expliquées plus haut, il peut y avoir une corrélation positive entre le niveau de protection et le nombre de firmes.

[10] Cependant ce dernier résultat est statistiquement insignifiant.

tection à un secteur qui, vu la part d'électorat qu'il représente, appréciée précisement par son taux de concentration géographique, ne présente qu'un intérêt limité (Caves [22]).

L'implication internationale et le protectionnisme

La présence de firmes caractérisées par un degré d'internationalité élevé (multinationalisme, poids important des échanges intra-firme) rendra difficile l'organisation du lobbying, ceci pour plusieurs raisons (Milner [87]). (1) La protection du marché domestique peut entraîner des actions de représailles dans les pays de leurs marchés. (2) La protection du marché domestique peut forcer les firmes étrangères à dévier leur produit vers les marchés tiers déjà fréquentés par elles. (3) Les firmes pour qui les produits importés constituent des inputs, trouvent dans la protection une menace directe pour leur compétitivité[11]. (4) Pour les firmes totalement impliquées dans le commerce international (telles traders, sociétés d'assurance-crédit, sociétés de transport, ..), le protectionnisme joue un rôle littéralement destructif. Enfin, à cette liste nous pouvons ajouter une cinquième raison selon laquelle (5) le commerce intra-branche donne lieu à moins de pression protectionniste dans la mesure où en cas de concurrence forte des produits importés les firmes sont plus aptes à s'adapter, car le coût d'ajustement est moindre. En définitive, le poids relatif sectoriel des firmes à orientation internationale ainsi que la prédominance des échanges intra-branche constituent un obstacle important à l'instauration de barrières protectionnistes, et à ce titre un facteur important de coût pour l'organisation d'activités de lobbying protectionniste. Par ailleurs, lorsque le commerce intra-branche engendre une différenciation horizontale, et domine donc l'échange à base de dotation de facteurs[12], la préférence générale sera pour le libre-échange (Rodrik [104])[13].

[11]Concernant les consommateurs intermédiaires, les firmes pour lesquelles le produit objet de restriction constitue un input, leur réaction politique peut être a priori incertaine. Car, celles-ci peuvent envisager de mener une campagne protectionniste pour leur produit en prétextant le renchérissement de leur input, ou lutter contre les mesures protectionnistes qui frappent leur input en demandant une politique plus libérale (Pincus [100]), ou encore, sans prendre une position politique, peuvent se mobiliser afin d'annuler les retombées sur leur secteur des restrictions en question (en réclament, par exemple des compensations), Les estimations de Caves [22] confirment cette ambiguïté. Puis que, la variable choisi (la part des ventes destinées aux autres secteurs dans le total) pour représenter la consommation intermédiaire donne des signes algébriques ambiguës selon qu'il s'agit de protection effective ou nominale, et reste en tout cas statistiquement insignifiante.

[12]L'échange intra-branche de produits différenciés verticalement est parfaitement envisageable dans un cadre à la H-O.

[13]Le niveau de bien-être général étant fonction du nombre de variétés disponibles sur

L'importance du secteur protégé dans le tissu industriel

Enfin, l'importance relative d'un secteur en tant que consommateur de produits issus d'autres secteurs domestiques favorise aussi le lobbying dans ses rangs. En effet, lorsque menacé par la concurrence étrangère, il sera plus facilement soutenu dans ses revendications de protection s'il est situé en aval de la structure productive.

A remarquer que les deux approches que nous venons de synthétiser sont incompatibles en ce que l'approche H-O suppose la mobilité parfaite entre les secteurs tandis que l'approche sectorielle, leur immobilité parfaite, sans quoi toute rente protectionniste s'annulerait aussitôt par l'arrivée massive de facteurs dans le secteur.

Dans cette thèse nous traitons la problématique de la détermination de la politique commerciale européenne dans une optique de choix collectifs. En premier lieu (**première partie**) nous nous intéressons au processus décisionnel européen aux points de vue institutionnel, de fonctionnement, et de catégories d'agents y intervenant. A plusieurs égards ce processus trahit le cadre hypothétique commun aux principales approches théoriques connues en la matière . A savoir, principalement, l'Etat-nation est supposé comme le cadre idéal de raisonnement. Et, dans ce cadre les agents privés s'organisent afin d'influencer les décisions publiques en leur faveur en faisant pression sur le pouvoir décisionnel par différents moyens légaux. Les représentants de ces derniers se montrent sensibles à ces pressions en vue de maximiser leur utilité politique. Or, le processus décisionnel au niveau de l'UE, même s'il se conforme au schéma idéal que nous avons sommairement décrit, et ce, de par la motivation des différentes catégories d'acteurs qui y interviennent, présente des particularités significatives au point de vue de son fonctionnement mais aussi de par le fait qu'il s'appuie uniquement sur des institutions supra nationales. Cet état de fait détermine aussi le comportement des agents privés qui, sans nécessairement délaisser le créneau national habituel, sont inéluctablement amenés à rechercher des alliances au niveau de l'Union afin de peser sur les instances supra nationales du processus décisionnel. Ainsi, la politique commerciale européenne se révèle comme la résultante d'un jeu po-

le marché d'un produit, les consommateurs préfèrent le libre-échange, source de cette diversité, à la protection.

litique complexe dans lequel les agents concernés (notamment les détenteurs de facteurs spécifiques) interviennent pour peser sur les décisions à adopter. Ils sont amenés à définir des stratégies d'action complexes qui prennent en compte non seulement la spécificité institutionnelle duquel processus (le parlement n'a pas de pouvoir législatif, et la Commission, l'organe administratif, et le seul organe habilité à prendre des initiatives en matière législative, et ce en présence d'une instance de décision suprême, le Conseil des Ministres, constituée uniquement d'élus "nationaux") mais aussi les contraintes au sein même de leur organisation représentative supra nationale. En effet, la dilution des groupements d'intérêt nationaux dans une espèce de confédération supra nationale n'est pas sans soulever des difficultés aux agents privés qui en font partie. Car, le degré d'hétérogénéité des contraintes auxquelles sont soumis les agents issus de régions différentes constitue le principal facteur déterminant quant à la capacité de ces organes d'afficher des préférences claires et non ambiguës, partant, à leur capacité d'action politique réelle dans le processus décisionnel. Par ailleurs, le véritable organe législatif, la Commission affiche un processus décisionnel interne qui privilégie les contacts directs d'une part avec les organismes représentatifs d'intérêts privés, d'autre part avec les différents comités qui constituent le véritable vecteur d'intervention directe de la part des pouvoirs des pays membres dans le processus décisionnel. Par conséquent, les agents privés concernés par les différents actes législatifs ou réglementaires initiés par la Commission sont amenés à mettre sur pied une stratégie d'action politique qui les amène souvent à combiner les différents types de lobbying tant aux niveaux régionaux qu'aux niveaux européens. Ainsi, en un second lieu (**deuxième partie**) nous proposons deux modèles. Le premier se situe dans l'alignée de Stigler [116] et Findlay et Wellisz [31], conçu pour analyser en trois étapes le processus de gestation de la demande de protection. Le second est un modèle multisectoriel à la Ricardo-Viner, ayant pour cadre de raisonnement une union douanière englobant deux pays qui partagent n activités, et où la politique commerciale est du ressort d'une instance supra nationale. Les mandataires élus de cette dernière maximisent une fonction d'utilité dans laquelle intervient la contribution pécuniaire des secteurs protégés et le bien être des consommateurs finals. Le but du modèle est de cerner les paramètres qui permettent de prédire l'évolution du niveau de la protection qui bénéficie à un secteur d'activité donné, et ce, en présence d'un processus décisionnel dans lequel seuls interviennent les lobbies. Les consommateurs finals ainsi que les syndicats travailleurs sont exclus des transactions politiques en raison de la désertion rationnelle des individus composants ces groupes. Avec le capital comme facteur spécifique et la main d'œuvre comme facteur mobile, et le salaire sensible à l'évolution de la valeur ajoutée, la variation du niveau de protection accordée à un secteur

dépend fortement de la place de l'activité protégée dans le tissu industriel. Par conséquent, moins les lobbies protectionnistes des producteurs du secteur rencontrent de la résistance à leurs revendications. Par ailleurs, le *crowding out* qui frappe les autres secteurs par le biais de la hausse du salaire en raison de la pression exercée par l'activité protégée, est le seul facteur expliquant l'hostilité des secteurs non concernés par la protection.

Dans les **deux dernières parties** nous nous intéressons au cas de deux industries très sensibles en matière de politique commerciale, à savoir, les **industries du textile et de l'habillement** (T&H), et de l'**automobile**. L'une et l'autre ont longtemps bénéficié d'une protection sur mesure. L'industrie de T&H est le plus grand pourvoyeur d'emplois industriel au niveau européen. Souvent très concentré sur le plan géographique, et directement concurrencé par la production de quelques pays notamment asiatiques, dopée par un coût de main d'œuvre très compétitif, elle est l'industrie la plus protégée au niveau européen, et ce, en dépit d'une organisation confédérale représentative affichant une structure et des préférences très hétéroclites. Déjà bénéficiant d'un traitement de faveur grâce aux accords multifibres (AMF) tout au long des trois dernières décennies du siècle dernier la protection du secteur se caractérise aussi d'une part par la multiplicité des mesures restrictives (la coexistence des quotas et des mesures tarifaires assortie de mesures administratives diverses) d'autre part par la mise sur pied d'un système complexe dit de *burden sharing* destiné à régionaliser la protection de l'industrie. La gestation de la demande de protection en son sein du secteur est issue d'une stratégie de lobbying de la part des firmes plutôt orientée vers le pouvoir national voire local. D'autre part, le secteur a longtemps bénéficié du parapluie de l'article 115 (la protection de sauvegarde), dont notre étude économétrique démontre la diversité des motivations. En effet, alors que la Commission semble privilégier l'emploi comme le principal argument pour la mise en application de l'article 115, le nombre de recours est plutôt corrélé avec la variation de l'output, partant, concerne le facteur spécifique.

Enfin, la politique commerciale "régionalisée" à l'égard de l'**industrie automobile**, est en grande partie explicable par le caractère non concurrentiel des marchés domestiques. C'est la raison pour laquelle les firmes ont toujours privilégié le créneau national où elles disposent d'un pouvoir d'influence considérable, pour inscrire et appuyer leurs préférences respectives dans la politique commerciale européenne, et ce, en dépit d'une structure confédérale mise sur pied au début des années 1990. Contrairement à l'industrie de T&H, l'industrie automobile, vu le nombre limité des constructeurs européens, était, a priori, mieux à même de jouer un rôle dans le processus

décisionnel européen eu égard à la politique commerciale la concernant. Mais, les divergences très marquées au sujet de leurs compétitivités respectives au niveau international, de la part de leur production destinée aux marchés extra européens, et leur part dans leurs marchés domestiques respectifs ainsi que l'importance de leur influence politique locale ont rendu leurs préférences, au sujet de la politique commerciale européenne, souvent incompatibles. Ainsi, l'UE s'est trouvée face une demande politique commerciale illisible de la part de l'industrie européenne d'automobiles.

Première partie

Les Déterminants de la Politique Commerciale Européenne

Chapitre 2

LES INSTRUMENTS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPEENNE

2.1 INTRODUCTION

Ce que l'on appelle le "marché commun" (MC) s'appuie sur quatre supports (Nugent [93]) : **la libre circulation** des biens, des personnes, des services et des capitaux ; **l'harmonisation** des cadres légaux entre pays membres ; la politique de **concurrence** ; et la **politique commerciale commune**. Cette dernière prévoit l'adoption d'une grille tarifaire commune et l'harmonisation des réglementations en matière de politique commerciale en vue de constituer et maintenir une union douanière au delà d'une association de libre échange. L'article 131 du Traité[1] précise les objectifs de l'union douanière en insistant sur les vertus du libre échange au niveau mondial (harmonie mondiale mais aussi l'accroissement de la force concurrentielle des entreprises européennes) et ses répercutions au niveau communautaire (suppression progressive des restrictions aux échanges et la réduction des barrières douanières). Tandis que l'article 133 en détermine la portée, les principes et les modalités d'application au niveau communautaire. Les implications d'un tel projet sont multiples et nécessitent l'abandon à long terme de toute prérogative en matière de politique commerciale, et ce, au profit d'une instance commune ayant pour mission d'une part de mettre sur pied et administrer une politique commerciale commune conforme aux "intérêts" des pays membres, d'autre part représenter la Communauté lors des négociations bilatérales et multilatérales. La mise sur pied d'une grille tarifaire commune n'a pas soulevé

[1] Voir dans l'**annexe B** les articles du Traité relatifs à la PCE.

de difficultés majeures au niveau européen et a coïncidé avec la suppression des barrières tarifaires internes dès 1968. Cependant, l'harmonisation indispensable en matière de réglementation s'est heurtée à des résistances diverses suivant le secteur et les pays concernés, révélant ainsi les limites politiques de l'édification de la politique commerciale commune. L'article 115 du Traité de Rome a accordé aux pays membres la possibilité de suspendre l'application d'une politique commerciale commune pour des raisons d'intérêt national. Ce qui a considérablement attardé la réalisation du Marché commun dans des secteurs importants de l'industrie européenne tels que l'automobile, les textiles et l'habillement ainsi que l'acier. Néanmoins, à long terme, cahin-caha, une politique commerciale communautaire semble prendre forme, avec ses particularités propres tant sur le plan institutionnel que par son processus de mise en place. Le modèle que nous en proposons par la suite s'inspire de la discussion théorique de l'introduction, et tente de faire émerger les principaux axes de celle-ci et les confronter à la réalité. La gestion de l'offre de politique commerciale européenne se déroule dans un contexte institutionnel qui est sensiblement différent de celui d'un Etat-nation, et obéit à des considérations d'ordre politique qui ne peuvent être envisagées dans le contexte de dernier. Quant à la demande, même si a priori elle semble suivre un processus de gestation assez fidèle au paradigme d'Olson, son issue est néanmoins beaucoup moins certaine en raison notamment de l'hétérogénéité des intérêts à l'intérieur des euro-groupes.

2.2 LES MESURES PROTECTIONISTES EN VIGUEUR

Parmi les mesures protectionnistes recensées, une distinction traditionnelle oppose les mesures tarifaires à celles non tarifaires. Quoique chaque mesure non tarifaire a des effets économiques spécifiques ayant trait à un certain nombre de facteurs tels que les recettes publiques, la redistribution de revenu, l'emploi, l'équilibre commercial, le cours de change, l'état de concurrence sur les marchés, il est néanmoins possible d'en calculer l'équivalent tarifaire en ce qui concerne l'un ou l'autre de ces effets. La gestation de la politique commerciale européenne (PCE) a été marquée par un certain nombre d'objectifs fondamentaux : des réductions tarifaires progressives en vertu des engagements s'inscrivant dans le cadre de GATT, l'harmonisation et l'uniformisation des mesures relevant de la politique commerciale entre les pays membres afin de promouvoir l'union douanière. Cependant, le proces-

sus de libéralisation des échanges tel qu'envisagé à travers les négociations de GATT n'a pas nécessairement débouché sur la suppression progressive, pure et simple des entraves, car souvent ces dernières ont pris des formes de plus en plus subtiles, difficiles à cerner. La plupart des pays contractants ayant recours à des pratiques telles l'autolimitation des exportations (connue aussi sous le nom de restriction volontaire des exportations, RVE), normes techniques, etc... Dans le cas particulier de l'UE les mesures les plus couramment utilisées sont (a) la suspension ou le retrait de concessions accordées auparavant ; (b) l'instauration ou l'augmentation de prélèvements divers (notamment tarifaire) ; (c) l'introduction de restrictions quantitatives ou de toute autre mesure susceptible de redéfinir les termes du commerce (normes techniques et sanitaires, exigences en terme d'étiquettage, etc.).

2.2.1 La protection tarifaire

Un **droit de douane** est un prélèvement effectué sur le consommateur d'un bien importé. Il est dit "spécifique" si le prélèvement en question est forfaitaire, en d'autre terme, si son montant est indépendant de la valeur du bien importé. Par contre, il est dit " *ad valorem*" si le montant du prélèvement est un pourcentage de la valeur unitaire (normalement CAF, Coût Assurance Fret) du bien importé. Les droits spécifiques sont exceptionnels. C'est pourquoi, à partir d'ici, sauf indication contraire, nous en ferons abstraction. En effet, la proportion de lignes tarifaires des pays de l'OCDE soumises à des droits autres qu'*ad valorem* est actuellement inférieure à 15% et les barrières non tarifaires sont en forte régression depuis la fin de l'*Uruguay Round* (Bouët [16])

En général les statistiques font référence à deux types de droit (Bouët [16]) : (*i*) le taux **NPF** (la nation la plus favorisée) appliqué, imposé à l'ensemble des partenaires à l'exception de ceux soumis aux droits préférentiels (SGP, AMF), ou, aux pays partenaires dans une union douanière ou association de libre échange. (*ii*) le taux **consolidé**, le taux minimum appliqué à un produit en vertu des accords de GATT ou de l'OMC.

La protection tarifaire dans l'UE présente quelques traits caractéristiques (GATT [131]) :
1) Les droits *ad valorem* occupent une place prépondérante parmi les mesures tarifaires.

2) En règle générale les droits sont faibles dans l'Union[2]. La moyenne simple des droits sur l'importation des produits industriels en provenance des pays bénéficiant du traitement de la nation la plus favorisée s'élève à 6.4 avec un écart moyen quadratique de 2.6 qui témoigne plutôt une uniformité significative.

3) Afin d'accroître la protection effective on applique des droits relativement bas pour les produits de base (matières premières). Dans certains cas, des suspensions tarifaires mêmes sont prévues. Celles-ci sont relativement fréquentes aussi dans les secteurs de chimie et de micro-électronique depuis 1988 (550 cas de suspension par an)[3].

Enfin, de nos jours, concernant les produits industriels, la quasi totalité des tarifs est consolidée. Le pourcentage des produits agricoles soumis aux tarifs consolidés s'élève à plus de 65%.

En effet, le niveau de la protection tarifaire est actuellement très bas dans l'Union européenne. La moyenne non pondérée des tarifs douaniers a passé de 6% en 1995 à 3,7% en l'an 2000. Soit une réduction de l'ordre de 40%. D'ores et déjà le tarif douanier a cessé d'être un instrument important de protection pour l'industrie manufacturière européenne. Dans les produits manufacturés non alimentaires le niveau tarifaire maximal ne pourrait ainsi dépasser les 20% à partir de 2001, il serait même inférieur à 15% pour les produits autres que les poids lourds ainsi que certains articles de chaussures.

Dans certains cas, des réductions voire des suspensions de droit sont prévues. A noter qu'il existe deux catégories de prélèvement : droits autonomes qui sont la moyenne des droits des pays membres pris en compte lors de la

[2]Il serait néanmoins quelque peu hasardeux de conclure de cet état de fait une quelconque tendance libre échangiste de la part des pays de l'Union. Car, comme nous l'avons déjà évoqué, souvent les pays membres, pour des raisons diverses (déséquilibres commerciaux, emploi, etc..) ont substitué des mesures nouvelles non tarifaires aux mesures tarifaires afin d'échapper aux exigences de GATT.

[3]En réalité, suivant une communication de la Commission datée de septembre 1989, les suspensions ont pour but de permettre aux producteurs communautaires de s'approvisionner plus facilement en matières premières, demi-produits ou composants qui ne sont pas disponibles à l'intérieur de la Communauté (Communication 89/C 235/02). Suivant cette communication les suspensions tarifaires, qui sont accordées pour une période de six mois ou un an selon le secteur et/ou les produits, ne sont applicables aux produits plus élaborés que dans des cas d'exception. Cela n'empêche que les suspensions tarifaires pour ces derniers n'ont fait qu'accroître au fil des ans, malgré leur coût important pour la Communauté en terme de recettes.

mise sur pied des tarifs douaniers communs, et droits conventionnels établis sous GATT. En vertu de la clause de la nation la plus favorisée c'est le droit le plus bas qui est appliqué. Par ailleurs, les cas suivant donnent lieu à l'application de droits réduits ou à la suppression de droit : (i) lorsqu'il existe des accords commerciaux assortis de droits préférentiels ; (ii) la rareté du produit importé ; (iii) les pratiques de perfectionnement passif ou actif ; par ailleurs, (iv) les droits peuvent être graduels afin de sanctionner les dépassements du seuil fixé par la Communauté (vins, légumes, produits textiles).

2.2.2 Les restrictions quantitatives

L'imposition d'un quota consiste en la définition d'un plafond pour les importations d'un produit donné pendant une période donnée, le plafond étant défini soit en volume, soit en valeur, soit même en terme de part de marché. Quant aux licences matérialisant le droit d'importer, elles peuvent faire l'objet de différents modes de distribution : la mise aux *enchères*, l'attribution selon la règle de *premier arrivé, premier servi*, ou encore, selon la *structure des approvisionnements* durant la période précédente. Dans le cas extrême, comme le fait remarquer Bouët [16], le gouvernement local peut accorder au coup par coup des autorisations d'importations pour un certain montant et pour une certaine période. Finalement, la restriction peut être négociée avec l'étranger (gouvernement ou agents producteurs) : il s'agira alors d'une RVE.

Les restrictions quantitatives peuvent aussi se pratiquer, notamment lorsqu'elles sont occasionnées par les pratiques de dumping, par une fixation (administrée) ou surveillance de prix. Il arrive aussi qu'un gouvernement domestique négocie directement avec son homologue étranger, voire avec une firme, un ensemble de firmes ou une industrie afin d'instaurer un prix minimum.

Les gouvernements ont à leur disposition d'autres instruments pour restreindre les importations voire les empêcher de pénétrer dans le marché domestique, tels que les normes sanitaires, techniques, environnementales, de conception de produit ou d'emballage, d'étiquetage. D'autres mesures administratives influent sur les importations, comme les normes de contenu local, le lieu de dédouanement[4], l'obligation de rédiger des notices d'accompagne-

[4]Cette mesure consiste, pour un produit donné, à créer un centre unique de dédouanement pour tout le territoire national. Ce qui peut augmenter significativement le prix pour les destinations éloignées.

ment en français, etc.. (Rainelli [101], pp. 45-46)

La réglementation actuelle des barrières non tarifaires au niveau de l'UE fut introduite le 1^{e} janvier 1995. Elle a introduit d'importants changements dans l'armada réglementaire de l'Union en la matière, principalement pour mieux lutter contre les pratiques déloyales de la part de certains pays exportateurs tiers. Elle met à la disposition des firmes de la Communauté un mécanisme leur permettant d'agir directement et dans les meilleurs délais contre des pratiques commerciales bannies par l'OMC, en sollicitant la Commission et en l'invitant à procéder à des enquêtes afin d'acter la présence de telles pratiques, et lui demandant d'une part de prendre des mesures pour contrebalancer leurs effets négatifs, d'autre part ouvrir des pourparlers avec les firmes, industries ou Etat concernés afin de les faire cesser de façon définitive.

Par ailleurs, les mesures pratiquées frappent surtout les produits industriels et constituent un facteur d'hétérogénéité pour la politique commerciale de l'Union. Néanmoins, la plupart des mesures sont les vestiges des régimes commerciaux des Etats membres, et datent d'avant la formation de la Communauté. Le Traité de Rome autorise les pays membres à avoir recours à des restrictions quantitatives pour autant qu'elles soient justifiées par des impératifs économiques nationaux. Mais, il prévoit aussi la mise sur pied d'une liste commune de libéralisation d'échange de produits. Dès la formation de l'union douanière en 1968 le Conseil des ministres a établi une liste de produits dont l'importation dans l'union douanière ne doit faire l'objet d'aucune restriction. Cette liste n'a cessé de s'allonger depuis, soit par des décisions unilatérales faisant suite aux accords signés dans le cadre de GATT, soit à la suite d'accords bilatéraux. La confirmation de la Communauté, en 1976, par la Cour européenne comme étant la seule instance compétente en matière de politique commerciale a, certes, renforcé cette évolution mais sans toutefois remettre en question la liberté des pays membres pour ce qui concerne les recours aux mesures d'urgence, fut-ce en concertation avec la Commission, ce notamment, jusqu'en 1993 grâce à l'article 115 du Traité.

Par ailleurs, en 1982, le Conseil a, par souci de transparence, établi une liste de restrictions quantitatives encore applicables par les pays membres[5] (voir tab.. 2.1). Comme l'indique le tableau, les pays Benelux, la G.B., la France et la Grèce ont un recours intensif aux mesures restrictives notamment dans le domaine textile, et ce, principalement à travers les Accords Multi-fibres (AMF). Tandis que dans le cas de l'Italie le nombre de quotas

[5]Commission européenne : Journal officiel L35, 9 février 1982

TAB. 2.1: *UE : Quotas à l'importation : situation en 1982*

	Textile : q. comm.	Textile : q. nat.	Autres q. nationaux	Japon & Taiwan	**Total**
France	47	6	62	4	119
Grèce	47	1	43	0	91
Italie	27	36	7	66	136
R.U.	50	12	1	0	63
Benelux	50	0	2	11	63
Danemark	31	0	7	5	43
Allemagne	23	1	4	1	29
Irlande	0	2	9	4	15
Total	**275**	**58**	**135**	**91**	**559**

source : Hine [50].

nationaux dépasse largement le nombre de quotas européens. Les quotas italiens visent principalement les produits d'origine nipponne. Il va de soi que sans la possibilité de recours à l'article 115 (devenu article 134) du Traité les quotas nationaux n'auraient eu aucun effet[6].

Les mesures destinées à limiter les importations extra-Union revêtent en générale plusieurs formes. Les plus fréquentes d'entre elles sont les licences d'importation et les autolimitations.

Ce sont notamment les pays ibériques qui font un usage répandu des restrictions quantitatives à travers une série de mesures de contingents nationaux dont l'acte d'adhésion constitue le fondement juridique au regard du droit de l'Union. (178 restrictions pour l'Espagne et 58 pour le Portugal en 1992)[7]. La France et l'Italie aussi ont recours relativement fréquemment aux restrictions quantitatives mais pour un nombre limité de produits tels les instruments de contrôle, l'horlogerie, les produits sidérurgiques, les moteurs, les véhicules automobiles, l'électronique grand public. L'absence de contingent affiché dans un Etat membre ne signifie pas nécessairement que le produit en question peut être importé en toute liberté. Car les obstacles administratifs ainsi que les normes techniques remplacent les mesures plus explicites et jouent souvent un rôle tout aussi dissuasif voire parfois davantage. Tel est le cas concernant les importations de voitures japonaises en France et en Italie.

[6]Nous abordons la protection sous l'article 115 de façon détaillée dans la partie consacrée aux industries textiles et de l'habillement

[7]GATT [131] (1993) p. 77 .

Les licences à l'importation

Le régime de licences d'importation est généralement mis en œuvre par les Etats et a pour but soit d'administrer des restrictions quantitatives soit de surveiller les arrangements d'autolimitation. Les règlements communautaires énoncent les renseignements de base à fournir en cas de limitation. Ceux-ci concernent en général l'origine des produits, le pays exportateur, le prix et le volume des importations. Au delà, les pays membres ont toute latitude eu égard à la mise au point des documents ainsi que le choix des règles administratives appropriées. Les attributions de licence aux demandeurs se font en fonction du niveau des transactions périodiques. Toutefois, un certain contingent peut être réservé à d'éventuels nouveaux venus. Les licences ont une durée de validité qui varie de trois à six mois. Elles peuvent être prorogées, mais elles ne peuvent pas être cédées.

Les autolimitations d'exportation

Plus connue sous le nom de "VER", de l'anglais **voulontary export restraints**, cette mesure constitue la violation flagrante de GATT. Elle a connu un succès remarquable depuis les années cinquante grâce notamment à son caractère discret qui la rend difficilement décelable. Les mesures d'autolimitation concernent souvent un nombre limité de pays exportateurs, et prises en vertu du règlement européen 288/82. Leur portée varie, selon le pays et le produit concernés, et ce, depuis les arrangements informels avec les producteurs ou par secteur jusqu'aux engagements formels d'autolimitation assortis d'une surveillance (souvent a posteriori) exercée par la Commission.

Au niveau communautaire, les procédures définies dans le règlement n$^{\pm}$288/82 du Conseil offrent une base pour la conclusion d'arrangements de limitation des exportations. Au terme d'une enquête, et avant de prendre des mesures de sauvegarde, la Commission tient une réunion au cours de laquelle elle informe le partenaire commercial des conclusions de l'enquête et lui donne la possibilité de proposer un arrangement approprié de limitation des exportations. Elle sollicite ensuite l'approbation des Etats membres. Selon la Commission, les niveaux de limitation demandés s'inspirent des restrictions commerciales autorisées au titre de l'article XIX de GATT. Toutefois, contrairement aux mesures relevant de l'article XIX, les limitations sont mises en œuvre sur une base sélective (GATT, [131]-1991).

Dans la plupart des cas les autolimitations sont engagées vis à vis de l'UE,

mais il peut arriver que des accords soient conclus, à l'initiative de l'un ou de l'autre pays membre comme entre la France et la Chine sur l'importation de pantoufles et sandales, entre l'Allemagne et la France, et le Japon dans l'électronique grand public, ou encore entre la Belgique et la Grande Bretagne, et ce même Japon dans l'automobile, etc...

2.3 LA REGLEMENTATION SUR LES BARRIERES COMMERCIALES

La politique commerciale communautaire actuelle est, à quelques exceptions près, entièrement édictée par la "Réglementation sur les barrières commerciales (RBC, par la suite)" depuis le 1^{e} janvier 1995 (Résolution CM 3286/94). Elle confère aux firmes, industries (secteurs), régions, pays membres la possibilité de solliciter directement la Commission afin de lutter contre les barrières commerciales tant sur les marchés tiers que sur celui de l'Union. Elle est par ailleurs éminemment libérale dans la mesure où elle se définit entièrement sur la base des droits et obligations fixés au terme de l'*Uruguay Round*, et qui, partant, adopte comme principe fondamental la lutte contre toute entrave à l'échange et à la concurrence dont sont réellement ou potentiellement victimes les firmes européennes. Une large gamme d'obstacles au commerce ou barrières commerciales est ciblée par cette réglementation. Un obstacle à l'échange est défini comme étant "toute pratique commerciale maintenue ou adoptée par un pays tiers, qui est susceptible de faire l'objet d'action en vertu des règles internationales de commerce". Les "règles" en question ici comprennent non seulement celles défendues par les pays signataires de l'OMC mais aussi d'autres accords internationaux dont l'UE est partie prenante, et ceux bilatéraux entre l'UE et des pays tiers. Enfin, il faut aussi souligner que la RBC concerne non seulement les biens mais aussi les services ainsi que les droits de propriété intellectuelle.

Par rapport à la situation précédente, ce nouvel instrument de la politique commerciale donne aux firmes européennes (et aussi à toute autre instance privée ou publique concernée) la possibilité d'attaquer une pratique commerciale déloyale non seulement dans le but de défendre le marché intérieur mais aussi le marché dans un pays tiers. Cet instrument permet, par ailleurs, d'associer les plaignants aux investigations de la Commission tout au long de la procédure, tout en accordant au pays tiers concerné le droit de présenter ses arguments et le temps nécessaire afin de prendre les mesures nécessairses

pour lever le préjudice subis par les firmes européennes[8]. En cas de conflit ouvert, la Commission peut mettre en œuvre une mesure ou une combinaison de mesures prévue(s) par la réglementation en question (voir *supra*) afin de protéger l'intérêt du plaignant européen.

2.4 LA REGLEMENTATION d'ANTI-DUMPING

Le dumping, pratique bien connue de discrimination par le prix au niveau international, consiste à ce que la firme étrangère écoule ses produits sur le marché domestique à un prix inférieur à celui qu'elle pratique sur son propre marché. Bénéficiant chez elle soit d'un pouvoir monopolistique ou oligopolistique, qui lui permet de financer sa stratégie d'expansion sur le marché domestique en y pratiquant un prix plus élevé, soit des subsides sous des formes diverses, de son propre gouvernement lui permettant de reconstituer sa marge bénéficiaire. Les pratiques de dumping sont expressément visées par le GATT qui préconise dans ce cas, des prélèvements compensatoires.

Le processus d'intégration européenne a tôt attisé les appétits de certaines firmes étrangères qui, à travers des pratiques de prix discriminatoires, telles celles qui viennent d'être décrites, ont cherché à accroître leur part de marché. Ce qui a amené les autorités européennes à rechercher une assise juridique à la lutte antidumping destinée à défendre les intérêts des firmes européennes tout en se conformant aux directives de GATT en la matière[9].

La législation d'antidumping et d'anti-subvention de l'Union s'appuie principalement sur le Règlement n°2423/88 du Conseil, mis à jour en 1995 (Règlement CE n°384/96). Celui-ci prévoit le constat de la conjonction des quatre facteurs préalable à toute mesure restrictive : (i) l'existence d'importations faisant l'objet de dumping; (ii) l'existence d'un préjudice (ou d'une menace de préjudice) à l'encontre des producteurs de la Communauté; (iii)

[8]Pour plus de détail sur la procédure d'action de l'instrument en question voir le site internet de la Commission *http//Europa.eu.int/trade/policy : "Trade Barriers Regulation"*.

[9]L'article IV de GATT constitue donc la référence juridique en matière de législation et réglementation antidumping au niveau européen : *dumping by which products of one country at less than normal value of the products, is to be condemned if it causes or threatens material injury to an established industry in the territory of the contracting party or materially retards the establishment of a domestic insdustry.* Toutefois l'article en question de GATT est vague dans sa terminologie quant à la définition (technique) du dumping ainsi que du dit préjudice. Ce qui n'est pas sans conséquence quant à son intégration dans la réglementation européenne, étant donné le pouvoir discrétionnaire de fait occasionné dans le processus décisionnel relatif aux mesures d'antidumping

un lien de causalité entre le dumping et le préjudice; et (iv) l'existence de l'intérêt de la Communauté qui nécessite une action. Une plainte pour raison de dumping peut être introduite par toute personne physique ou morale ou par toute association agissant au nom d'un producteur de la Communauté.

A la suite de celle-ci la Commission décide s'il y a lieu ou non à y donner suite. Si elle décide d'y donner suite, elle procède à l'audition des parties concernées, le cas échéant des usagers du produit en question voire des associations de consommateurs représentatives. Après quoi, la Commission entreprend des vérifications et s'engage dans l'exercice très complexe de calcul de coût concernant les produits incriminés. Après la consultation du Comité de conseils anti-dumping, les résultats de tels calculs constituent la base à la rédaction d'un document de travail[10]. A la suite de la publication dans le Journal officiel, du règlement adopté par la Commission, imposant des droits provisoires, les parties concernées peuvent réagir. Suivants les réactions la Commission reconsidère ses calculs et revérifie ses constats. Un document reprenant ses propositions finales est rédigé après consultation du Comité de conseils anti-dumping. Le Conseil adopte à la majorité qualifiée les propositions soumises par la Commission, et les mesures prises deviennent définitives et sont publiées dans le journal officiel. Les mesures d'anti-dumping et compensatoires ainsi prises restent normalement d'application durant cinq ans. Toutefois, elles sont prises par pays individuellement, et les prélèvements peuvent être fixés par la firme exportatrice coopérante lors des investigations. Elles peuvent être revues à la demande du pays concerné ou encore faire l'objet de suspension provisoire. En tout cas, la législation européenne soumet les autorités à un devoir de transparence totale dans la procédure d'anti-dumping, ce, à l'égard de toutes les parties concernées. Des recours restent par ailleurs possibles auprès de la Cour européenne de première instance ainsi qu'auprès de la Cour européenne de justice. Les requérants peuvent également solliciter les instances de règlement compétentes de l'OMC.

Une procédure d'enquête d'anti-dumping est toujours une action très coûteuse et demande en moyenne quatre mois d'études et expertises aussi bien sur le sol européen que dans le pays concerné, et l'adoption d'une mesure adéquate peut prendre jusqu'à quinze mois à compter du jour de l'ouverture de la procédure par la Commission. C'est pourquoi, environ seulement un tiers des dossiers est déclaré recevable par la Commission, et la moitié de ce

[10]Toutefois, des droits provisoires peuvent être institués par la Commission immédiatement après une constatation préliminaire de l'existence d'un dumping et d'un préjudice, à moins qu'un engagement en matière de prix n'ait été proposé.

tiers est classée sans suite. Le tiers du reste donne lieu à des propositions de mesures adéquates au niveau du Conseil. A noter aussi que la moitié des plaintes rejetées donne lieu à des poursuites de la Commission au niveau de la Cour de justice européenne[11].

Selon la législation d'antidumping de l'Union, et en concordance avec le GATT, les droits ne doivent pas dépasser le montant qui suffit à faire disparaître le préjudice subi par les producteurs de la Communauté.

Les mesures d'antidumping en tant que l'alibi du protectionnisme classique

Même si, au premier abord, une politique d'antidumping peut paraître purement défensive, ceci est loin d'être évident. Car, le manque de transparence dans le processus décisionnel, doublé du pouvoir discrétionnaire dont disposent la Commission et le Conseil des ministres dans la détermination du dit "préjudice", est susceptible d'introduire un biais dans ce processus qui s'avère protectionniste **ex post**, en raison du penchant affiché par la Commission à privilégier les arguments à caractère plutôt national avancés par les firmes plaignantes(Tharakan & Waelbroeck [120]).

Une enquête d'antidumping peut déboucher sur un des cas de figure suivants (Tharakan [119]) : (**a**) le rejet de la plainte ; (**b**) l'imposition d'un droit compensatoire provisionnel ou (**c**) définitif ; (**d**) la prise en considération des engagements pris par l'exportateur dans le sens d'une révision à la hausse de son prix. Ce dernier est une espèce de VER via le prix. Les calculs de Tharakan [119] révèle que 72 % des négociations antidumping accomplies entre 1980 et 1987 ont débouché sur un arrangement. Ce qui semble logique, car la firme exportatrice visée préfère empocher le surplus plutôt que l'offrir à l'administration du pays concerné. Le pouvoir discrétionnaire des instances européennes trouve sa source dans la lacune juridique qui laisse à celles-ci la liberté totale de choix entre le prélèvement compensatoire et la conclusion d'un engagement. Dans ce dernier cas, l'engagement de l'exportateur n'a souvent pas le caractère formel d'une mesure tarifaire antidumping tout en produisant l'effet quantitatif souhaité. Ces engagements sur le prix à l'exportation sont assimilables, comme nous l'avons dit, aux VER de par leur aspect informel, mais contrairement à ces derniers ils sont parfaitement "gattables".

[11] Ces estimations ont été avancées par M. Prince (Commission européenne, DG1) lors d'un entretien intervenu le 30.11.00

2.5 LA REGLEMENTATION d'ANTI-SUBSIDE

Les règles en matière de protection contre le subside et de prélèvements compensatoires dans le commerce mondial ont été instaurées par l'OMC, à la suite des négociations dans le cadre de l'*Uruguay Round*, et sont entrées en vigueur à partir du premier janvier 1995. La réglementation de l'Union en la matière a donc intégré entièrement le texte de l'OMC pour l'appliquer aux importations subventionnées venant des pays tiers. La même réglementation fixe aussi les prélèvements compensatoires en fonction de cas. Toutefois, comme dans le cas du dumping à l'exportation, l'application de mesures anti-subside nécessite la réunion des trois conditions suivantes : a) le subside doit être spécifique, c'est-à-dire il doit être limité à l'exportation ou à une firme, un groupe de firmes ou une industrie ; b) il a été prouvé qu'il inflige un préjudice à l'industrie communautaire : les importations subsidiées causent ou sont susceptibles de causer un dommage à une part substantielle de l'industrie dans l'UE, tel que la perte de part de marché, la chute de production communautaire suite à une diminution de prix et toutes les conséquences qui en découlent en terme d'emploi, de productivité, etc ; et c) les intérêts de la Communauté : les mesures ne peuvent être disproportionnées par rapport au préjudice subi. La procédure aplliquée dans le cas du subside est identique à celle poursuivie dans le cas du dumping à l'exportation.

2.6 LA REGLEMENTATION EN MATIERE DE SAUVEGARDE

L'achèvement du grand marché intérieur en 1993 a rendu inopérant le fameux article 115 du traité de Rome. Cependant, la nécessité des recours dans l'urgence, à des mesures restrictives a bien été prévue dans la nouvelle réglementation entrée en vigueur le 1^{e} janvier 1995[12]. L'actuelle réglementation en matière de sauvegarde n'est que l'intégration sans restriction des accords signés en la matière au terme de l'*Uruguay Round*. Ce dernier vise d'une part à renforcer la discipline imposée par GATT en uniformisant les pratiques et en y apportant plus de transparence, d'autre part à éliminer les mesures de sauvegarde qui échappent à ses règles (comme les VER et d'autres

[12]COUNCIL REGULATION (EC) No 3285/94 of 22 December 1994 on the common rules for imports and repealing Regulation (EC) No 518/94

arrangements similaires). En général, les mesures de sauvegarde peuvent être envisagées lorsque l'importation d'un produit atteint un niveau portant ou étant susceptible de porter de préjudices sérieux à la production communautaire.

Contrairement aux recours sous réglementation sur les barrières commerciales, en cas de nécessité de sauvegarde seuls les pays membres peuvent solliciter la Commission. Une fois saisie, cette dernière dispose au maximum de huit jours ouvrables pour commencer ses consultations avec les autorités du pays membre concerné et aussi, éventuellement, avec les représentants du secteur mis en difficulté. Ces consultations se déroulent, en vertu de l'article 4 de la réglementation, en présence du Comité consultatif[13] compétent mis en place pour la circonstance, et portent sur les termes et conditions des importations en question, leur trend, la situation économique et commerciale du marché ainsi que les mesures commerciales envisageables. En vertu de l'article 6, l'ouverture de l'investigation de la part de la Commission est publiée dans le JO du mois qui suit sa saisie par le pays membre concerné. Cette publication indique les motivations de l'investigation en cours et fixe les délais auxquels sont tenues les parties concernées pour faire valoir leurs arguments et apporter les compléments d'information qu'elles estiment devoir être prises en considération. La Commission peut, si l'urgence de la situation (appréciée d'ailleurs par elle seule) le justifie, mettre en œuvre des mesures temporaires sans attendre la fin de ses investigations. Il s'agit, dans ce cas de durcir les mesures déjà en vigueur vis-à-vis du partenaire concerné. Toutefois, lesquelles mesures peuvent faire l'objet de recours au près du CM, de la part d'autres pays membres.

Au terme de son investigation la Commission, soit, décide de classer le dossier sans suite en estimant que le préjudice porté n'est pas significatif, soit, décide d'introduire de nouvelles mesures, ou de confirmer les mesures temporaires déjà introduites. Quelle que soit sa décision, celle-ci est prise après la consultation du comité consultatif. Quant aux mesures adoptées, elles peuvent être des restrictions quantitatives ou prendre la forme de la redéfinition du prélèvement tarifaire. En cas d'application de quota, celui-ci doit être établi au niveau équivalent à la moyenne du niveau observé depuis trois dernières années. Les mesures introduites le sont pour une durée maximale de 200 jours.

Comme dans les cas de sauvegarde sous l'article 115, la Commission détient aussi un pouvoir d'appréciation indiscutable dans les cas de sauvegarde sous OMC.

[13] Celui-ci est composé de représentants de pays membres et de la Commission (chairman).

Chapitre 3

LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGENE

LES OBSERVATIONS SUR LA DETERMINATION DU PROTECTIONNISME EUROPEEN

3.1 INTRODUCTION

Le transfert vers la Communauté des prérogatives au sujet de la mise en place d'une politique commerciale commune a amené les futurs citoyens européens à adapter entre autres leur action politique en tant que sujets de la politique commerciale européenne (PCE). Cette dernière prenant forme désormais en dehors du contexte politique du territoire national, et ce dans un processus assis sur un trio institutionnel spécifique constitue pour les agents privés concernés en plus du coût ponctuel d'ajustement, des coûts informationnels supplémentaires dus à la compacité, la complexité ainsi que l'éloignement de ce processus par rapport au contexte national. Dans ce chapitre nous proposons d'aborder ce processus aux points de vue institutionnel, fonctionnel, relationnel. Par ailleurs nous proposons un schéma d'analyse non formel afin de cerner une première fois le processus décisionnel eu égard aux rôles respectifs des agents privés et institutions qui y interviennent, et brosser un premier modèle au sujet du processus de gestation de la PCE comme la résultante de ce processus.

3.2 LES ORGANES DE DECISION ET DE CONSULTATION

Dans l'UE, l'offre de protection est issue d'un processus décisionnel complexe mettant en jeu instances publiques nationales, et européennes (voir fig. 3.4, p. 76).

Au niveau de l'Union le processus de prise de décision se conforme, dans son principe, au Traité de Rome. En effet, celui-ci prévoit que toutes les décisions d'une portée générale ou considérées comme politiquement très importantes soient prises par le Conseil des ministres. Néanmoins, hormis certains cas limites, le Conseil ne peut prendre de décision que sur des propositions issues de la Commission. Celle-ci est donc le moteur de la politique communautaire. En général les propositions de la Commission passent par un processus décisionnel avec les Etats membres, coordonné par le Comité des Représentants Permanents (COREPER) constitué d'ambassadeurs et représentants permanents des Etats membres, le Conseil consultant simultanément le parlement européen et, le cas échéant, le Comité économique et social (CES). Leurs avis peuvent conduire la Commission à revoir sa position initiale.

3.2.1 Conseil des ministres, Conseil de l'Union européen

Le Conseil de l'Union européenne (CUE), regroupe les chefs d'Etat et de gouvernement assistés de leurs ministres des affaires étrangères, le président de la Commission. Réuni deux fois par an le Conseil doit son statut institutionnel à l'Acte unique, qui ne lui attribue toutefois pas de compétences particulières. Désormais, "le Conseil européen donne à l'Union des impulsions nécessaires à son développement et en définit les orientations politiques générales" [Terrenoire [118], p.70].

Le Conseil des Ministres (CM), quant à lui, est composé de quinze ministres (secrétaires d'Etat) chargés, en vertu des lois nationales, de missions spécifiques. Toutefois, depuis les années 1980, les décisions importantes (les étapes de l'Union, l'élargissement, ..) se prennent au sein du CUE qui, lui, réunit les chefs d'Etat et de Gouvernement, et le président de la Commission. Le Conseil est donc l'organe décisionnel suprême, au sein de l'Union, où les décisions se finalisent. A ce titre, il a un double rôle : D'une part, il arrête,

sur proposition de la Commission, les principales décisions relatives à la politique communautaire ; d'autre part il a la responsabilité de la coopération intergouvernementale organisée par le Traité sur l'UE : politique étrangère et de sécurité commune, justice, affaires intérieures, domaines où la plupart des décisions requièrent l'unanimité.

Le CM est composé des ministres de chaque Etat membre, choisis en fonction de leurs attributions. Sa composition change ainsi en fonction de l'ordre du jour. Son siège est fixé à Bruxelles mais, certaines sessions se tiennent à Luxembourg. Il est présidé à tour de rôle, pendant six mois par l'un des Etats membres.

Le COREPER

A l'origine, le COREPER (initialement COCOR, Comité de coordination) fut créé en février 1953 par un Conseil ministériel spécial afin d'accélérer et de rendre plus efficace le processus décisionnel au sein de celui-ci (Hayes et al. [46]). Initialement il est chargé de préparer les réunions du Conseil et initier les dossiers confiés par celui-ci. A cette fin le COCOR a créé en son sein un certain nombre de "groupes de travail" techniques, tels le comité sur le chemin de fer et le comité sur les douanes. Au début, les délégations étant à titre de "visiteurs", le COCOR ne se réunissait qu'une fois par mois. La fonction de "représentant permanent" n'a été instituée officiellement que lors d'une réunion du Conseil des 6 et 7 janvier 1957, qui a rebaptisé COCOR définitivement comme le Comité des représentants permanents.

Le COREPER est principalement composé de diplomates, de fonctionnaires ministériels et de techniciens, ayant pour mission (1) de représenter la vision de leurs gouvernements respectifs et (2) d'informer régulièrement ces derniers des évolutions au sein de la Communauté. A l'exception des belges, ils jouissent tous d'un statut de diplomate à Bruxelles, et leur nombre varie d'une délégation à l'autre. Leur nomination relève entièrement du pouvoir de leur gouvernement, et elle est principalement de caractère politique. La sympathie avec le gouvernement en place semble être un des facteurs déterminants à ce sujet, si on en juge du moins aux expériences française et espagnole (Hayes et al.[46]).

Il existe deux catégories de représentants permanents : Les "ambassadeurs" (COREPER I) et les "représentants permanents adjoints" (COREPERII). Les premiers ont en charge les relations extérieures, l'énergie, les

relations avec les pays en voie de développement, les questions nucléaires, tandis que les deuxièmes le budget, les affaires sociales, le transport, l'éducation, la pêche, pour ne citer que.

A l'instar du COCOR, le COREPER est assisté par de nombreux "sous comités" ainsi que de groupes de travail **ad hoc**. Ceux-ci sont constitués de fonctionnaires (notamment des experts) issus des Etats membres, et de représentants de la Commission. Leur désignation peut être permanente ou **ad hoc**.

Le processus décisionnel au sein du COREPER est tablé sur une recherche méthodique de compromis. Après l'examen de la proposition émanant de la Commission, les sous comités ou sous groupes concernés préparent un rapport qui reprend les points sur lesquels un accord a été possible (Points I), et les autres points (Points II). Ces derniers sont discutés au niveau du COREPER, avec la possibilité de leur renvoi aux sous groupes concernés en vue d'un réexamen, tandis que les premiers sont ratifiés sans débat. En réalité, il n'y a pas de vote au sein du COREPER, celui-ci est prévue uniquement pour le Conseil. Cependant, "les membres des comités au sein du COREPER donnent des indications de vote claires à leurs ministres respectifs", et en principe, le dossier n'est pas envoyé au Conseil tant qu'une majorité nécessaire ou l'unanimité (c'est selon) n'est pas atteinte au niveau du COREPER. Si toutefois cela arrive le dossier est soumis au Conseil accompagné des indications claires relatives aux positions privilégiées par le COREPER.

Par ailleurs, au sein du COREPER un groupe de travail très important, nommé le Comité 133[1] s'occupe exclusivement de la politique commerciale communautaire. Toute action significative entreprise par la Communauté dans le cadre de négociations commerciales internationales est toujours précédée par le travail de coordination accompli par le Comité 133 au niveau communautaire. Normalement une rencontre hebdomadaire a lieu entre lui et des membres du COREPER. La double mission du Comité 133 consiste d'une part à accompagner la Commission lors des négociations internationales, d'autre part à conseiller celle-ci ainsi que le CM dans l'exercice courant de la politique commerciale.

Le conseil est l'organe de décision (l'exécutif) communautaire par excellence où les préférences révélées par chacun des Etats membres trouvent écho. Le Traité de Rome signé en 1957 prévoit que les décisions au sein du Conseil se prennent à la majorité qualifiée. La distribution de votes et de poids pour

[1] Par référence à l'article du Traité à l'origine de sa création.

TAB. 3.1: *UE : Distribution de pondération de poids au sein du CM*

Période Pays membres	1958-73	1973-81	1981-85	1985-95	1995 =>
Autriche	-	-	-	-	4
Belgique	2	5	5	5	5
Danemark	-	3	3	3	3
Finland	-	-	-	-	3
France	4	10	10	10	10
Allemagne	4	10	10	10	10
Grece	-	-	5	5	5
Irlande	-	3	3	3	3
Italie	4	10	10	10	10
Luxembourg	1	2	2	2	2
Pays-Bas	2	5	5	5	5
Portugal	-	-	-	5	5
Espagne	-	-	-	8	8
Suède	-	-	-	-	4
R.U.	-	10	10	10	10
Total	17	58	63	76	87
Majorité qualifiée	12	41	45	54	62
(en %)	(70,6%)	(70,7%)	(71,4%)	(71,1%)	(70,6%)
Majorité de blocage	6	18	19	23	26
(en %)	(35,4%)	(31,0%)	(30,2%)	(30,3%)	(29,9%)

source : Hosli [51].

chacun de pays membres ont connu des évolutions dans le temps, à chaque élargissement de la Communauté (voir Tableau, 3.1). Mais ce même Traité apporte aussi une restriction importante à cette règle à travers le fameux Article 115 qui octroit un droit de veto à chaque ministre faisant partie du Conseil, pour des décisions jugées susceptibles de porter préjudice à un pays membre. Par conséquent, jusqu'à l'entrée en vigueur de l'Acte unique européen (AUE) en 1987 (voire même au delà), les décisions relevant du domaine de la politique commerciale ont quasi systématiquement nécessité l'accord unanime des membres. L'AUE a permis l'instauration de façon irréversible de la règle décisionnelle à la majorité qualifiée au sein de la Communauté, notamment à partir de 1993, grâce à la " mise au placard " de l'Article 115 .

3.2.2 Le Parlement européen

L'élection au suffrage universel direct des membres de l'Assemblée européenne était déjà prévue par le Traité de Rome (1957), mais il a fallu attendre 1979 pour voir les premières élections européennes avoir lieu.

Depuis 1994, le Parlement européen (PE) compte 626 membres élus et dispose d'un secrétariat de 3500 fonctionnaires et agents des groupes politiques. Le PE a d'abord, en tant qu'organe législatif de 347 millions de citoyens européens, un rôle d'impulsion qui l'amène à prendre de nombreuses initiatives pour développer les politiques communautaires. Il a un contrôle sur la Commission européenne et s'associe à la nomination de la Commission. Il ratifie le budget de l'UE et contrôle son exécution.

En définitive, la législation communautaire, prévue dans le Traité de Rome, est élaborée suivant un processus triangulaire : la Commission propose, le Conseil décide après avoir consulté le Parlement.

L'Acte unique européen de 1986 a renforcé le pouvoir législatif du Parlement en instaurant le système de " double lecture " des propositions communautaires, de la part du Parlement, du Conseil avec la participation active de la Commission. Les domaines dans lesquels s'applique cette procédure relèvent du marché intérieur, la recherche, les réseaux transeuropéens, la protection du consommateur, l'éducation, la culture et la santé. A noter enfin que, pour certaines décisions d'importance majeure (accords internationaux, nouvelles adhésions, ..) le Conseil ne peut se prononcer que sur l'avis conforme du Parlement. Le siège du parlement est à Strasbourg. Cependant des sessions plénières se tiennent parfois à Bruxelles.

3.2.3 La Commission

La Commission européenne est composée de vingt commissaires et leurs cabinets ainsi que de 29 Direction Générale (DG) qui sont sous leur contrôle. Les commissaires, issus des Etats membres et souvent anciens politiciens, sont nommés pour un mandat de 5 ans renouvelables, par le Conseil et le PE sur propositions des gouvernements. N'ayant aucune responsabilité politique, la Commission est toutefois l'initiateur exclusif de toute nouvelle législation au niveau de l'UE, ceci, soit à sa propre initiative, soit à la demande du Conseil. Elle est aussi le seul organe d'exécution des directives et règlements européens. Cependant, afin de conserver un contrôle sur les compétences d'exécution conférées à la Commission, le Conseil a mis en place un certain nombre de comités. Ils sont composés de représentants des Etats membres et présidés par un représentant de la Commission. Selon le cas, il pourra s'agir d'un comité consultatif, d'un comité de gestion ou de réglementation, par ordre croissant d'attributions. Compte tenu du caractère très technique des matières qu'ils ont à débattre, ces comités sont souvent amenés à faire appel à des experts extérieurs.

3.2.4 La Cour de justice et le Tribunal de première instance

La Cour de justice européenne (CJ) est formée de treize juges assistés de six avocats généraux. Un tribunal de première instance formé de douze juges lui a été adjoint en 1989. Les membres de ces instances, dont le siège est fixé à Luxembourg, sont nommés pour six ans, d'un commun accord des gouvernements, et leur indépendance est garantie. La cour a pour fonction d'assurer le respect du droit dans l'interprétation et l'application des traités européens. Elle se prononce, à la demande d'une institution communautaire, d'un Etat ou d'un particulier directement concerné, sur les actes des institutions européennes ou nationales qui seraient incompatibles avec le droit communautaire.

La Cour se prononce aussi, à la demande d'un tribunal national, sur l'interprétation ou la validité des dispositions du droit communautaire. L'activité de la Cour favorise l'émergence d'un droit européen qui s'impose à tous, de manière uniforme. L'autorité de ses jugements prévaut sur celle des tribunaux nationaux. Par ailleurs, la Cour peut infliger une amende à un Etat si

Le tribunal de première instance est, lui, compétent pour examiner la plupart des recours des particuliers, un pourvoi étant alors possible devant la Cour.

3.2.5 La Cour des comptes

Toutes les activités financières de la Communauté sont contrôlées par la Cour des comptes composée de quinze membres, désignés à l'unanimité par le Conseil après consultation du PE. La Cour dispose de pouvoirs étendus pour vérifier la fiabilité des comptes, la légalité et la régularité des recettes et des dépenses ainsi que la bonne gestion financière de l'Union. Siégeant à Luxembourg, elle fait rapport aux autres institutions et peut leur adresser des avis et des observations.

3.2.6 Le Comité Economique et Social

Enfin, le CES est exclusivement chargé de représenter les groupes d'intérêt sociaux et économiques de l'Union. A ce titre, il constitue donc un vecteur important d'activités d'influence dans le processus. Il est composé de trois groupes informels : (i) le groupe d'employeurs ; (ii) le groupe des travailleurs ; (iii) le groupe d'intérêts divers. Les membres du CES sont issus d'organisations socioprofessionnelles, et sont nommés pour une durée de 5 ans par le Conseil, ce, sur propositions des Etats. Des consommateurs aux industriels en passant par les banques et commerçants, tous les groupes socio-économiques de l'Union y sont représentés. Toutefois, il n'y a pas de critère précis d'équilibre des forces à respecter. La répartition des représentants par secteur d'activité socio-économique et par pays évolue dans le temps. Le CES est officiellement une instance consultative au service du CM. Cependant, ceci n'empêche pas ses représentants d'entretenir des contacts avec les membres et "bureaux" des deux autres institutions, acteurs du processus décisionnel. Même si le Traité garantie aux membres du CES une indépendance totale dans l'exercice de leur mandat, cette indépendance reste toutefois un droit, ne représentant nullement une contrainte susceptible de les éloigner des objectifs poursuivis par les groupes d'intérêt dont ils sont issus. Au contraire, ils constituent à ce titre, une sorte de poste avancé pour ces derniers (Kirchner & Schwaiger [63]). Quant à l'appartenance d'un représentant à un des trois groupes de travail cités ci-haut, elle relève entièrement de la liberté de choix de celui-ci. C'est généralement de la répartition entre les groupe I et III que

la confusion naît.

3.2.7 Le Comité des Régions

Ce comité consultatif est composé de 222 représentants des collectivités régionales et locales de l'Union, désignés par les Etats membres. Créé par le Traité de Maastricht, il siège à Bruxelles. Le Comité doit être consulté avant l'adoption de décisions touchant aux intérêts régionaux et peut également émettre des avis, de sa propre initiative.

3.3 INSTITUTIONS ET LOBBIES

En 1958, lorsque les traités créant le Marché commun européen sont entrés en vigueur en ouvrant *de facto* la voie à l'organisation des intérêts particuliers nationaux au niveau supranational le processus décisionnel était quasi embryonnaire. Cependant, les perspectives laissaient prévoir des avancés rapides dans la politique communautaire et ce, dans plusieurs domaines de la politique économique et sociale notamment au sujet de l'agriculture et des transports. Il s'est donc avéré qu'il était dans l'avantage des groupes d'intérêt de s'organiser au niveau communautaire afin de jouer un rôle actif dans le processus décisionnel alors en plein gestation. Par ailleurs, ces groupes intéressaient aussi de près les instances européennes, plus particulièrement la Commission européenne, en quête de partenaires pour l'élaboration du tissu législatif européen, ce pour plusieurs raisons (Kirchner & Schwaiger [63]) : les groupes d'intérêts constituent une source d'informations utiles au sujet des préférences révélées de leurs membres ; ils jouent ainsi l'interface entre le société civile et les instances de décision européennes, toute en opérant un tri utile de l'information. Leur consultation permet par ailleurs d'éviter les blocages à caractère politique au niveau du Conseil.

Le passage à l'Union de l'Europe présente quelques particularités qui ne sont pas sans conséquences eu égard au processus décisionnel en matière de politique économique en général et de politique commerciale en particulier.

Depuis le début, l'intégration de l'Europe s'est faite par des transferts successifs de compétences des Etats souverains vers la Communauté, et ce, au profit quasi exclusif, du moins jusqu'à la création effective du Parlement en 1979, de la Commission européenne, institution gérée entièrement par des

hauts fonctionnaires détenant encore aujourd'hui le monopole d'initiation en matière législative au niveau de l'Union. Maintes domaines de politique économique comme la politique commerciale furent ainsi confiés à cette institution dont on est forcé de constater la complexité de la procédure décisionnelle.

Parallèlement nous avons assisté à des évolutions notables au sujet de représentation et de promotion d'intérêts particuliers au sein de la Communauté. D'environ 50 au départ dans l'Europe de six, le nombre de groupes d'intérêt et d'influence, reconnus par la Commission par leur représentativité, est passé à 439 en 1980. A partir de 1985/86, nous assistons à l'explosion du nombre de groupements de lobbying. On dénombre en cette période-là 659 fédérations au niveau européen, représentées à Bruxelles, et plus de 6 milles lobbyistes ainsi que d'associations dans les pays membres, impliqués d'une façon ou d'une autre dans le processus décisionnel européen. De nos jours ce phénomène a pris des dimensions colossales. Il existe actuellement à Bruxelles près de 3 000 groupes d'intérêt et jusqu'à 10 000 personnes travaillant dans le secteur du lobbying. On recense plus de 500 fédérations européennes et internationales regroupant 5 000 membres parmi les associations nationales (Mazey & Richardson [76]). Il existe également à Bruxelles 110 représentations d'autorités régionales provinciales et locales (Smets [112]), plus de 200 entreprises ayant une représentation directe et une centaine de consultants (Mazey & Richardson [76]). Financièrement, le montant impliqué dans les activités de lobbying dépasse les 150 millions d'euros et connaît une croissance forte. A noter aussi qu'en 1990, seulement 30% des intérêts représentés au niveau européen concernent l'industrie et l'agriculture. Le reste concerne notamment les intérêts étrangers, ainsi que les administrations locales (villes, communes, provinces, régions, ..), et dans une certaine mesure les services (Andersen & Eliassen [1], Vaubel [123]).

D'emblée, ceci soulève deux questions :

(1) Quel est le lien entre le passage à l'Union et la multiplication des groupes d'influence ?

(2) Quel est le rôle effectif joué par ces derniers dans le processus décisionnel européen ?

La centralisation des décisions en matière de politique économique au sein de la Commission européenne a deux effets contrastes sur le coût de lobbying protectionniste. D'une part elle permet de réduire l'influence des groupes de pression là où les intérêts sont contradictoires (exemple : le secteur automobile), d'autre part, elle réduit le coût d'organisation d'intérêt en lobbying en réduisant le nombre de centres de décision de 15 à un seul (Vaubel [123]).

Par ailleurs, les lobbies ont affaires à des bureaucrates plutôt qu'à des élus. Car, comme dans tous les domaines, au sujet de la politique commerciale la Commission est le seul initiateur de projet. Du point de vue de l'approche des choix collectifs, ceci n'est pas indifférent dans la mesure où un "bureau" comme la Commission doit son existence ainsi que son poids au nombre d'affaires traitées et à l'importance du budget géré (Niskanen [90])[2] [3]. Les fonctionnaires seront donc plus sensibles aux sollicitations des lobbies en matière de protection d'autant qu'ils n'ont pas de responsabilité politique. Par ailleurs, la majorité des victimes de protection, en l'occurrence les consommateurs n'ont pas, pour des raisons que nous aborderons plus loin, une connaissance suffisante des affaires européennes, et n'éprouvent, en tout cas, qu'un intérêt limité vis-à-vis de celles-ci. Il est donc clair que la complexification, et la centralisation sur la Commission du processus décisionnel, et les méthodes de consultation directe[4] privilégiées par cette dernière ont favorisé et favorisent la multiplication des activités d'influence au sein de l'Union. L'institutionalisation de cet état de fait par l'Acte unique depuis 1987 est le principal facteur explicatif de l'explosion du phénomène depuis.

L'autre facteur favorisant le lobbying d'intérêt au sein de l'UE c'est l'opacité du processus décisionnel lui-même. Les projets de réglementation développés au sein des DG1 et DG3 de la Commission au sujet de la politique commerciale restent d'un niveau élevé de technicité. Jusqu'à ce qu'elles soient publiées dans le Journal officiel, voire au delà, les réglementations adoptées ne font guère l'objet de débat publique, et suivent un processus de négociation qui reste, somme toute, très éloigné de l'électeur européen (Pierce [99]). Ce qui laisse le champ tout à fait libre à toute activité d'influence au profit des intérêts particuliers. L'opacité du processus permet donc à ce véritable transfert de revenu qu'est la protection de se soustraire au débat public, et éviter par ce biais les retombées politiques négatives. "L'ignorance rationnelle" dont l'électeur européen semble faire preuve, contribue aussi à ce biais lobbyiste. Ainsi, les barrières linguistiques, ainsi que le manque de transparence lié au processus décisionnel européen alourdissent le coût d'information. Enfin, le caractère indirect du contrôle démocratique, dû entre autres à la nature du rôle joué par le Parlement européen, démotive l'électeur européen. En effet,

[2]Voir à ce sujet Messerlin [86], ainsi que la synthèse de l'approche de Niskanen dans l'annexe A.

[3]Toutefois, le rôle joué par les "bureaux" n'est pas exempte d'ambiguïté au niveau européen comme nous le verrons par la suite.

[4]Exemples : le Comité économique et social, les Comité de réglementation dont le Comité 133.

un sondage réalisé par l'Eurobaromètre[5] en 1992 seule une personne sur trois se déclare être plutôt bien informée des affaires européennes. Ce chiffre est loin d'être homogène pour tous les pays. Les ressortissants des pays "périphériques" (les pays ibériques, la GB et la Grèce) se montrant les moins informés des affaires européennes. Cette "ignorance" n'est pas uniquement due au coût de l'information mais aussi au manque d'intérêt affiché vis-à-vis de la chose européenne. En effet, 51% des personnes sondées se déclarent très peu ou pas du tout intéressées par les enjeux européens. Par ailleurs, les chiffres relatifs aux taux de participation aux élections européennes renforcent la thèse relative à l'ignorance et au désintérêt de l'électeur européen à l'égard de la chose européenne. Le taux de participation moyenne aux élections de 1994 s'élève respectivement aux 58,5% et 47% selon que l'on prend en compte ou non les pays où le vote est obligatoire (Belgique, Luxembourg, Italie, Grèce), contre 79,2% et 74,9% au niveau national (Blondel, Sinott, Svensson [14]). La raison principale de l'absentéisme est le manque d'intérêt, car 41% des abstentionnistes se déclarent désintéressés par l'enjeu politique européen alors que 23% reconnaissent leur manque de connaissance en la matière.

Quant au rôle des groupements d'intérêt dans le processus décisionnel, il est difficilement quantifiable pour plusieurs raisons : D'abord il est impossible de répertorier tous les contacts entre les trois institutions de décisions et les représentants d'intérêts en raison, notamment, de la place importante occupée par ceux à caractère informel (Mc Laughlin & Greenwood [81]). Par ailleurs la base de données statistiques européenne, notamment en raison des lacunes importantes qui la caractérisent, constitue un obstacle majeur devant tout effort d'étude économétrique de ce processus, afin de déceler et quantifier des liens causaux à l'instar de nombreuses études réalisées sur les économies nord américaines. Toutefois, la nature des acteurs externes intervenant, ainsi que l'ignorance et le désintérêt rationnels affichés par l'électorat européen, laissent présager l'existence d'un biais protectionniste dans le processus décisionnel. Le transfert des prérogatives nationales dans ce domaine au profit du tandem Commission/Conseil permet, par ailleurs, aux élus nationaux de réduire le coût en terme électoral de toute décision politique à risque en déviant les critiques sur les instances en question. Ainsi, celles-ci sont qualifiées, non sans raison, de "poubelle politique" (Vaubel [123]).

En ce qui concerne le processus décisionnel et le lobbying au niveau communautaire l'entrée en vigueur de l'Acte unique européen (AUE) en 1987 constitue un tournant. Dès la création de la Communauté européenne, les

[5]..cité par Vaubel [123].

pays fondateurs se montrèrent extrêmement conservateurs quant au maintien de leurs prérogatives en matière de mise sur pied et d'exercice de leur "politique économique"[6]. Même si depuis le début la Commission dispose d'un pouvoir d'initiative dans ce domaine, le mode de décision à l'unanimité, situait le Conseil des Ministres, seule instance de décision, au centre même du processus décisionnel. A ce stade, faut-il aussi attirer l'attention sur le fait que la constitution de l'Europe' à travers ses différentes étapes désormais connues n'avait pas de référence historique. Il s'agissait donc d'une entité politico-économique nouvelle qui s'autocréait à partir des mutations profondes et sans précédant des liens historiques qui unissaient un certain nombre de pays. Cette gestation se concrétisait par un processus hélicoïdal dans lequel les évolutions institutionnelles entraînaient celles du cadre politique et réciproquement.

Durant toute la période précédant l'adoption de l'AUE où toutes décisions émanant du Conseil nécessitaient l'unanimité des voix au sein de celui-ci les activités de lobbying ont conservé leur aspect national disparate. Dans un premier temps, c'est-à-dire jusqu'au milieu des années soixante-dix, en raison de la prédominance du mode de décision à l'unanimité au sein du Conseil, et du pouvoir exécutif conféré à cette instance, il n'y avait pas d'incitation pour les lobbies à s'organiser au niveau communautaire. D'ailleurs, souvent ces derniers n'avaient même pas le monopole de représentation d'intérêts, le marché de lobbying étant plutôt concurrentiel (Ayberk & Schenker [2]). Pendant cette période, les activités de lobbying, à l'exception de quelques groupes d'intérêt puissants (agricoles, sidérurgiques), se limitaient au niveau national. Etant donné le pouvoir de veto dont disposait chaque ministre au sein du Conseil, il était plus indiqué de faire pression sur son propre ministre pour bloquer une décision défavorable. Mais, par ailleurs, les réformes dans ce domaine ont été aussi difficiles à mettre en place, étant donné le caractère à l'unanimité du mode de décision. Les principales conséquences en furent les suivantes : (1) En raison du caractère hétérogène des politiques commerciales au niveau sectoriel, la mise sur pied de l'Union douanière a nécessité des négociations et transactions (logrolling) âpres entre pays membres. Et, parfois celle-ci s'est faite au prix de dérogation au contrat européen (notamment dans les secteurs des textiles et de l'habillement, de la sidérurgie), ou par la communautarisation des politiques nationales (France : secteur automobile,

[6] C'est la raison pour laquelle les compétences et procédures relevant de ce domaine ne sont pas définies de façon claire et précise au niveau européen; ce qui accentue le pouvoir de la Commission en matière de choix d'instruments de politique commerciale. D'après Winters [128], celle-ci privilégie les mesures non tarifaires en raison d'absence de couverture de celles-ci par le Traité de Rome.

agriculture) les plus protectionnistes. (2) La règle de décision à l'unanimité favorise aussi le statu quo. C'est pourquoi la libéralisation de la politique commerciale au sein de l'Europe n'est intervenue qu'une fois que l'AUE a renforcé la règle de décision à la majorité qualifiée, et rendu obsolète, grâce à l'article 13 de l'AUE, le fameux Article 115 du Traité et le Compromis de Luxembourg. Comme souvent les intérêts liés à la protection sont de caractère beaucoup plus immédiat (protectionnisme de sauvegarde) et concentré (rent seeking) que ceux qui sont lésés, la règle de décision à l'unanimité au sein du Conseil a vraisemblablement favorisé le protectionnisme au détriment de la libéralisation des échanges. Enfin, (3) la représentation d'intérêts au sein des pays membres a conservé son caractère national et (surtout) informel. En effet, en nous référant au modèle dit "pluraliste"[7] de Ayberk & Schenker [2] nous constatons qu'avant le milieu des années soixante-dix les groupes d'intérêt avaient conservé leur aspect national et présentaient une structure hétérogène et informelle. Quant à leurs activités d'influence, toutes aussi informelles, elles se limitaient au niveau national pour les raisons que nous avons déjà citées. Les activités d'influence s'exerçaient lors des réunions informelles voire à caractère "convivial", et se doublaient souvent en raison de l'absence fréquente de monopole dans la représentation des intérêts . Vues sous cet angle, les activités de lobbying en matière de politique commerciale étaient de caractère essentiellement défensif, et elles avaient pour but le maintien du statu quo. En raison des incertitudes liées à la construction européenne les pays étaient davantage préoccupés de la sauvegarde des industries menacées par la concurrence extra européenne, favorisée par l'ouverture des frontières intérieures. Sous la règle de décision à l'unanimité, les négociations débouchent souvent sur l'une ou une combinaison des trois modalités (Hosli, [51]) : **compensation**, **transaction** (logrolling), **universalisme**[8].

[7]Dans le fonctionnement du modèle pluraliste, les groupes se trouvent dans une situation de concurrence presque parfaite. Ils sont sans ordre hiérarchique et sans monopole de représentation. Donc, il peuvent utiliser plusieurs canaux de représentation simultanément ou même établir un contact direct avec l'administration ou les responsables politiques. Les liens sont principalement constitués d'échanges d'informations et de représentation d'intérêt. [...] Le principe du modèle pluraliste classique confient à l'Etat, par conséquent aux responsables politiques, une mission essentielle, celle de garantir, par-delà les intérêts privés la supériorité de l'intérêt général. La fonction d'agrégation [d'intérêts] devient donc plus importante que l'articulation d'intérêt. (Ayberk & Schenker [2]).

[8]La compensation est un moyen d'acheter le soutien d'un pays membre à une décision qui lui est a priori défavorable. La transaction, quant à elle, traduit un échange de votes entre pays membres qui se soutiennent mutuellement dans des dossier différents qui traitent leurs intérêts propres. Enfin, l'universalisme fait référence à une procédure décisionnelle particulière portant sur plusieurs dossiers sans liens nécessaires, ce, pour l'unique but d'assurer l'accord unanime des membres sur l'ensemble des dossiers. En somme, c'est une espèce de transaction généralisée qui s'effectue par une procédure " omnibus ", pour

La mise sur pied du parlement européen (PE) suivie de la mise en vigueur de l'AUE a complètement bouleversé le processus décisionnel dont l'une des concrétisation marquante fut la légitimation des groupes d'intérêt par leur reconnaissance tacite via la mise en place progressive d'un processus décisionnel "interactif" privilégié par la Commission. La création du PE et son élection au suffrage universel ont provoqué une prise de conscience chez les acteurs économiques, du caractère irréversible de la construction européenne (Jean [53]). Par ailleurs, il a incité la Commission qui monopolise toute initiative en matière de réglementation, à plus de prudence dans ses actes et propositions, et à en anticiper la portée et les conséquences politiques. Ainsi, la Commission a progressivement mis sur pied un système de concertation qui l'amène à consulter régulièrement les groupes d'intérêt représentatifs à travers des procédures qui les impliquent directement (comités de réglementation) ou indirectement (CES) dans le processus décisionnel. Cette évolution a aussi provoqué des mutations profondes au sein même des organismes représentatifs d'intérêt (Ayberk & Schenker [2], Bilal [11]). Car l'instauration de la règle de décision à la majorité qualifiée au sein du Conseil a rendu le processus décisionnel à la fois plus souple et féconde tout en conférant à la Commission, instance dont émane toute proposition, un rôle primordial. Il devient ainsi nécessaire d'agir en amont, avant larrivée du texte au Conseil. Les propositions de la Commission doivent être considérées avec beaucoup plus de soin puisque la perspective de les voir bloquées par le Conseil devient plus probable. L'action des lobbies se déplace donc des gouvernements des Etats membres vers la Commission, ce qui induit non pas seulement un changement géographique mais aussi une approche radicalement différente (Jean [53]). En quelques années les activités de lobbying au sein de la Communauté ont connu un essor remarquable[9] en plaçant par ailleurs Bruxelles à la deuxième place, dans la palmarès des villes à fortes activités de lobbying, immédiatement après Washington (Ayberk & Schenker [2]).

Faut-il aussi souligner à ce stade, comme nous l'avons déjà remarqué au début de cette partie que l'instauration de la règle de décision au sein du Conseil n'a pas mis fin à la possibilité de recours au veto au sein de celui-ci mais elle l'a rendu plus difficile puis qu'il fallait dorénavant être plusieurs pour bloquer une décision. Il reste que, il faut toujours l'unanimité des voix pour amender une proposition de la Commission (Hosli [51]).

---

garantir l'unanimité.

[9] Voir *supra*

3.4 L'ECONOMIE POLITIQUE DE LA DETERMINATION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPEENNE

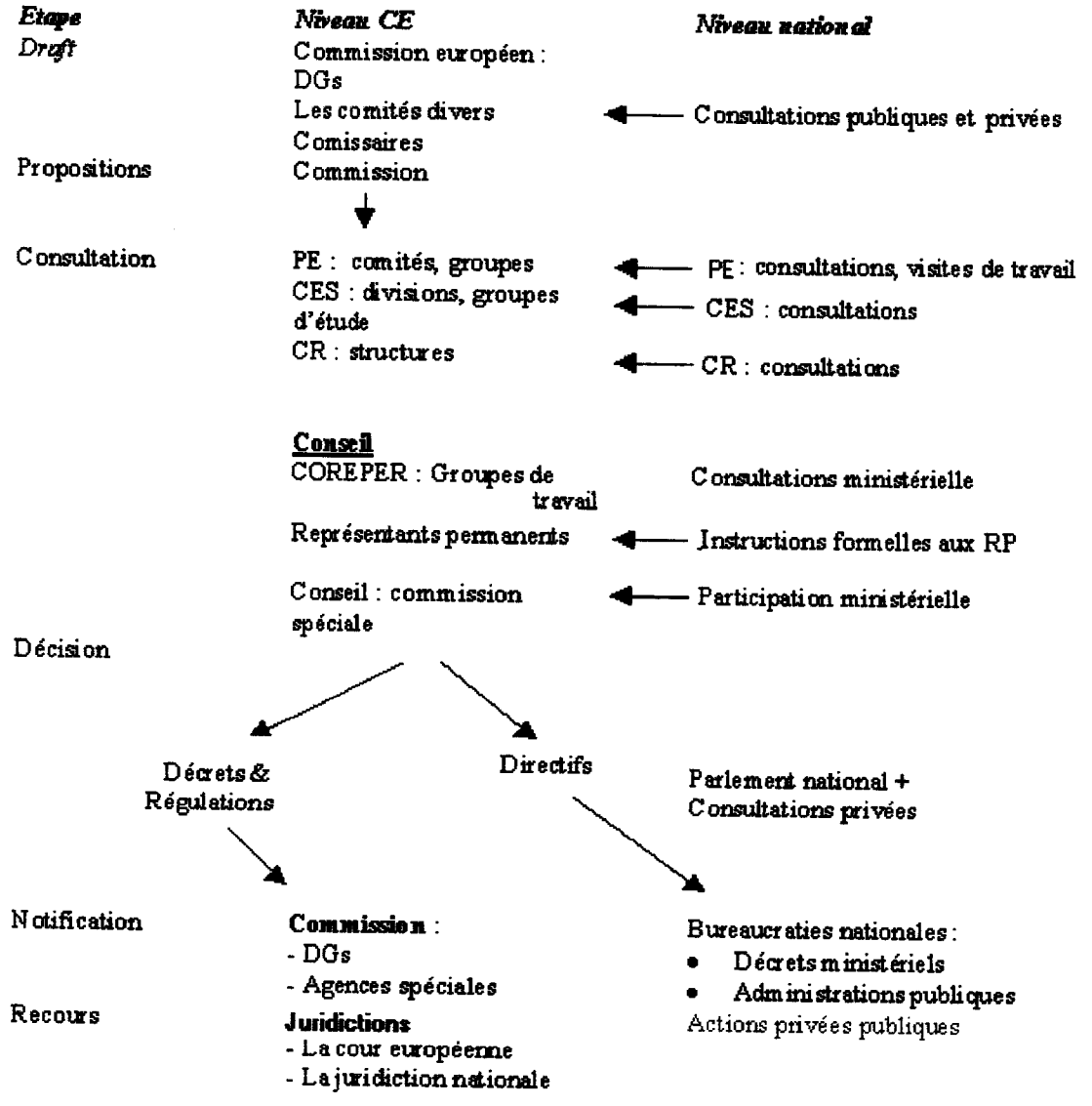
"La commission, pour la mise en œuvre de la politique commerciale, soumet des propositions au Conseil." (Article 133, alinéa 2 du Traité)

Depuis 1974, l'année de la création du Conseil des ministres, jusqu'en 1987, l'année de la mise en vigueur de l'Acte unique européen (AUE), le processus décisionnel européen fut marqué par le tandem Commission / CM , la première dans son rôle de moteur en matière de "législation" européenne, le second en tant que l'organe unique de décision. Par ailleurs les décisions se prenaient à l'unanimité au sein de ce dernier. L'Acte unique a introduit la "coopération" entre le tandem Commission / Conseil et le Parlement européen, en accordant à ce dernier le droit d'émettre son avis sur les actes de décision en préparation par les deux organes de décisions traditionnellement impliqués. Ainsi le PE pouvait apporter des amendements à tout projet que lui soumet la Commission. Dans ce cas le projet retourne à cette dernière qui soumet de nouvelles propositions au Conseil en tenant compte ou non des amendements apportés par le PE. Au cas où ces amendements ne sont pas pris en compte, la procédure réglementaire oblige le CM à statuer à l'unanimité. Par ailleurs, ce même Acte unique a assoupli le processus décisionnel en substituant le mode de décision à la majorité qualifiée à celui à l'unanimité dans plusieurs domaines. Toutefois, l'avis émis par le PE n'était pas contraignant, le Conseil était libre d'adopter une décision même si elle contrevient à l'avis exprimé par le PE. L'innovation principale des Accords de Maastricht eu égard au processus décisionnel a été de conférer un poids déterminant à l'avis du PE en l'assortissant d'un droit de veto *in fine*, en ouvrant ainsi l'ère de "codécision". Toutefois, les Accords confirment aussi la Commission dans son rôle moteur en matière d'initiatives législatives au niveau européen. Finalement le processus décisionnel actuel se déroule comme l'indique le schéma 3.1[10].

En effet, les propositions sont élaborées en *draft* par l'une ou plusieurs directions générales au sein de celle-ci, après un examen politique minutieux par les commissaires concernés. Ensuite, elles sont soumises aux instances représentatives, à savoir le Parlement européen, le Comité économique et social, le Conseil des ministres, et (depuis l'adoption des accords de Maastricht en 1992) le Comité régional. Les positions exprimées par ces différentes

[10]Pour les règles institutionnelles générales du processus décionnel voir entre autres [36].

FIG. 3.1: Processus décisionnel fonctionnel (source : van Schendelen [108], P.11)



instances représentatives sont communiquées au CM. Celui-ci laisse au COREPER le soin de les examiner. Les propositions adoptées par ce dernier le sont aussi automatiquement par le CM. Les autres sont négociées au sein du CM ou, en dernier ressort, au sein du Conseil européen. Les décisions directement engageantes (règlements et décrets) sont mises en application par la Commission, les autres sont notifiées aux gouvernements des Etats membres.

Dans le processus institutionnel de la prise de décision en matière de politique commerciale, les consultations avec le PE (hormis certaines questions agricoles) ne sont pas obligatoires. Cependant, une procédure régulière de compte rendu et d'information a été développée depuis quelques années par la Commission. En cas de négociations avec les pays tiers, la Commission ne peut agir que sur la directive de négociation émanant du Conseil. C'est encore ce dernier qui a le dernier mot sur les positions à adopter à l'issue desquelles négociations. Pendant ce temps le Parlement, lui, est informé en permanence du déroulement des négociations.

Une analyse plus rapprochée des processus décisionnels respectifs des deux instances impliquées dans le processus de gestation permet de dégager des éléments intéressants qui illustrent les prédictions du modèle quant à la rationalité des acteurs politiques.

3.4.1 Le partage des compétences selon le Traité

Selon le Traité, comme dans toute matière communautaire, toute initiative relative à la mise en place d'une PC communautaire doit venir de la Commission. Cette dernière soumet ses propositions en la matière au CM. Les deux articles centraux du Traité au sujet du partage des compétences sont les articles 132 et 133. Selon le second, la Commission est aussi l'organe qui négocie des accords avec les pays tiers. Elle le fait suivant le mandat précis du CM. La Commission est encadrée dans sa mission de négociateur par un comité de spécialistes *ad hoc*, appelé communément le comité 133[11] mis sur pied par le CM. Hormis certains cas spécifiques[12] le CM statue à la majorité qualifiée.

[11] Celui-ci est créé en vertu de l'article du même numéro et l'alinéa 3 du Traité. Il est composé de 15 membres (un représentant par pays membre) et prend ses décisions à la majorité qualifiée. La présidence du comité est assurée par un pays, et est chargée de gérer l'ordre de jour du comité et rencontrer les représentants de groupes d'intérêt directement concernés par la proposition de règlement.

[12] Voir à ce sujet l'article 133 § 5 dans l'annexe A.

Le partage des compétences impliquera d'une part la Communauté et d'autre part les Etats membres, lorsque les compétences internes de la première sont excédées, et les termes de l'accord entraîneraient ".. une harmonisation des dispositions législatives ou réglementaires des Etats membres dans un domaine où le présent traité exclut une telle harmonisation"[13]. Les accords sur les services sociaux et de santé constituent un exemple au partage des compétences Communauté - Etats membres.

Enfin, il existe un troisième type de partage de compétence *ad hoc* entre la Commission et les Etats, qui concerne les mesures d'urgence, encadrées notamment par l'article 115 du Traité de Rome, suspendu depuis 1e janvier 1993. Lorsqu'un Etat a une mesure d'urgence à prendre (motivée souvent par le déséquilibre temporaire de son marché, ou le détournement de trafique) il en discute avec la Commission. Cette dernière, après examen du dossier prend une décision qui autorise ou non l'Etat en question de procéder à la mise en place des dites mesures dont la nature ainsi que la portée (y comprise temporelle) sont connues d'avance.

A noter que le Traité ne fait nullement référence à d'autres institutions communautaires susceptibles d'être impliquées légalement ou de fait dans le processus décisionnel relatif à la PC communautaire. L'absence remarquée du PE dans ce processus n'est que logique vue la main mise permanente des états membres sur le processus de gestation, notamment via les comités 133. L'autre absent du processus, du moins eu égard au Traité, est le CES. Serait-ce dû à la reconnaissance tacite de la redondance de cette institution, en présence des comités 133, mais aussi du Comité des régions, ou au caractère assez flou de sa structure.

En définitive, la gestation de la PC communautaire implique trois instance : la Commission, le comité 133 et le CM. La suspension de l'article 115 a mis un terme à l'implication directe formelle des Etats dans ce processus.

3.4.2 Le processus décisionnel

La gestation de la politique commerciale doit s'envisager à deux niveaux distincts. (I) Le processus de gestation de la politique commerciale elle même ; (II) La gestion courante du commerce extérieur ou la pratique courante de la politique commerciale de l'Union. Ces deux composantes de la politique commerciale européenne ont des implications et enjeux politiques notablement différents.

Le processus de gestation de la politique commerciale européenne

[13] Article 133 § 6.

est un processus éminemment politique dans lequel la politique commerciale européenne prend corps. Il est éminemment politique dans la mesure où chacun des pays membres y consacre beaucoup d'énergie et d'attention afin d'une part faire adopter ses propres préférences et d'autre part d'éviter que celles contradictoires avec les siennes ne passent. Le terme "processus" peut paraître quelque peu trompeur dans la mesure où les actes de nature à approfondir et à remodeler la politique commerciale européenne (tels que les négociations multifibres, les négociations avec d'autres blocs de partenaires comme ALENA, ou encore les négociations sous l'égide de l'OMC) sont plutôt ponctuels et se démarquent par l'omniprésence des intérêts nationaux. Le **comité 133** en constitue sans doute la preuve la plus tangible. Ce processus se caractérise aussi par la minimisation du rôle de l'administration européenne, en l'occurrence la Commission, dont le pouvoir discrétionnaire y est quasi inexistant. Celle-ci doit agir dans le cadre strict, déterminé par le CM et ce, sous étroite surveillance du Comité 133. En ce sens, ce processus n'est pas celui où la politique commerciale prend corps mais celui où elle est éventuellement "entérinée". Tandis que sa véritable gestation a lieu au préalable, au sein des réunions "préparatoires" souvent informelles faisant intervenir des fonctionnaires et directeurs de différents niveaux issus de la Commission, du COREPER et du CM. Celles-ci constituent donc une occasion véritable pour les pays membres d'inscrire les préférences nationales dans la politique commerciale européenne. Par conséquent, le processus de gestation de la politique commerciale replace les instances de décision nationales (les ministères, les administrations, le parlement, etc.) au centre d'intérêt des lobbies, qu'ils soient de caractère national ou supra national.

Le fonctionnement formel du processus de gestation est caractérisé par la recherche continue de compromis susceptible d'avoir l'adhésion de la majorité qualifiée au sein du CM. Ceci nécessite l'intervention multiple des représentants nationaux aux différents niveaux du processus décisionnel. Théoriquement les choses se déroulent comme la suite : Lorsque la Commission a un projet de "règlement", elle le propose au Comité 133 compétent. Ce dernier, après avoir débattu la proposition, prend une décision à la majorité qualifiée[14]. Si la position adoptée au sein du comité 133 nécessite la modification de la proposition, celle-ci est renvoyée à la Commission. Cependant cette dernière n'a pas l'obligation légale de prendre en considération l'avis du comité 133 concerné[15]. Dans tout autre cas elle est transmise au **groupe**

[14]La pondération des voix étant identique à celle au sein du CM.

[15]Cependant elle y'est contrainte par le fait que la proposition en question fera l'objet d'un autre débat au sein du "groupe de travail" préparatoire, animé par la même volonté de maximiser le caractère consensuel de la proposition de règlement.

de travail[16]. Si la proposition n'a pas, au préalable, le soutien du comité 133 concerné, elle fait l'objet de nouvelles négociations au sein du groupe de travail, mais cette fois-ci en présence d'un représentant de la Commission. Ainsi, les propositions ayant le soutien de la majorité requise au sein du groupe sont directement transmises par COREPER au CM pour être approuvées, les autres font l'objet de transactions au sein du COREPER jusqu'à ce qu'une majorité qualifiée consensuelle se dégage. Autrement, les mêmes transactions sont reprises mais cette fois-ci au sein du CM.

Le rôle du comité 133 devient déterminant pour les questions d'orientation qui vont des négociations multilatérales dans le cadre de l'OMC jusqu'à celles bilatérales sur base de produit ou d'un ensemble de produits. Dans ce cas les décisions au sein du Comité sont consensuelles. Ce qui signifie que les positions adoptées sont celles qui n'engendrent pas de minorité de blocage. Il faut souligner que dans ce cas le recours au vote formel reste très exceptionnel.

A noter qu'en pratique environ 95% des dossiers trouvent une solution déjà entre la Commission et le Comité 133, et ce, à travers une procédure décisionnelle consensuelle[17]. Les propositions susceptibles d'être contrées par une minorité de blocage sont d'office éloignées en vue de solution ultérieure. Le caractère consensuel des positions adoptées par le comité 133 traduit, à lui tout seul, la primauté des positions stratégiques de ses membres. En effet, le processus décisionnel favorise la recherche permanente de compromis au sein du comité 133, partant, les approches stratégiques de la part des représentants. Ce qui les oblige à hiérarchiser leurs préférences afin de maximiser leurs utilités respectives à l'issue de transactions. Lesquelles transactions pouvant même parfois impliquer plusieurs dossiers ("*issue linkage*"). Il va de soi que dans un tel procédé les intérêts faiblement exprimés sont donc nécessairement sacrifiés au profit de ceux fortement appuyés.

Le comité 133 ne fait pas l'objet de lobbying "décisif" en se sens que les lobbies ne peuvent influencer la position de celui-ci. Ce, en raison du fait

[16] Ce que l'on appelle communément "groupe de travail" n'a pas de nom propre. Car le Traité l'ignore. Cependant il constitue un maillon incontournable du processus décisionnel. Le groupe de travail a une composition semblable à celle du comité 133. Cependant il n'est pas exclu qu'une même personne siège au sein de deux instances à la fois. Créé une première fois au lendemain de la chute du mur de Berlin, lors des pourparlers avec les ex-pays du bloc de l'Est, ce, afin d'alléger la charge du COREPER, le groupe de travail a donc pour principale tâche de contribuer au caractère consensuel des propositions de règlement émanant de la Commission.

[17] Les votes formels sont extrêmement rares au sein du comité 133 (notre entretien avec M. Ollier de la Représentation française)

que les experts et spécialistes qui siègent en son sein prennent leur directives directement de leurs ministères respectifs, voire même du premier ministre[18]. Cet état de fait oblige les groupes d'intérêts à faire pression sur le gouvernement national s'il vise à agir suffisamment tôt sur une proposition de la Commission.

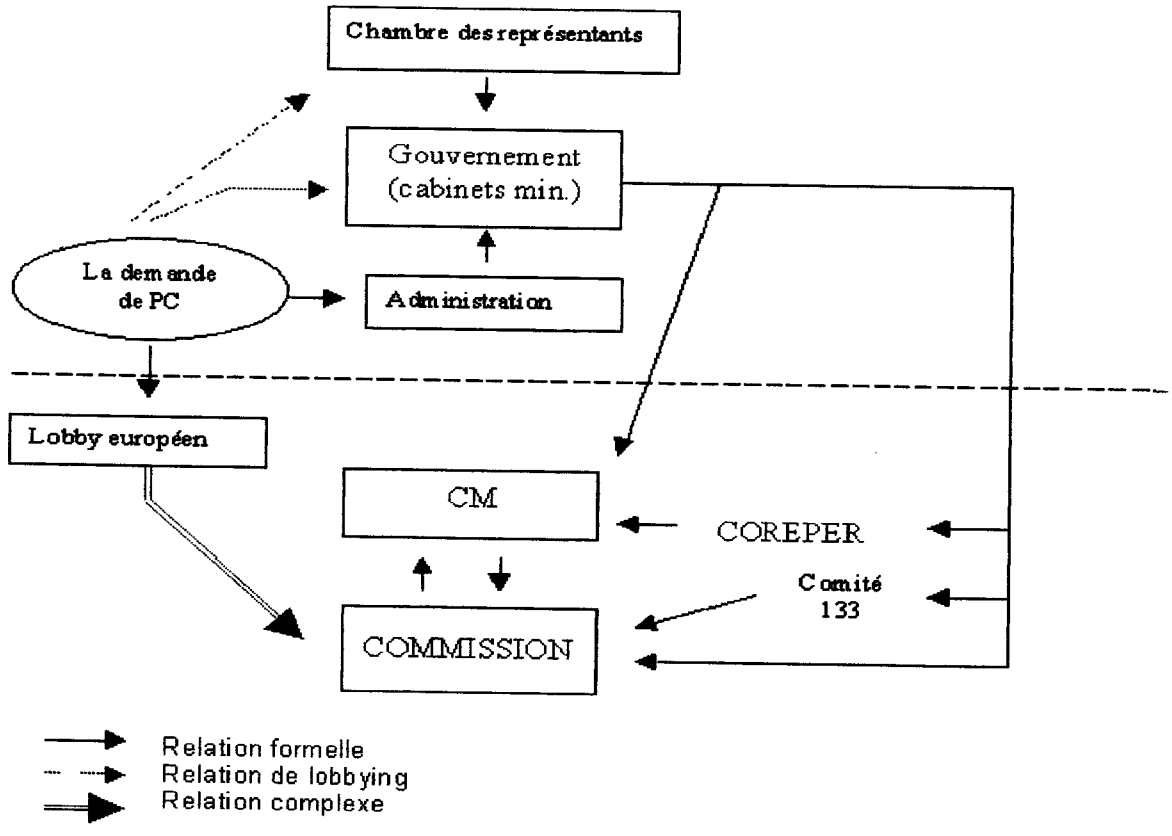
Ce processus se distingue aussi en tant que le lieu privilégié où les préférences nationales, marquées ou non d'intérêts privés, en matière d'orientations fondamentales de la politique commerciale, s'expriment. Dans l'Union, la Grande Bretagne et l'Irlande semblent être les deux seuls pays où le marché de politique commerciale fonctionne conformément au schéma-type proposé par l'approche des choix collectifs. Notamment dans ce dernier la politique commerciale se caractérise par la conjonction de deux facteurs symptomatiques en la matière : le "clientélisme [politique]" et l'approche sectorielle (Veila [124]). L'Allemagne, où la politique commerciale relève uniquement des compétences du Ministre de l'Economie, le libre-échangisme représente pour la politique commerciale ce que le mark fort a toujours représenté pour la politique monétaire de cinquante dernières années qui ont précédé l'introduction de l'euro. La France, quant à elle, aux prises d'une part à sa tradition dirigiste en matière de régulation économique et avec sa culture politique protectionniste[19], et d'autre part aux puissants lobbies protectionnistes (notamment dans les textiles et habillement, l'automobile, l'agriculture) fait, avec l'Irlande [20], figure de pays notablement protectionniste(Hayes [45], ch. 7). Entre ces deux extrêmes nous pouvons classer le Benelux et la Grèce, tandis que les autres pays du sud sont plutôt réputés protectionnistes. Vu cette hétérogénéité d'approche en la matière il est donc évident que la gestation de la politique commerciale est le fruit de transactions permanentes au sein du comité 133. Il va de soi que sans la porte de sortie offerte par l'article 115, vu la rigidité des positions à court terme, la politique commerciale commune n'aurait jamais vu le jour.

[18]Notre entretien avec Mr Ollier de la RF au près de l'UE.

[19]L'économie politique de la politique commerciale française d'après guerre est fortement marquée par des idées protectionnistes. Les idéologues d'une telle politique, tels que Jean-Marcel Jeanneney et André Grjébine étaient les adeptes d'une politique de "développement autocentré", et considéraient le commerce libre avec les nouvaux pays industrialisés, économiquement appauvrissant et socialement (au point de vue de l'emploi) désastreux. La politique économique libérale mise en œuvre sous Giscard-Barre n'a été qu'une courte parenthèse qui confirme les penchants protectionnistes des pouvoirs français de droite comme de gauche. Voir à ce sujet la synthèse de Kahler [61].

[20]... toutefois avec un processus décisionnel fondamentalement différent, caractérisé par l'importance de coordination interministérielle et une culture politique plus protectionniste.

FIG. 3.2: Schéma de lobbying lors de la gestation de la politique commerciale



La gestion courante du commerce extérieur ou la pratique courante de la politique commerciale de l'Union se démarque du processus de gestation par son caractère essentiellement administratif, dans la mesure où le pouvoir discrétionnaire de la Commission y prend tout son poids et la Commission devient le lieu privilégié du lobbying et le COREPER reste celui des transactions politiques.

Le mode de décision au sein du CM nécessite le vote à la majorité qualifiée. Les transactions au sein de celui-ci semblent dépasser, et de loin, le schéma simpliste de négociations par item mais se vêtir plutôt d'une véritable temporalité. Ainsi, un ministre peut voter en faveur d'une décision contraire à ses véritables préférences en espérant que ceux qu'une telle décision favorise

voteront plus tard en faveur d'une autre décision pour laquelle ses préférences sont plus fortes. C'est donc moins le sens des préférences que leur intensité qui est le facteur déterminant des choix posés. C'est d'ailleurs là que se situe la justification véritable du lobbying en matière de politique commerciale, car les préférences, fussent-elles nationales, loin d'être des références immuables, sont bâties, non pas par des consultations référendaires comme le suppose les modèles "classiques" de l'approche de la démocratie directe mais par les groupes d'intérêts concernés, ce créneau véritable par lequel la demande de politique commercial s'exprime.

Le processus décisionnel au sein de la Commission

La Commission a créé son propre réseau de comités consultatifs pour connaître plus spécifiquement les points de vue des organisations professionnelles, des commerçants aux producteurs et des organismes de consommateurs aux défenseurs de l'environnement. Cependant, c'est avec les Comité 133 qu'elle négocie véritablement ses propositions de règlement. Constitué d'experts détachés des ministères compétents des Etats membres, les Comité 133 dont la composition change suivant la problématique, conseille la Commission en vue de prévenir les blocages en aval du processus décisionnel européen. Les membres de ce comité informent aussi en continue leurs ministères respectifs, du déroulement des négociations. L'existence du Comité 133 traduit aussi l'indisposition des pays membres, du moins des plus grands parmi eux, à se passer de leur prérogatives en matière de politique commerciale au profit de l'administration communautaire, la Commission, et leur volonté de façonner la politique commerciale de l'Union en leur faveur.

D'autres instances[21] interviennent dans le processus décisionnel interne à la Commission. Ainsi les comités consultatifs, constitués de représentants des groupes d'intérêts à la représentativité reconnue, émettent des avis dont la Commission tiendra compte sans pour autant y être juridiquement contrainte. Les comités consultatifs jouissent d'une structure moins formelle que les comités d'experts, et leurs compositions n'ont rien de définitif dans la mesure où les personnes susceptibles d'y figurer sont censées être occupées à temps plein par les groupements d'intérêt dont elles sont issues ou dans leur propre secteur d'activité. A noter que les comités consultatifs constituent la preuve tangible de ce que nous appelons le "lobbying institutionnalisé" au sein du processus décisionnel propre à la Commission. Car, ils sont les organes par

[21] Il s'agit de divers comités créés par une décision de 1987 (JOCE, du 18.07.1987).

lesquels les préférences révélées par les lobbies sont véhiculées au cœur même du processus décisionnel européen, et ce, à la demande de la Commission.

Les comités de gestion, eux, ont pour tâche d'assister la Commission dans l'exécution de politiques spécifiques. Ils sont constitués de techniciens ministériels détachés. Il existe un Comité de gestion pour chaque secteur pour lequel la Commission dispose d'un mandat de regard. Ils ont le plein pouvoir dans la mise en pratique des politiques en matière commerciale.

Enfin, une procédure spéciale a été retenue pour servir notamment dans la mise en place des mesures de politique commerciale ou en matière de clause de sauvegarde. Elle permet à la Commission de prendre, après l'avis du comité consultatif compétent, des décisions directement applicables. Le Conseil doit toutefois confirmer ces décisions dans un délai de trois mois, faute de quoi elles deviennent caduques.

Dans des domaines spécifiques, comme les secteurs de production agricole, des réunions formelles ont lieu avec les représentants de producteurs, de transporteurs, de commerçants et de consommateurs.

Vu d'en haut, la Commission joue donc un rôle central dans le processus décisionnel en matière de politique commerciale. Lorsqu'elle agit "par délégation" (comme c'est le cas pour les affaires d'antidumping ou encore de sauvegarde) elle a donc le pouvoir de décision. Néanmoins, les règles prévoient la possibilité d'un examen ultérieur par le CM qui doit alors confirmer, modifier ou rejeter la décision de la Commission. Lorsqu'il s'agit d'une mesure de sauvegarde la Commission peut ne pas solliciter le Conseil. Par contre, en l'absence d'une délégation de pouvoir de la part du Conseil (par exemple, la décision de rétorsion) la Commission se contente seulement de faire des propositions au Conseil.

En matière de projet de réglementation la procédure décisionnelle au sein de la Commission est à la fois complexe et lourde. Tout projet de décision fait l'objet d'un texte préliminaire élaboré d'abord par les fonctionnaires de la DG directement concernée. Ensuite, le texte en question est transmis pour discussion afin de récolter les avis et réactions des services et divisions concernés. Une fois adapté, il est soumis au cabinet du commissaire responsable, où il subit une dernière révision avant d'être proposé au commissaire directement concerné. Si celui-ci l'estime satisfaisant il saisit le secrétariat général pour qu'il le soumette au Collège des commissaires. Le collège a trois possibilités : il approuve le texte tel quel ou après amendement, il le rejette ou il le renvoie

à la DG concernée (Nugent [93]). Aux différents niveau de préparation la Commission peut faire appel aux avis externes, via les comités de réglementation ou directement. Dans ce dernier cas elle peut solliciter les universités et unités de recherche spécialisées, ou encore les groupes d'intérêt représentatifs directement concernés. Des lobbystes professionnels, des membres du PE, du COREPER, du CES voire des politiciens nationaux peuvent ainsi communiquer avec la Commission lors des rencontres souvent informelles. Toutefois, lorsqu'il y a urgence, le texte est soumis à ce que l'on appelle la "procédure écrite", par laquelle il est d'emblée et simultanément soumis à tous les commissaires. Faut d'objection de leur part endéans un délai fixe (souvent une semaine), il est définitivement adopté.

L'aboutissement ultime de ces structures décisionnelles est le suivant : une fois l'analyse factuelle et économique faite, le type de solution à choisir doit refléter ce qui est acceptable pour la majorité qualifiée. La Commission elle-même insistera parfois sur la proposition qui applique pleinement les principes fondamentaux du droit communautaire ; mais, plus souvent sans doute, elle cherchera à voir comment défendre ces principes tout en obtenant l'adhésion la plus large à sa proposition. En résumé, et comme nous verrons aussi plus loin, les décisions de l'Union tendent à être le fruit de plusieurs processus internes de conciliation de vues divergentes et à refléter une position médiane de compromis. Les propositions élaborées au sein de la Commission sont donc le fruit d'une large concertation préalable, qualifiée de "multiple bilatéralisme" par Wallace [126]. Celui-ci se présente sous trois modalités différentes : (a) concertation bilatérale entre la (ou les) DG compétente(s) de la Commission et un Etat membre parmi ceux concernés par la problématique traitée ; (b) concertations informelles entre deux Etats membres aux intérêts convergents ou, parfois même, divergents ; ou (c) constitution de coalition durable telle que le Benelux ou encore le tandem franco-allemand[22]. Toutefois, en l'absence d'opposition significative (susceptible de former une majorité qualifiée, voire l'unanimité selon la problématique en vue) la Commission maintient sa position.

Pour des questions relatives à l'industrie, notamment en matière de politique commerciale, le commissaire compétent E. Davignon avait installé le

[22] A souligner que le tandem franco-allemand constitue un facteur de conciliation central au sein de la Commission dans la mesure où, vu d'une part le caractère dominant des deux économies au sein de la Communauté avec l'Allemagne faisant figure de leadership de fait, et d'autre part, leurs intérêts dans la plupart de temps et profondément divergents, font que les compromis atteints par eux devient une option importante de solution de différend dont peu d'autres pays membres tenterait de s'écarter.

principe de concertation préalable avec les industries tout projet de proposition les concernant (Hayes, [45]).

Toutefois, il faut situer la décision de la Commission dans son contexte procédural pour apprécier son pouvoir discrétionnaire. Lorsque la Commission agit dans le cadre stricte de représentation au niveau international, les termes de son action sont rigoureusement définis par les impératifs issus des transactions politiques au sein du COREPER et du CM. Dans ce cas elle n'est que le "porte-parole" de la Communauté. Il s'ensuit donc que, ainsi que nous verrons plus loin dans cette partie, la Commission n'est pas en mesure d'introduire un biais administratif significatif ni dans un sens ni dans l'autre dans les grandes orientations de la politique commerciale. Par contre son pouvoir discrétionnaire est à son maximum lors qu'elle agit par délégation de pouvoir (directives) ou elle initie des projets de loi ou réglementation à l'intention du CM. Dans ce cas, elle assume *de facto* l'établissement de l'ordre du jour de ce dernier, dispose donc à ce titre un réel pouvoir dont l'usage peut livrer des informations utiles quant à son influence à moyen et long terme sur l'exercice pratique de la politique commerciale européenne.

Comme nous l'avons déjà souligné, depuis l'entrée en vigueur en 1987 de l'AUE la Commission européenne est progressivement devenue la cible privilégiée des groupements d'intérêt au sein de la Communauté, et la méthode de travail mise en place par elle, qui privilégie la concertation permanente avec les acteurs représentatifs de l'économie européenne est susceptible d'introduire des biais dans l'élaboration de la politique commerciale européenne. Cette façon de procéder de la Commission, même si elle est justifiée par l'intention de prévoir toute tension susceptible de se traduire par des pressions sur le Conseil voire le PE, rend le processus décisionnel beaucoup plus opaque et son intelligibilité par le grand public, réduite.

La mise sur pied du système de "tarifs douaniers communs", a conféré à la Commission un pouvoir discrétionnaire semblable à celui dont dispose un gouvernement en matière de politique commerciale nationale. Une fois que les niveaux tarifaires par secteur d'activité sont consolidés[23], l'appréciation du niveau de la protection tarifaire s'effectue au sein de la Commission en consultation des comités concernés et avec l'aval du CM. Par ailleurs, le Traité n'indique rien de contraignant concernant le choix de mesures protectionistes non tarifaires. Ce qui laisse la Commission tout à fait libre dans ses choix de proposition d'instrument en matière de politique commerciale.

[23] Ceci se fait quasiment exclusivement dans le cadres des accords sous l'égide de l'OMC.

Quel est donc l'impact de cette lacune législative sur la marge de liberté des "bureaux" impliqués dans le processus décisionnel ? Peut-on prêter, à l'instar de Niskanen, des préférences aux bureaucrates de la Commission en rapport avec leur fonction ? Disposent-ils des moyens pour influencer le processus décisionnel afin que celui-ci évolue de façon à maximiser leur utilité ? Enfin, les preneurs de décisions au sein de la Commission sont-ils des idiots dont l'horizon temporel coïncide avec la durée de leur mandat ?

La question relative aux propres préférences des bureaucrates relève d'un débat qui fait intervenir à la fois la structure et le fonctionnement internes de la Commission. En effet, un tel débat ne peut éviter la question de l'homogénéité (ou la compatibilité) de telles préférences et celle des moyens par lesquels elles seront véhiculées dans le processus décisionnel. Même si l'élaboration de la politique commerciale au sein de la Communauté relève essentiellement des compétences de la DG I (Direction générale I chargée des relations économiques extérieures) et la DG III (Industrie), les départements tels Affaires Economiques et Financières (DG II), ainsi qu'Emploi, Relations Industrielles et Affaires Sociales (DG V), voire Agriculture (DG VI) interviennent à des degrés divers dans le processus décisionnel.

En nous bornant au raisonnement précité, il nous est plus que difficile de conclure à l'existence d'un biais dans le processus décisionnel, traduisant les préférences fussent-elles synthétiques, de ces différents bureaux. Messerlin [86] avance les raisons suivantes pour expliquer le biais protectionniste des bureaux : (1) les bureaucrates s'identifient aux intérêts spécifiques [24]. (2) Contrairement, les bureaucrates ne peuvent tirer profit matériel des quasi rentes dues à la protection. Par conséquent, ils favorisent la protection destinée à maximiser la production, partant le revenu au détriment du profit. Ce faisant ils préfèrent les instruments complexes et non transparents (tels les RVE) afin d'accroître leur pouvoir discrétionnaire. Dans cette approche, la politique commerciale est modelée dans le contexte d'un monopole bilatéral où interviennent le pouvoir décisionnel (le Conseil, seul utilisateur) et l'Administration (la Commission, seul producteur). Cette dernière ne peut tirer de profit "légal" de la quasi rente protectionniste. Par ailleurs, l'utilité des bureaucrates dépend de leur revenu et d'avantages divers et non (directement) monétaires qu'ils tirent de leur fonction (prestige, notoriété, temps

[24] Ceci est tout à fait conforme aux prédictions de la théorie de régulation de Stigler [116] et de Peltzman [98] selon laquelle tôt ou tard les bureaucrates finissent par épouser les intérêts et objectifs des industries dont ils ont la charge.

libre, ..). Vu que le revenu du bureaucrate est, dans la quasi-totalité des cas, indépendant de sa productivité, le seul moyen pour lui de maximiser son utilité est donc de s'employer soit à l'augmentation du budget de son "bureau", soit à la production réalisée par celui-ci, ou une combinaison des deux. L'article de Messerlin conclut à l'existence d'un biais protectionniste au sein du processus décisionnel européen en raison d'une fonction d'utilité des bureaucrates définie sur le niveau de protection octroyée (le volume de production offerte par le bureau). Ainsi, l'Europe se trouverait avec un niveau de protection supérieur à celui optimal. Cette protection serait d'autant plus élevée que la possibilité pour les bureaux (la Commission) de tirer profit pécuniaire des quasi rentes protectionnistes sont faibles. Enfin, ce biais protectionniste se trouve accentué davantage par le coût d'information, dépendant positivement du niveau d'opacité du processus décisionnel[25].

Eu égard au processus décisionnel européen, plusieurs objections peuvent être adressées aux conclusions de Messerlin, et à travers elles à la théorie de Niskanen. Assimiler le processus décisionnel à celui du monopole bilatéral revient à affirmer l'absence totale de contrôle de la part du pouvoir politique (en l'occurrence le Conseil et le Parlement) sur l'Administration (la Commission). Cette dernière serait donc totalement libre de déterminer et le niveau de sa production (le niveau de protection) et celui de l'efficacité de son propre fonctionnement. Avant l'entrée en vigueur de l'AUE, la règle décisionnelle au sein du Conseil faisait de ce dernier la cible privilégiée des activités d'influence de la part des lobbies d'intérêt. Le fait de supposer un comportement "rationnel" de la part de la Commission susceptible d'introduire un biais protectionniste soulève des difficultés majeures. Premièrement, il est extrêmement difficile d'imaginer que la Commission puisse défendre un niveau de protection différent de celui d'équilibre[26] même si ce dernier ne correspond pas à ses propres préférences. Ensuite, l'absence ou l'insuffisance de contrôle politique sur la Commission est une hypothèse difficilement acceptable, du moins à moyen terme. Du reste, même si la Commission dispose d'un degré de liberté suffisant qui lui permet de faire valoir ses propres préférences, rien ne permet d'affirmer a priori que celles-ci seront homogènes. Car, les commissaires sont issus de pays membres différents et ont souvent une appartenance politique qui les destine à une carrière politique après leur mandat. D'après l'étude de MacMullen [68] plus de 80% des commissaires qui ont pris fonction dans cette institution ont une appartenance politique soit attestée par leur

[25] On tombe là, de manière indirecte, sur l'argument d'ignorance rationnelle dû à Downs.

[26] Il s'agît de l'équilibre au sens politique, c'est à dire le (seul) niveau de protection susceptible d'avoir ceteris paribus le soutien unanime au sein du Conseil.

carrière antérieure, soit révélée par eux même. La même étude révèle aussi que 62% d'entre eux ont exercé des responsabilités politiques en tant que député national ou européen, voire ministre, et la part des commissaires ayant acquit une expérience ministérielle voisine les 70% sous Delors et Santer. A ce titre ils auront des préférences logiquement assez proches de leurs familles politiques ainsi que pays respectifs, qui ne seront pas nécessairement homogènes, ni les mêmes que celles de leurs fonctionnaires dont ils ont la direction. Enfin, même si la thèse de Messerlin se vérifie, elle ne peut expliquer que la protection "rent creating", et nullement la protection défensive qui semble être de règle au niveau européen.

En définitive nous considérons que le rôle joué par la Commission dans le processus décisionnel doit être considéré comme le prolongement des transactions au sein du Conseil, en ce sens que ses liens privilégiés avec les lobbies doivent être situés dans le cadre stricte des transactions politiques au sein de celui-ci.

Le processus décisionnel au sein du Conseil des ministres

Le Conseil des ministres ayant la politique commerciale dans ses prérogatives est généralement composé de Ministres des Affaires Etrangères, et porte le nom de CM "des affaires générales". Car le CM de commerce extérieur n'existe pas. Les réunions du Conseil se tiennent à huis clos et consistent le plus souvent à entériner les propositions adoptées au sein du COREPER. Celui-ci confie les questions relatives à la politique commerciale à des commissions spécialisées créées à cette fin en son sein. Les questions débattues donnent lieu à des transactions jusqu'à ce qu'une position susceptible d'adhérer l'ensemble des membres se dégage. Seules les propositions n'ayant pas réunie l'approbation unanime des membres sont portées au niveau du Conseil en vue d'une solution.

En général le mot d'ordre au sein du CM est le *compromis*. Son travail est un processus de négociation et compromis, au cours duquel les ministres expriment librement leur préoccupations et positions du point de vue national d'abord. Ensuite, ils sont conviés à s'écarter progressivement des instructions venant de leurs pays respectifs jusqu'à ce qu'un accord intervienne (Greenwood [40]). C'est d'ailleurs ce principe de compromis qui dicte au COREPER sa méthode de travail, et qui explique par ailleurs en grande partie sa raison d'être.

Toutefois, les décisions adoptées par le Conseil sont proposées au Parle-

ment et au CES en consultation. L'avis contraire du CES n'engage nullement le Conseil mais, suivant le cas il peut constituer un motif suffisant pour le renvoi de la proposition à la Commission en vue d'une révision. Ceci fait redémarrer la procédure à zéro. Tandis que l'avis contraire du Parlement force le Conseil à adopter la décision à l'unanimité, faute de quoi, le Parlement peut aller jusqu'à annuler la procédure.

Le Traité prévoit trois types de vote au sein du Conseil : L'unanimité est requise pour l'adoption de toute nouvelle politique ou pour tout changement apporté aux politiques existantes. La majorité qualifiée suffit pour l'adoption de toute proposition dans le cadre des politiques en vigueur. Enfin pour les questions procédurales interne au CM le vote à majorité simple est d'usage. Toutefois, les dits "Accords de Luxembourg" signé en juillet 1966 à l'initiative de la France, donnent aux Etats membres un pouvoir de veto au CM, pour toute proposition de décision susceptible de menacer leurs intérêts propres. Loin de remplacer le vote à la majorité qualifiée et très peu exploité, le système établi par les Accords cherche plutôt à installer un processus décisionnel "consensuel" au lieu d'un conflictuel (Nugent [93]).

En définitive, le processus décisionnel au sein du CM, à la fois dans son esprit et dans son déroulement est de nature à approcher les décisions à celle d'équilibre politique. En effet, la recherche de l'accord unanime des représentants au sein du COREPER est, a priori, de nature à contribuer au caractère optimal au sens de Pareto, des décisions adoptées. Toutefois, d'emblée une telle conclusion écarte de vue le véritable objectif des représentants, qui est moins d'accroître les conséquences en terme de bien être global de leurs décisions que de prévoir d'éventuels blocages que celles-ci sont susceptibles d'occasionner au sein du CM. Quant aux décisions non finalisées au sein du COREPER, faute d'unanimité, elles peuvent l'être par le CM qui statue à la majorité qualifiée. Ici encore, et plus que jamais, la question de véritables objectifs des ministres se pose. Si l'objectif de chaque ministre est de maximiser les conséquences de sa position en terme de bien-être, le caractère Pareto optimal du processus décisionnel est indiscutable. Mais, rien ne permet de prêter une telle intention aux ministres. Au contraire, tout engagement préalable de ceux-ci dans ce sens sera non crédible du moment que leur rationalité est supposée.

Les négociations au sein du CM nécessitent, vu le niveau élevé du pourcentage d'adhérents requis (72%) pour l'adoption d'une décision, des transactions permanentes. Les votes y sont sophistiqués dans la plupart des cas. C'est-à-dire les positions affichées à travers les votes ne révèlent pas toujours

les véritables préférences[27] des ministres. Ainsi, l'art de négocier au sein du CM se résume essentiellement à la gestion rationnelle des sacrifices de la part de chaque ministre. En d'autres termes ils cèdent sur les questions où leurs préférences sont moins intenses voire inexistantes au profit des problématiques où leurs préférences se font sentir avec plus d'acuité. Par ailleurs, chaque ministre dispose d'un "capital politique" (Hayes [45], p. 132) pour mener ses négociations. Celui-ci s'accroît avec les concessions accordées et diminue avec celles imposées aux autres. Ainsi, un ministre qui fait partie d'une minorité de blocage ou fait usage de son droit de veto sur une question, affaiblit sa position de négociation pour les questions futures. Finalement, les solutions atteintes sont, a priori, celles politiquement optimales. En somme le processus décisionnel au sein du CM obéit assez fidèlement à la logique d'un jeu coopératif à n participants avec toutefois cette nuance importante que le jeu se déroule dans le temps, et où chaque ministre cherche à maximiser une fonction d'utilité intertemporelle. Un ministre qui adhère à un projet politique à adopter tout en sachant qu'il profitera à un autre Etat, le fait en espérant que les autres seront à leur tour consensuels sur les projets futurs qui le favorisent. Il est de coutume, au sein de l'Union de procéder au préalable au "linkage"[28] de problématiques (Hayes [45]) à traiter afin de permettre aux Etats de développer leurs stratégies. Ceux-ci, avant que la procédure ne se déclenche, communiquent leurs préférences aux instances de préparation, à savoir d'abord la Commission mais aussi le COREPER par le biais de leurs représentants.

3.4.3 Les canaux d'exercices d'influence

Le processus décisionnel de l'Union implique donc deux instances de décision. La Commission et le Conseil, la première chargée d'élaborer des projets en matière de réglementation et de législation européenne, le second ayant pour mission de les finaliser.

[27] Celles-ci sont principalement dictées entre autres par (1) les choix idéologiques de la famille politique à laquelle le ministre appartient, (2) les priorités nationales ressenties (par exemple le chômage, le déficit extérieur, etc..), ou perçues (lobbying sectoriel, régional), et la conjoncture politique (la proximité éventuelle des élections, la sensibilité de l'opinion publique au sujet traité, etc)

[28] Ce terme peut être défini comme étant "la possibilité de trouver un compromis dans un domaine en liant ce compromis à un compromis dans un autre domaine" (Kébabdjian [62]).

Le Parlement Européen

En marge du processus nous trouvons le Parlement européen (PE), l'instance élue au suffrage universel par les citoyens européens. L'importance du rôle du PE dans le processus décisionnel dépend de la règle de décision. Celle-ci peut avoir trois formes distinctes :

La **procédure de consultation** oblige le Conseil à consulter le PE préalablement à toute décision sans que l'avis de ce dernier n'ait une force contraignante quelconque sur la position adoptée par le Conseil en dernier lieu.

Instituée par l'acte unique et introduite par le Traité de Maastricht (Art. 189c) la **procédure de coopération** (fig.3.3) donne la première fois au PE un rôle législatif substantiel : "Par une première étape, la Commission élabore une proposition. Le parlement consulté sur ce texte remet un avis à la lumière duquel le Conseil des ministres vote à la majorité qualifiée une position commune. Cette position commune est transmise au parlement assortie des informations qui justifient la position des ministres.

Commence la deuxième étape. Le parlement dispose d'un délai de trois mois pour adopter ou, à la majorité absolue des membres qui composent l'Assemblée, amender ou rejeter la position commune. Les ministres, lorsqu'ils se prononcent en deuxième lecture, statuent à l'unanimité et non plus à la majorité qualifiée. L'opposition du Parlement oblige donc les gouvernements des Quinze à parvenir à un consensus s'ils veulent adopter le texte en discussion.

Il est rare que le Parlement rejette une position commune. Par contre, il est fréquent qu'il adopte des amendements. Dans cette hypothèse, la Commission de Bruxelles va réexaminer, dans un délai d'un mois, la proposition sur la base de laquelle le Conseil avait arrêté sa position commune et les amendements votés par le Parlement. Elle décidera, en toute liberté, de reprendre certains des amendements et transmettra au Conseil une proposition réexaminée. Le Conseil disposera alors d'un délai de trois mois pour se prononcer définitivement sur la proposition réexaminée de la Commission. Il votera à la majorité qualifiée s'il suit le texte de la proposition réexaminée de la Commission. Par contre, il lui faudra dégager un accord unanime s'il décide de reprendre des amendements parlementaires qui auraient été écartés par la Commission. Tant que le Conseil n'a pas statué, la Commission peut, à tout moment, modifier, voire retirer sa proposition.

On voit bien, au travers de ce parcours d'obstacles institutionnels que

le Parlement peut forcer le Conseil à se prononcer à l'unanimité. Son pouvoir s'arrête là. Il ne vote pas de loi.[...] La seconde observation tient au rôle central que joue la Commission. Non seulement, elle est à l'initiative des textes communautaires, mais également en retenant ou en repoussant les amendements parlementaires, elle tient une place considérable tout au long du processus." (Terrenoire [118]).

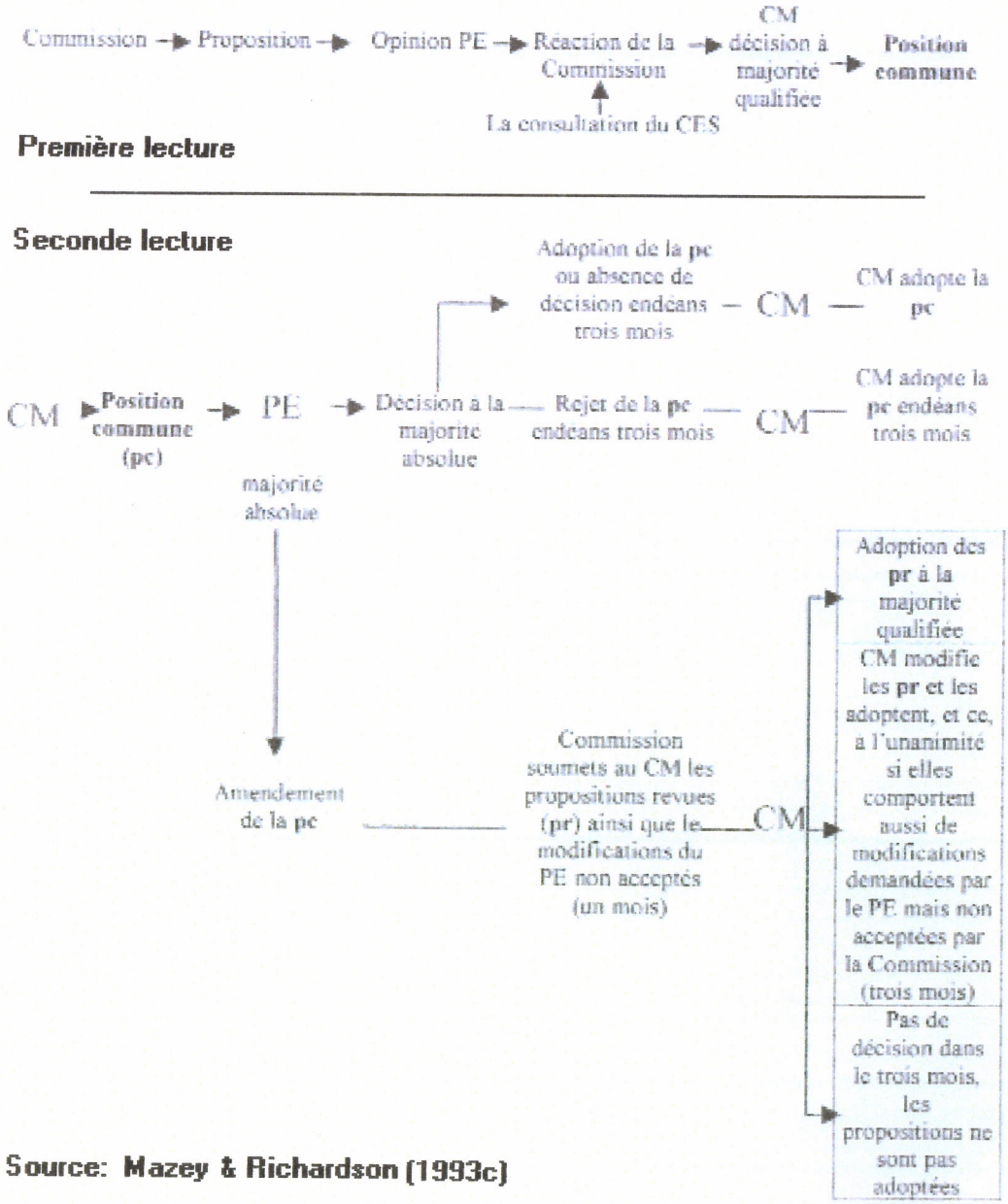
De nos jours les actes législatifs relatifs aux domaines tels que la politique sociale, les fonds sociaux, recherche, le développement technologique, certains problèmes environnementaux tombent sous la procédure de coopération.

Enfin la **procédure de codécision**, introduite dans l'arsenal juridique communautaire aussi par le Traité de Maastricht (Art. 189b) est quasiment identique à la procédure de coopération à cette exception près que lorsque le Parlement affiche une opinion plutôt négative avant la seconde lecture un comité de conciliation (CC) est mis sur pied avec la mission de rapprocher les positions affichées. Ce dernier réunit les membres du CM ou leurs représentants et un nombre équivalent de représentants du PE, et prend toutes les initiatives pour promouvoir lequel rapprochement. "Le projet commun que ce comité est chargé d'élaborer dans un délai de six semaines devra être approuvé à la fois par le Conseil statuant à la majorité qualifiée et par les représentants du Parlement se prononçant à la majorité.

Lorsque le CC se réunit, on est en fait confronté à deux cas de figure. Soit le CC approuve un projet commun. Dans ce cas, le Parlement et le Conseil disposent d'un nouveau délai de six semaines pour arrêter l'acte concerné conformément au projet commun, à la majorité qualifiée pour le Conseil et à la majorité absolue des suffrages exprimés pour le Parlement européen. En l'absence d'approbation par l'une ou l'autre de ces institutions, l'acte est réputé non adopté. Soit le CC ne parvient pas à un accord, auquel cas la proposition est réputée non adoptée, sauf si le Conseil, à la majorité qualifiée dans les six semaines qui suivent l'expiration du délai imparti au CC, confirme sa position commune en reprenant éventuellement certains amendements du Parlement. Dans ce cas, l'acte est définitivement arrêté à moins que le Parlement n'y oppose son veto, à la majorité absolue de ses membres, dans un nouveau délai de six semaines." (Terrenoire [118]).

Sont soumises à la procédure de codécision les actes législatifs relatifs au marché intérieur, l'éducation, la culture, la santé publique, la protection des consommateurs.

FIG. 3.3: Procédure de coopération



Source: Mazey & Richardson (1993c)

La procédure de codécision présente deux particularités fondamentales par rapport à la procédure de coopération : (1) Il peut arriver que, en cas de propositions amendées par le PE, celles-ci fassent l'objet de discussion au sein du CC, au lieu d'être rejetées purement et simplement ; (2) à défaut d'accord au sein duquel comité sur une position commune, le CM peut réaffirmer sa position initiale avec ou sans amendements émanant du PE. Ainsi, la proposition adoptée par le CM acquiert force de loi, au moins du veto du PE décidé à la majorité absolue (Tsebelis & Garrett [121]). Toutefois le Traité d'Amsterdam (Art. 189b amendé) a fondamentalement amendé l'issu de ce dispositif juridique en faveur du PE. Ainsi, en l'absence d'accord entre le CM et le PE, la proposition est réputée caduque. Ainsi, les deux dernières étapes de la procédure de codécision (à savoir la proposition finale faite au PE par le CM, et la décision du premier de l'accepter ou non) sont ainsi supprimées.

Il va de soi que, quel que soit la procédure de décision, la Commission reste le seul véritable initiateur de projet, et partant, la cible privilégiée des actions d'influence. Cependant les procédures de coopération et de codécision nécessitent des interventions au niveau du CM et du PE aussi.

A noter que la gestation de la politique commerciale européenne fait encore partie de ces domaines sur lequel les gouverments nationaux veillent jalousement, c'est pourquoi, elle relève de la procédure de consultation. C'est-à-dire, le PE n'a pas grand chose à dire quant à la mise sur pied des préférences communautaires en matière de politique commerciale. C'est pourquoi, le lobbying dans ce domain ne s'est pas encore étendu de façon significative jusqu'au PE.

Le Conseil des Ministres

Le Conseil des Ministres, quant à lui , reste théoriquement hors de portée des activités de lobbying, et ses réunions se tiennent à huis clos et à l'écart de toute tentative de médiatisation. Il est, à ce titre, "*l'institution [européenne] la moins directement accessible de toutes*" (Mazey & Richardson [75]). Toutefois, ce qui est vrai au niveau de l'Union, ne l'est pas nécessairement aux niveaux inférieurs. Les ministres faisant partie du Conseil sont des élus nationaux et sont soumis, à ce titre, à des pressions exercées par les lobbies nationaux ou européens. Par ailleurs, vu qu'ils sont issus de pays différents et exposés à des problèmes de politiques économiques différents, leur discussion peut donner lieu à des transactions, une espèce de donnant donnant, visant à équilibrer les retombées en terme électoral des décisions adoptées.

Il existe globalement **trois principaux canaux** d'exercice de **lobbying indirect** au près du CM (Mazey & Richardson[75]). Premièrement, de manière routinière, les groupes d'intérêt font du lobbying sur les délégations nationales à Bruxelles, c'est-à-dire sur les officiels nationaux qui sont membres de ce qu'on appelle les "Représentations permanentes" basée à Bruxelles. Ces officiels participent aux groupes de travail du Conseil qui sont approximativement au nombre de 200 (van Schendelen [107], p.6) et préparent le terrain pour les rencontres du comité des représentants permanents (COREPER) et des conseils ministériels. A chaque fois que cela est possible, ces officiels essaient d'obtenir un consensus et un compromis entre leurs gouvernements nationaux respectifs, ne laissant à résoudre aux ambassadeurs réunis dans le COREPER I et II (ou, en dernière instance, aux ministres dans les réunions du Conseil) que les points les plus litigieux.

Ainsi, le COREPER, qui joue un rôle très actif dans le processus décisionnel au sein du Conseil, devient la première cible de lobbying indirect au près du CM. Il fait partie de ce que l'on appelle"corps auxiliaires" politiques[29], et l'on évalue à 65%(van Schendelen [107]) voire 80% (Mazey & Richardson[75]) le pourcentage de dossiers effectivement finalisés par les corps auxiliaires par rapport à l'ensemble des dossiers officiellement traités par le Conseil. Les lobbies utilisent souvent la voie nationale pour inflencer le point de vue des ambassadeurs siégeant au sein du COREPER. Les "eurogroupes", de même que les associations et les firmes nationales, qui ont conscience de l'importance de l'inter-gouvernementalisme dans l'élaboration des politiques de l'UE, font aussi du lobbying sur une série de délégations nationales à Bruxelles : particulièrement celles des Etats membres connus pour avoir des positions fortes sur toutes les politiques publiques quelles qu'elles soient. De plus, la "note explicative[30]" des lobbies circulent parfois au sein du secrétariat du Conseil.

De nombreux groupes de travail spécialisés mis sur pied par le CM constitue le second moyen de lobbying direct sur ce dernier. Les groupes de travail sont des cibles de lobbying d'autant plus précieuses qu'un peu à l'instar de la Commission, ils effectuent un travail de terrain minutieux et sont régulièrement présent aux premiers stades de préparations des réglementations au sein de la Commission, en même temps que les comité 133 compétents. Il est même assez fréquent de voir un même délégué faire partie de plusieurs

[29].. par opposition au corps auxiliaire administratif qu'est le secrétariat du Conseil.

[30]Ce terme fait référence à l'argumentaire, soumis aux instances concernées de la Commission. Il est mis sur pied par les lobbies concernés afin d'aller au devant d'un projet de directives en gestation au sein de celle-ci.

groupes de travail et/ou du comité 133 à la fois[31]. Ainsi, par exemple, si un groupe de travail du Conseil sur la pollution automobile se réunit et comprend un fonctionnaire du gouvernement suédois, celui-ci aura certainement subi une pression de Volvo et de Saab et sera pleinement au fait de la façon dont les différentes propositions de législation européenne pourraient affecter l'industrie automobile suédoise. Occasionnellement, des groupes d'intérêt peuvent s'assurer une représentation dans les groupes de travail du Conseil, lorsqu'un de leurs responsables se voit reconnu comme expert par un gouvernement et intégré à ce titre à la délégation nationale.

Le troisième et le plus évident moyen d'influencer le Conseil, est, bien sûr, de le faire directement à travers les gouvernements nationaux. Cette façon d'influencer la position du CM sur une question donnée, est aussi un moyen direct d'approcher les ministres dans leurs contextes politiques nationaux respectifs. C'est pourquoi, jusqu'à ce que l'évolution institutionnelle au niveau de l'UE aboutissent à une élection directe des membres du CM, le lobbying à caractère "national" a encore de belles années devant lui.

La Commission

La Commission est à l'origine de toute initiative en matière législative au niveau de l'Union. C'est la raison pour laquelle elle est l'instance la plus en vue du processus décisionnel. Les lobbies ont les yeux rivés en permanence sur elle. Elle est la cible privilégiée de toutes les convoitises ainsi que des activités d'influence au sein de l'Union. Ce qui constitue la preuve tangible de son importance en matière décisionnelle. Par ailleurs, la méthode de travail privilégiée par la Commission, basée principalement sur des concertations avec les organes représentatifs d'intérêts favorise ce phénomène. Disposant de son propre réseaux de consultation à travers les comités de représentants, la Commission peut consulter toutes les catégories susceptibles d'être affectées par ses projets. Ceci, aussi en prévision, comme nous l'avons déjà évoqué, de tout blocage éventuel au niveau du Conseil. La Commission, en entretenant les comités de représentants, institutionnalise à sa manière les activités d'influence en son sein.

Quant à la question de savoir à quel moment du processus décisionnel faut-il intervenir, Mazey et Richardson [78] sont très clairs : vu la complexité du processus ainsi que l'incertitude liée à l'identité des instances (notamment interne à la Commission) appelées à s'y impliquer, la probabilité d'aboutir

[31] Notre entretien avec Jean-Yves OLLIER (RF/Comité 133 suppléant), (Septembre, 2001)

à une issue favorable augmente avec l'envergure du lobbying envisagé. Plus celui-ci est inclusif, plus la probabilité de son succès est élevée, mais aussi plus élevé en sera le coût. Par ailleurs, étant donné que chaque niveau du processus décisionnel contribue à l'accomplissement des propositions, plus le niveau d'intervention est élevé plus il devient difficile de faire amender les textes par le lobbying. C'est pourquoi, ce dernier est très sensiblement plus concluant s'il vise les textes en état de *draft*, c'est à dire, s'il s'exerce au niveau de leur mise en chantier dans les bureaux techniques de la Commission. Mais, ce genre d'interventions est le plus difficile à effectuer, et ce, en raison des difficultés d'accès à ce niveau du processus décisionnel ainsi que les incertitudes liées à l'évolution de "l'agenda" de la Commission à ce stade du processus. L'accès à l'information devient donc le facteur primordial pour réussir les interventions au début du processus. A cet égard, les fonctionnaires du niveau technique constituent donc une source irremplaçable d'informations pour leur pays, partant pour les lobbies.

Globalement, d'après Andersen & Eliassen [1] les instances de décision européennes font l'objet de cinq types de lobbying : Premièrement, il existe un lobbying visant spécialement la forme générale de l'Union à travers ses institutions, directives et régulations. Ce type de lobbying est généralement exercé sur les gouvernements et le PE. Il arrive aussi que les autres institutions européennes en constituent l'objet pour des matières spécifiques telles l'environnement, des industries particulières telle l'industrie automobile. Le second type de lobbying concerne plutôt les matières spécifiques techniques telles que la protection de l'environnement, la libre concurrence. Il concerne non seulement les règles et principes généraux mais aussi les aspects purement techniques, et privilégie la Commission comme la cible de ses activités. Le lobbying en matière de politique commerciale peut être classé dans cette catégorie. Troisièmement l'introduction des réglementations spécifiques concernant l'un ou l'autre secteur fait aussi l'objet de lobbying spécifique. Comme celle concernant le transport maritime qui fut l'objet de lobbying de la part des armateurs danois. Ce type de lobbying, vu son objet essentiellement réglementaire vise principalement la Commission mais tente d'agir aussi au niveau juridique en visant la Cour européenne de justice voire ses équivalentes nationaux. Un quatrième type de lobbying concerne les appels d'offre et les possibilités de contrats émanant de la Commission, qui intéressent au premier chef les firmes privées, mais aussi de différentes agences gouvernementales. Enfin le dernier type de lobbying a pour l'objectif la lutte contre les externalités dues aux réglementations européennes dans des domaines divers.

Le Comité économique et social

Le CES a la double particularité d'être constitué de représentants de la sphère privée et d'être un organe consultatif au service du CM. A ce titre il a pour raison d'être d'éclairer ce dernier dans ses choix à portées économiques et sociales. Etant donné qu'il n'intervient pas "officiellement" aux stades préparatifs du processus décisionnel, il ne joue pas un rôle décisif observé au sujet de l'élaboration de la PCE. Toutefois, les repésentants d'intérêts qui peuplent ses rangs sont susceptibles , à titre privé mais usant des privilèges que leur procure leur statut de conseiller, d'agir au niveau de la Commission lors de l'élaboration des *drafts* afin de procurer des informations concernant les secteurs dont ils sont issus, et aussi pour des questions d'agenda. Mais en tant qu'institution et d'organe consultatif intervenant au stade ultime du processus décisionnel, et ce encore à la demande du CM, le CES n'a pas de rôle officiel significatif quant à l'élaboration de la PCE.

3.4.4 Les stratégies de lobbying

Quel que soit le mode de décision, la meilleure stratégie ne consiste pas nécessairement à intervenir invariablement à tous les échelons du processus décisionnel. La cible et l'intensité des activités de lobbying dépendent de l'enjeu et de l'issue anticipée du lobbying. Cependant, lorsque l'on veut contrecarrer une décision défavorable ou faire passer un règlement favorable, plus haut on agit dans le processus décisionnel plus les chances sont élevées de mener un lobbying efficace. Les premiers préparatifs au sein de la Commission aboutissent sur une ébauche de réglementation, *draft*, qui constitue la base des discussions tant au sein de celle-ci qu'entre celle-ci et le comité 133. C'est la période qui est incontestablement la plus propice aux interventions. A ce moment-là, la préparation des textes n'ayant pas encore le caractère public, la discussion peut s'engager de manière sereine, à l'abri des considérations politiques (Jean [53]). Le lobbying à ce stade nécessite une permanence proche de la Commission afin de suivre son agenda et si possible de l'influencer, et exploiter au maximum les possibilités d'intervention décisive en ciblant la bonne personne tant au sein même de la DG concernée que à celui du comité 133 d'une part et de celui des comités mis sur pied par la Commission d'autre part[32]. Etant donné que les membres de ce dernier reçoivent leurs instructions directement de leurs gouvernements respectifs, des interventions au près de ce dernier peuvent s'avérer judicieux. Ensuite, avant d'être publiée au Journal officiel, la proposition doit être approuvée

[32]Suivant les cas il pourra s'agir d'un comité consultatif, d'un comité de gestion ou d'un comité de réglementation

par les commissaires. C'est pourquoi il est utile, après avoir eu des contacts avec les fonctionnaires responsables, d'entrer en relation avec le cabinet du commissaire compétent (Jean [53]). Après la phase préparatoire au sein de la commission, une fois celle-ci publie sa proposition dans le Journal officiel, le lobbying change d'objectifs. Les groupes doivent suivre le dossier aux stades plus avancés du processus d'une part pour éviter que les positions défendues, adoptées par la Commission ne fassent l'objet d'amendement au sein d'autres groupes de travail et d'instances décisionnelles (COREPER, PE) selon le mode décisionnel adopté, d'autre part pour faire adopter les propositions non retenues par la Commission, et bloquer celles défavorables. Etant donné le caractère notablement plus politique du processus à ce stade, le lobbying devient plus exigeant en termes de capital humain à déployer et d'acteurs de décision à cibler. Comme précise Jean [53] "*Lors des phases de discussion successives au sein du Conseil et du Parlement, il est nécessaire de prendre des contacts plus politiques. Pour ce qui est du Conseil des ministres, les meilleurs contacts sont de caractère national, avec les cabinets des ministres concernés. Pour ce qui est du Parlement, l'essentiel des discussions aura lieu avec les membres de la commission et non des contacts avec le rapporteur de celle-ci.* [...] *En ce qui concerne les travaux du Conseil, il faudra privilégier les contacts avec les représentants des Etats membres à Bruxelles (au sein du COREPER, comité des représentants permanents) ou avec les cabinets ministériels dans les capitales. Il ne faut pas oublier non plus que la Commission est associée aux travaux du Conseil des ministres comme à ceux du Parlement. Les contacts que l'on aura noués plus tôt avec les fonctionnaires rédacteurs de textes et avec des membres du cabinet du commissaire compétent seront bien sûr à retenir, voire à développer.*"

Enfin, quant aux moyens d'action, ils sont multiples : le maintien d'un service de lobbying au sein de l'entreprise, l'affiliation à un groupe fédéral et/ou confédéral, la création circonstancielle d'association entre entreprises de différents pays, etc. La formule adoptée doit être adaptée à la problématique. Elle peut contenir un seul moyen comme une combinaison d'un certain nombre de moyens.

3.4.5 Prémisses pour une modélisation de la détermination de la PCE

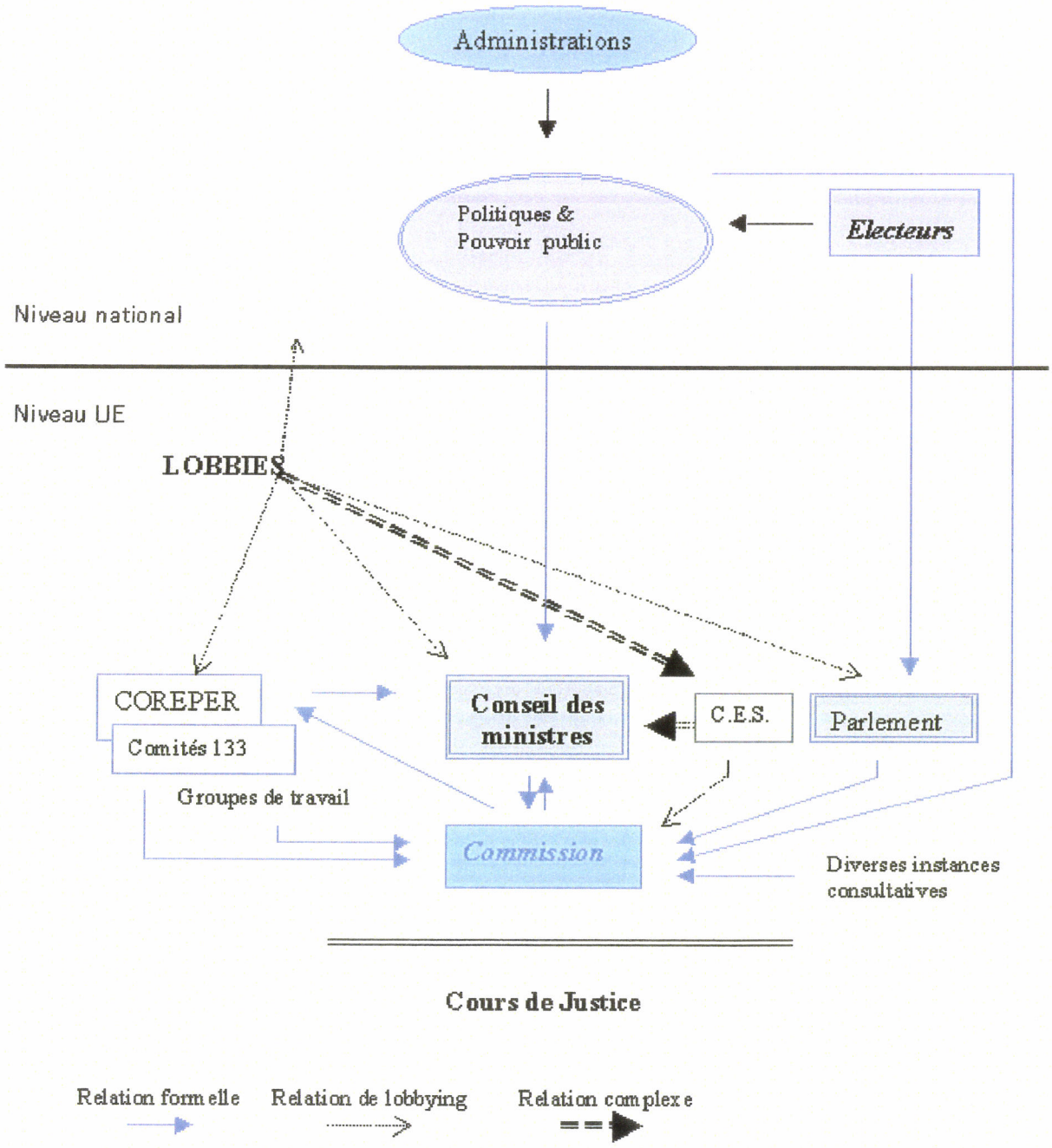
L'analyse du processus décisionnel dans l'Union, notamment à travers le schéma proposé par la figure 3.4, fait apparaître quelques particularités qui forcent à la conception d'outils d'analyse plus adaptés.

Le processus décisionnel se caractérise par la coexistence de trois types de relations. Les relations que nous qualifions de **formelles** sont celles qui se déroulent principalement entre instances institutionnelles du processus décisionnel. Elles ont donc une base juridique ou réglementaire, qui est, au niveau national, antérieure à l'UE. Les relations de **lobbying** représentent toute relation du processus, où interviennent les acteurs privés, individuellement ou en groupe afin de peser sur les choix de l'organe décisionnel qui est le CM. Enfin, les relations **complexes** sont celles qui présentent les caractéristiques des deux que l'on vient de citer. Elles ont une base réglementaire, mais en même temps elles peuvent aussi se présenter sous forme de lobbying. Le CES ainsi que certains comités *ad hoc* (dit "d'accompagnement"), mis sur pied par la Commission dans le cadre d'une problématique donnée, sont les seuls concernés par ce type de relations. Le CES est principalement un organe de consultation dont le traité prévoit qu'il soit composé de représentants de l'économie privée (voir sa composition supra). Cependant, ces derniers peuvent aussi, à titre individuel et en usant de leur statut, entretenir des relations de lobbying avec les autres instances du processus, ce, pour le compte des groupes dont ils sont issus. Quant aux comités d'accompagnement, ils ont une composition *ad hoc* comprénant des experts et représentants issus de la sphère privée. Leur rôle consiste à aviser la Commission sur des aspects précis de la problématique traitée.

Ceci implique la prise en compte des spécificités institutionnelles du processus décisonnel au sein de l'UE. Ce dernier se déroule dans une situation institutionnelle dépourvue d'une **autorité gouvernementale** ainsi que **d'un cotrôle parlementaire** véritables. Le premier cède sa place à une instance intergouvernementale, Conseil des ministres, appelé à finaliser les choix communautaires proposés par une super administration. Tandis que le second est symboliquement assuré par un parlement élu invesit d'un pouvoir procédural sans conséquence significative eu égard à la détermination de la PCE.

Les agents économiques de tout bord, soucieux d'améliorer leur environnement cherchent à influencer en leur faveur les choix en gestation dans les dédales de la Commission. Les actions politiques au sujet de la PCE s'inscrivent dans cette perspective. Comme dans un cadre restreint au niveau national, au niveau européen aussi les dits agents peuvent être groupés en trois catégories principales : les consommateurs finals, les firmes et les politiques. Tandis que les firmes peuvent être considérées en deux sous groupes selon qu'elles sont plus ou moins protectionnistes (ou libre-échangistes) par rapport à la politique commerciale en place, les consommateurs, eux, affichent des préférences en faveur du libre-échange qui maximise leur bien-être. L'émergence et l'efficacité des actions politiques d'influence obéissent à la logique proposée par

FIG. 3.4: Processus décisionnel relationnel



Olson. Par conséquent, celles-ci voient leur chance de succès accroître avec le degré d'homogénéité des groupes, supposée varier inversement au nombre d'adhérents. Ainsi, le groupe de consommateurs, vu le caractère diffus des intérêts affichés en raison de sa vastitude, est un groupe plutôt inerte. Enfin, les politiques mettent en place des politiques et opèrent des choix en matière de PC qui maximisent leur utilité définie en termes de retombées politiques consécutives escomptées. Les spécificités du processus de gestation de la PCE peuvent s'exercer pratiquement à tous les échelons de celui-ci. Toutefois, elles ne débouchent pas toujours sur des résultats contre intuitifs par rapport à un processus se déroulant dans le cadre d'un Etat-nation classique. Ainsi, l'intégration européenne constitue pour tous les acteurs à l'origine de la PC un facteur alourdissant le coût de l'information et de l'action politique. Le premier est induit par l'allongement et la complexification du processus décisionnel, notamment en raison de la mise en place d'institutions nouvelles (cf supra et fig. 3.4). Tandis que le second concerne les groupes actifs, et est occasionné par la conjonction des trois facteurs : (*i*) agir sur une structure institutionnelle plus hétéroclite (le CM, la Commission, le COREPER et tous les intervenants institutionnalisés connexes tels CES et comités divers) et (*ii*) plus éloigné (le processus décisionnel se déroule, géographiquement et politiquement en dehors du territoire national) ; (*iii*) l'incertitude liée aux résultats de l'action politique devient plus élevée en raison de la multiplication des actions politiques hostiles.

Ce qui précède nous permet déjà d'avancer un certain nombre de propositions afin d'esquisser déjà un premier modèle informel du processus de gestation de la PCE. Celui-ci s'organise autour des deux axes : (1) la prise de forme et le moyen d'expression de la demande de PC couverts par les trois premières propositions, et (2) le schéma de gestation de l'offre de PC couvert par les deux dernières propositions.

Proposition 1 *Les agents cherchent à agir sur la PCE afin d'accroître leur utilité, mais leur action est conditionnée par le degré de leur connaissance de leur propre situation ainsi que par leur nombre.*

Ainsi, les consommateurs affichent une préférence pour le libre-échange qui leur permet de maximiser leur utilité avec une gamme de produits plus large et une consommation plus élevée. Cependant, leur efficacité politique pour ce faire se trouve amoindrie par le comportement très répandu de désertion de leur part. Les individus constituant le groupe de consommateurs sont découragés à s'engager dans une action quelconque en faveur de libre-échange. Plusieurs facteurs favorisent cet état de fait. D'abord, comme nous l'avons évoqué plus haut, c'est un groupe aux intérêts éminemment diffus. Les consommateurs ayant des paniers de consommation différentiés à des degrés divers, sont

loin du degré de motivation nécessaire à la constitution du groupe. Le coût de l'information constitue le second (non des moindres) obstacle à la constitution effective du groupe. Souvent, les consommateurs ignorent le contenu de la PCE ainsi que ses effets sur leur bien-être. D'autant plus que ceux-ci sont, pour eux, extrêmement difficiles (partant, coûteux) à dissocier de ceux souvent positifs liés à l'intégration des marchés intérieurs. Enfin, même s'ils en sont conscients, le caractère (bien) "public" de la PC, étant donnée leur rationalité supposée, les empêche d'agir, en attendant que d'autres le fassent à leur place (passagers clandestins). L'intégration des marchés européens sont donc de nature à rendre encore moins probable l'action en groupe des consommateurs en raison des facteurs (*i*) et (*ii*) qui vient d'être cités, mais aussi en accentuant le caractère diffus du groupe. Ces mêmes facteurs déterminent aussi le comportement des firmes. Mais ces dernières affichent des intérêts plus homogènes et leur nombre est plus limité. Ces deux facteurs favorisent leur action individuelle ou en groupe.

Proposition 2 *Le processus décisionnel européen peut être scindé en quatre segments que les groupes ciblent à travers leurs actions d'influence : niveaux* ***européen, national, régional, sub-régional.***

Le transfert aux instances européennes des prérogatives en matière de PC ne signifie pas que les acteurs publics nationaux ont cessé, loin s'en faut, de jouer un rôle significatif dans ce domaine . Au contraire plusieurs facteurs favorisent leur sollicitation. Premièrement le fonctionnement même du processus décisionnel européen ainsi que la main mise permanente des Etats membres sur ces institutions sont de nature à favoriser le maintien du lobbying à portée nationale aux différents niveaux nationaux. Les principaux acteurs intervenant au stade de l'élaboration des choix en matière de PCE, à savoir les directions compétentes de la Commission ainsi que les divers comités situés en amont comme en aval (fig 3.4) sont issus des administrations et cabinets ministériels des Etats membres. Deuxièmement, la complexité et le caractère souvent diffus des concertations entre les instances en question alourdissent notablement le coût d'intervention au niveau européen. Troisièmement, les contraintes (*i*) et (*ii*) citées (voir *supra*) poussent les petites firmes non organisées à chercher des écoutes à leur demande de PC au niveau national plutôt qu'au niveau européen. Enfin, les régions disposent de leur propre structure de lobbying, que les firmes et groupes locaaux peuvent approcher afin d'infiltrer le processus décisionnel européen.

Proposition 3 *Le choix du canal de lobbying dépend du niveau d'organisation de l'action d'influence.*

Comme l'évoque la proposition précédente, la motivation des firmes (facteur capital) obéit donc à la logique rationaliste à la Olson-Buchanan. Celles-ci s'engagent dans le lobbying si elles estiment leur contribution indispensable pour le succès de celui-ci et en tout cas si la rente escomptée en justifie le coût supporté. Quant au choix du canal (voie) d'influence (voir fig. 3.5) , suivant les moyens exigés et l'objet du lobbying, il peut être la filière nationale ou européenne. Cependant, les firmes importantes, faisant partie d'une super fédération et ayant une bonne influence locale et/ou au niveau national peuvent agir sur les deux plans à l'instar des industries textiles et de l'habillement (Veila [124]). Dans ce cas la confédération européenne constitue la synthèse des intérêts divers tels qu'ils sont véhiculés par les fédérations nationales. A ce titre, elle ne représente pas les intérêts individuels avec la même fidélité ni la même acuité. Les firmes nationales trouvent, par conséquent, à la fois plus rationnel et sécurisant le recours à la filière locale et/ou nationale. Quant aux firmes plus petites, la voie nationale (inférieure) est souvent sinon le passage obligé en tout cas pratiquement la seule filière pour atteindre le processus décisionnel européen. Le choix de stratégie de la part des firmes est complexe et fait intervenir une multitude de facteurs comme le montre (fig. 3.5). Tant que la forme organisationnelle est dominée par son caractère individuel, national (ou régional ou territorial) le lobbying est organisé par la firme ou l'organisation représentative, et le canal national en constitue le passage obligé tandis que la Commission et le CM, la cible privilégiée. Par contre pour les organisations représentatives de caractère européen le lobbying, confié aux professionnels, cible directement le COREPER, le CES et le Parlement[33].

Proposition 4 *Le CM opte pour des choix qui maximisent l'utilité politique de ses membres*

Le processus décisionnel relative à la gestation de la politique commerciale, tel qu'il est synthétisé par la figure 3.4, et à travers les propositions qui précèdent, laisse apparaître une préoccupation de recherche permanente de compromis qui anime la véritable instance décisionnelle qui est le CM. Les différents comités permanents ou circonstanciels qui entourent la Commission, et le processus décisionnel au sein de cette dernière ainsi que de COREPER sont justifiés principalement par le soucis d'équilibrer les coûts et bénéfices, en terme de retombées politiques, de leurs choix en matière de PCE. L'omniprésence institutionnalisée des groupes d'intérêt ainsi que des représentants directement issus des cabinets ministériels nationaux notamment au stades

[33]Toutefois, concernant la PCE le PE ne peut que donner des avis non contraignants. Par conséquent le lobbying à ce niveau n'est pas très rentable.

FIG. 3.5: Les stratégies de lobbying [Source : Greenwood et all. [41], p.28]

<table>
<tr><th>La forme organisationnelle de l'activité de lobbying</th><th>Les voies d'influence</th><th>Les moyens d'influence</th><th>Objet de lobbying</th></tr>
<tr><td>1. Individuelle</td><td rowspan="2">Niveau national</td><td rowspan="2">Self représentation</td><td rowspan="2">Commission et Directions générales</td></tr>
<tr><td>2. Coalition (fonctionnelle, territoriale)</td></tr>
<tr><td>3. Associative, syndicale à caractère nationale</td><td rowspan="2">Niveau européen via des contacts nationaux</td><td rowspan="3">Lobbystes externes</td><td rowspan="3">Conseil des ministres

Groupes de travail (COREPER)

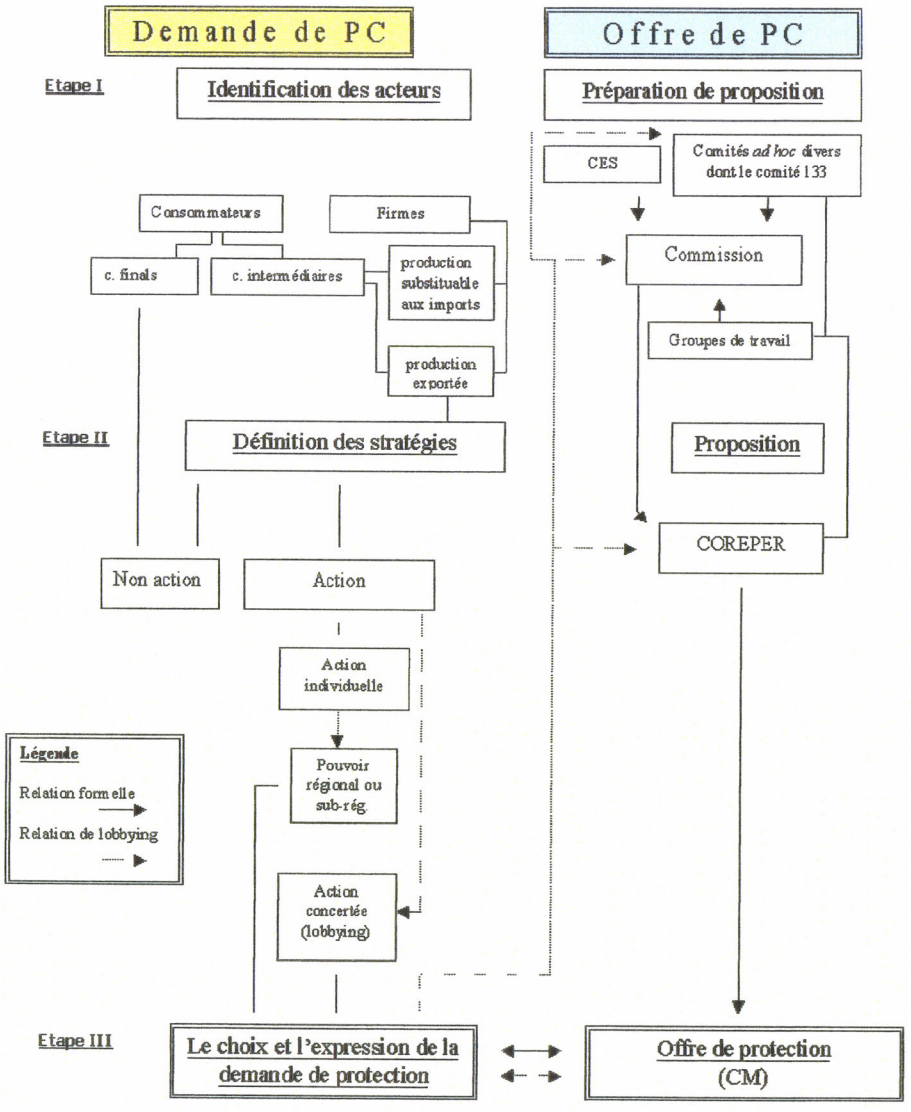
Parlement, CES</td></tr>
<tr><td>4. Fédérative nationale</td></tr>
<tr><td>5. Coalition européenne spécifique (adhésion directe)</td><td rowspan="2">Bruxelles</td></tr>
<tr><td>6. Fédérative, européenne des fédérations nationales (super fédération)</td><td></td><td></td></tr>
</table>

préparatifs des décisions, enfin la composition même du COREPER (voir supra) illustrent cette recherche permanente de profit politique de la part des ministres.

Proposition 5 *La PCE est la résultante de la lutte permanente entre groupes aux intérêts rivaux, cherchant à peser sur les choix dans ce domaine, et qui est arbitrée par un CM qui maximise l'utilité politique de ses choix.*

Ces propositions synthétisées par le schéma (3.6) constituent les principaux axes des modèle formalisés, développés dans la partie suivante.

FIG. 3.6: Schéma analytique du processus décisionnel en matière de PCE



3.5 CONCLUSIONS

Jusqu'en 1993, l'entrée en vigueur du marché unique prévue par l'Acte unique de la CE, en dépit de la volonté affichée de mettre sur pied une politique commerciale commune, les progrès accomplis dans cette dernière ont été rythmés par le l'évolution lente des équilibres politiques d'une part au sein des instances décisionnelles de la CE, d'autre part celle intervenue dans les pays membres. Les pouvoirs décisionnels régionaux, soumis aux pressions exercées par les groupes d'intérêts divers ont toujours cherché à protéger les activités stratégiques de leurs régions. Ainsi, suite aux engagements pris dans le cadre de GATT au sujet de la réduction progressive de la protection tarifaire, les pays membres se sont employés à substituer à cette dernière des mesures de protection plus difficiles à cerner, voire, à juridiquement contester.

Le transfert progressif des prérogatives en matières de réglementation et de gestion économiques vers les instances européennes, et au détriment des autorités nationales a obligé les groupements d'intérêt à s'organiser au niveau européen. Ainsi, la prolifération des activités de lobbying à Bruxelles a propulsé cette dernière au deuxième rang mondial des villes abritant ce type d'activités, immédiatement après Washington. Néanmoins, le caractère restrictif du mode de décision à ce niveau a rendu possible le lobbying par le biais national.

La complexité du processus décisionnel européen et les procédures de consultation préalable mises en place par la Commission ont longtemps fait la part belle aux groupements d'intérêts organisés. Ainsi, ces derniers ont pu cadencer le processus d'ouverture des marchés européens au rythme de l'évolution de leur propre compétitivité.

Par ailleurs, les différents groupes de travail qui entourent et accompagnent les travaux de la Commission véhiculent en permanence les positions des pays membres dictées par leurs préférences sur les dossiers divers. Même si ces groupes sont loins des activités des lobbies, les positions défendues par ces derniers sont prises en considération par les différents ministères. Ainsi, les groupes de travail constituent *in fine* un véritable vecteur de lobbying institutionnalisé. Cet état de fait est le corollaire du processus décisionnel au sein du CM dans lequel les ministres, animés d'une vision schumpeterienne, cherchent à maximiser l'utilité politique de leur choix. Tandis que cette dernière est principalement liée aux préférences affichées par les groupements d'intérêts organisés. Les multiples transactions qui ont lieu tant au sein de la Commission qu'au sein du COREPER tentent de prévoir tout blocage

éventuel au niveau du CM, et contribuent par ce fait et de façon déterminant à la gestation d'un équilibre politiquement optimal au sein du processus.

Vu la complexité du processus décisionnel et la multiplicité d'instances décisionnelles, les firmes sont amenées à mettre sur pied une stratégie de lobbying subtile et souple et qui corresponde à leur moyen. Ainsi, il ne s'agit pas de choisir entre la filière nationale et la filière européenne mais de mettre en place une stratégie adaptée, destinée à optimiser la production d'action d'influence, et ce, dans la mesure du possible, en agissant dès les premiers stades du processus décisionnel. En définitive, la gestation de la politique commerciale européenne s'effectue donc dans un contexte où, les ministres mandatés négocient et marchandent afin de maximiser les retombées politiques des actes adoptés, pour leur situation personnelle. La recherche d'une position politiquement optimale ouvre aux agents privés concernés les occasions d'intervenir dans le processus décisionnel par de différents biais. Vu le coût impliqué par la complexité duquel processus ainsi que son éloignement par rapport au contexte politique national, obligent les firmes et individus concernés à consacrer des ressources afin de développer et exercer des stratégies de lobbying sans cesse évoluant.

Le modèle préliminaire que nous avons proposé a pour vocation de déblayer le terrain, et de cerner les acteurs et les points stratégiques du processus décisionnel, en mettant l'accent notamment sur les rôles respectifs des agents privés et des institutions qui y interviennent, et brosser ainsi un premier modèle non formel au sujet du processus de gestation de la PCE comme la résultante de ce processus. La partie suivante propose une approche modélisation plus formaliser de ce processus toujours sur base du schéma (3.6 p. 82)

Deuxième partie

Modélisation par l'Approche de Choix Collectifs du Processus de Détermination de la PCE

INTRODUCTION

La politique commerciale endogène a comme point de départ la remise en cause du rôle bienfaiteur attribué au pouvoir public. Celui-ci est donc chargé de veiller sur le bien-être général. Les théories classiques du commerce international s'ingénient à démontrer que le libre échange est optimal par rapport à toute forme de restriction. Alors que les agents privés dotés d'une intelligence rationnelle à toute épreuve n'ont qu'un seul objectif, celui de maximiser leur utilité. L'Etat, quant à lui, enfermé dans son rôle éminemment "héroïque", est censé permettre aux premiers d'atteindre leurs objectifs pour favoriser ainsi le plus grand bien (être) commun. Mis à part le fait que la notion même de "bien commun" n'est pas exempte d'ambiguïté ni dans sa définition ni même dans son expression, le rôle bienfaiteur attribué à l'Etat contraste avec le caractère historiquement exceptionnel du libre-échange.

Schumpeter [110] fut l'un des premiers des économistes "contemporains" à reconsidérer le rôle de l'Etat dans le processus de gestation des choix collectifs où il intervient de manière plus active, en étant guidé par ses préférences propres dans ses choix et actions. En d'autres termes, si le libre-échange était et reste une exception c'est parce que ceux qui, au nom de l'Etat, prennent des décisions dans le domaine de politique commerciale y trouvent intérêt. La brèche ainsi ouverte par Schumpeter dans les remparts de la forteresse néoclassique a été largement mise au profit par Downs [28] qui a endogénéisé entièrement les actes posés par les politiques, en les plaçant dans un contexte où ils sont principalement dominées par les perspectives électorales. Les politiques sont donc des entrepreneurs en concurrence pour la conquête du pouvoir auquel les élections démocratiquement organisées constituent le seul moyen d'accès. On doit donc leur attribuer le comportement rationnel comme à tout agent économique en microéconomie. D'une part l'électeur vote pour le parti qui maximise son utilité, ce, en se basant sur sa propre expérience au sujet des performances passées du parti en question tout en attachant plus de poids à ses actes plus récents. D'autre part, le politique pose des actes qui maximisent son utilité, définie par le nombre de votes favorables anticipés dans la perspective de prochaines échéances électorales. Toutefois,

il faut souligner le problème de taille laissé en suspend par Downs. A savoir "le paradoxe du vote" : dans la mesure où l'électeur a une chance quasi nulle d'influencer l'issu du scrutin, compte tenu du coût occasionné par l'acte de voter, le vote n'est pas justifié économiquement. L'électeur rationnel, étant conscient de l' "inutilité" du vote, lorsqu'il est malgré tout amené à voter, tente d'en minimiser le coût, en votant avec une information réduite, donc dans une "ignorance rationnelle".

Ainsi, appliquée au processus de gestation de la politique commerciale, la théorie schumpetéro-downsienne (S-D) a donc donné naissance à ce qu'on appelle dans la littérature la "politique commerciale endogène". Celle-ci cherche à expliquer le niveau de protection bénéficiant à un secteur (ou un ensemble de secteurs) ainsi que son évolution comme le produit final des transactions entre d'une part les bénéficiaires et victimes potentiels d'une politique commerciale donnée, d'autre part les politiques qui représentent le pouvoir public.

Dès le début des années soixante-dix les travaux empiriques dans ce domaine se sont multipliés . Consacrés dans leur quasi totalité aux pays nord américains, et notamment aux Etats-Unis, ces travaux dégagent essentiellement trois types de modèles analytiques[34] : (i) les modèles de demande ; (ii) les modèles d'offre ; enfin (iii) les modèles "empiriques".

S'inspirant de l'économie institutionnelle, dans la lignée directe de Commons, Bentley et Olson, les modèles de demande relient le niveau de la protection commerciale à la capacité des bénéficiaires ou victimes potentiels, de mener des actions politiques concertées (lobbying) afin d'influencer le cours de gestation de la politique commerciale en leur faveur. Ainsi, les industries ou groupes géographiquement et/ou économiquement concentrées disposent d'avantage de capacité d'action, ont donc plus de chance d'affecter le cours de la politique commerciale dans un sens favorable. Tandis que les groupes relativement dispersés auront plus de difficulté à organiser des actions de lobbying, étant donné le coût de coordination dissuasif, et le risques de désertions élevé . C'est d'ailleurs la principale explication de l'inertie des consommateurs finals face au protectionnisme. Dans ces modèles le pouvoir public est investi d'un comportement passif, néanmoins rationnel. Les politiques qui le représentent préfèrent distribuer de la protection à la demande dans l'unique but de maximiser les conséquences en terme électoral de leurs actes. La politique commerciale qui en découle sera plus ou moins protectionniste (ou libre-échangiste) selon la capacité, des groupes concernés, d'organiser des actions de lobbying politique. Quant aux modèles d'offre, ils attribuent à l'Etat un rôle plus actif. Les élus sont donc censés voter un niveau de protection qui

[34]C'est notre classification. Toutefois, le lecteur intéressé par un survey plus complet peut consulter Baldwin [6], Magee [70] et Rodrik [104].

met en équation le gain marginal en terme de support politique (votes favorables, contributions) et la perte marginale due aux groupes lésés, organisés ou non. Dans ces modèles (voir aussi fig. 1.1 p.4), les politiques, même s'ils restent ouverts au lobbying politique, prennent en compte les effets néfastes de leurs actes sur les groupes non organisés (par exemple les consommateurs finals). Ce qui permet de dissocier les deux approches.

Enfin, il existe toute une série de travaux qui ne relève d'aucun des deux types de modèles cités, ce, en raison notamment de leur souci de pragmatisme. C'est pourquoi nous les avons qualifiés d' "empiriques". Vu leur diversité d'approche il est extrêmement difficile de les classer dans une approche communément représentative. Selon certains la politique commerciale est un sous produit de la politique étrangère. Ainsi, une industrie est protégée en raison de son importance stratégique pour la sécurité du pays, pour son caractère symbolique, ou encore pour des questions de prestige(Caves [22], Johnson [54]). Selon d'autres, la politique commerciale est le prolongement de la politique sociale, en ce qu'elle permet au pouvoir public de protéger les travailleurs non qualifiés, et s'opposer à la détérioration de la répartition de revenu au détriment des bas salaires(Constantopoulos [25]).

La plupart des modèles de choix collectifs de la politique commerciale prend comme cadre de raisonnement la démocratie directe. Or, en réalité, hormis les périodes de crise économique aiguë, la politique commerciale ne constitue guère un enjeu électoral déterminant, encore moins un enjeu politique d'une importance susceptible de nécessiter une procédure référendaire. Or, selon que l'on se situe dans une démocratie directe ou une démocratie représentative nous aboutirons à des conclusions parfois même radicalement différentes. En effet, dans une démocratie directe le niveau de la protection ainsi que sa portée sont déterminés par la consultation directe de la population. Ceci a un certain nombre de conséquences directes[35] : (1) Le lobbying politique, d'où qu'il vienne, n'a plus raison d'être. (2) Les préférences sont révélées par un vote direct, ce qui permet aux politiques de maximiser leur utilité (prolonger leur maintien au pouvoir) tout en homogénéisant le discours politique autour de la politique commerciale(Staiger & Tabellini [115]). Car il serait a posteriori irrationnel, pour les formations de l'opposition d'adopter une position contraire à celle révélée majoritaire à l'issue de la consultation populaire. (3) Le coût de l'information est minimisé pour les victimes potentielles de la protection grâce au débat public occasionné par la procédure référendaire. Par conséquent, les votants pourront baser leur choix sur de plus amples informations. L'issue du scrutin donnera donc lieu à un niveau de protection assez proche des préférences de l'électeur médian conformément

[35]Nous faisons abstraction des difficultés pratiques liées à un tel procédé.

à la théorie de D. Black [13][36].

Quant aux modèles de l'approche de la démocratie représentative[37] ils supposent en général l'existence de deux partis politiques : l'un protectionniste, l'autre libre échangiste, ou encore deux partis protectionnistes mais à des degrés sensiblement différenciés. Idéalement, c'est-à-dire si le processus démocratique était tel que toute décision politique respectait parfaitement les préférences en matière de protection, le niveau de la protection serait sensiblement identique à celui qui serait adopté dans une démocratie directe (Hillman [48]). Or, la conformité des décisions aux préférences des électeurs dépend entièrement de l'information dont ces derniers disposent. Vu son coût l'électeur affichera des préférences en fonction de l'information à sa disposition. Sa position sera donc déterminée dans la quasi ignorance. Dans ce cas le niveau de la protection sera conforme aux préférences des intérêts organisés.

Par ce qui suit nous aborderons à travers deux modèles indépendants traitant le processus de gestation de la PCE sur la base du schéma analytique proposé par (fig. 3.6, p. 82). Le premier modèle traite, à partir du premier bloc de ce schéma, du processus de prise de forme de la demande protection européenne de lémergence de la coercition à la constitution du lobby ainsi que l'expression du niveau de la protection demandée. Le modèle s'inspire principalement de Findlay et Wellisz [31], et Stigler [116] Le second est un modèle d'offre de politique commerciale placé dans le contexte d'une union douanière. Il se base principalement sur Cadot et al. ([20] et [21]), et Grossman et Helpman [43] et [42]. Il a pour vocation de cerner , à la suite d'un changement de l'offre de PC, le processus de genèse des actions de lobbying favorables et hostiles, et les paramètres qui guident les choix du décideur public eu égard aussi à l'effet en terme de bien-être de tels choix.

La gestation de la politique commerciale est considérée comme la résultante de la lutte entre groupes d'agents rationnels. Ceux-ci sont constitués d'agents qui affichent des intérêts similaires à l'égard d'un produit ou d'un ensemble de produits. Les représentants élus, investis de pouvoir exécutif cherchent à maximiser leur utilité en accroissant les retombées électorales de leurs actes politiques Ainsi, ils votent pour des politiques qui rencontrent le plus grand nombres de préférences qui s'expriment soit individuellement soit par des organisations représentatives d'intérêts. Vu son caractère redistributif, la politique commerciale constitue donc la variable clé qui motive leurs actions politiques. Pour chaque bien et service échangeables entrant dans leur

[36]..traduit dans J. Généreux [35].

[37]Voir entre autres Hillman [48], ch. 4, pp. 43-47.

panier de consommation, ou dont ils sont détenteurs de facteur de production, ils luttent pour une politique commerciale "optimale" qui maximisent leur utilité. Ils définissent donc une stratégie d'action politique par produit et tentent d'influencer le processus décisionnel politique en matière de politique commerciale en leur faveur.

Chapitre 4

UN MODELE DE GESTATION DE LA DEMANDE DE PROTECTION

4.1 INTRODUCTION

Dans ce chapitre nous proposons un modèle afin de cerner le processus de gestation de la demande politique commerciale au profit d'un secteur. Ce processus synthétisé par la fig 3.6 (p. 82) peut être analysé en trois étapes : (1) l'identification de l'individu au regard de la situation coercitive dans laquelle il évolue ; (2) la prise en forme de sa stratégie d'action ; et enfin (3) le choix du niveau de protection, ou l'émergence de la demande de protection.

4.2 MODELE

La demande de politique commerciale est révélée par les agents à travers leurs actions politiques diverses qui s'expriment à titre individuel ou par le biais d'organisations qui représentent leurs intérêts. Face à un ensemble de biens et services chaque agent a un ensemble de préférences, Π^i, en matière de politique commerciale, qui représente sa politique commerciale optimale (PCO) vu son panier de consommation et la composition de l'ensemble de facteurs de production dont il est détenteur. La PCO de l'individu (la firme) i est donc l'ensemble des préférences en matière de politique commerciale par

B&S répertorié.

$$\Pi^i : \left\{ \tau_j^i \middle| \, \tau_j^i \in \Re^{*+} \right\}$$

où τ_j^i la politique préférée par l'individu i concernant le bien j. Elle maximise son utilité, W^i

$$W^i = W\left(\overline{\overline{\overline{\Pi}}\ \Pi^i}\right)$$

où $\overline{\overline{\overline{\Pi}}}$ représente le *statu quo* (la politique commerciale en vigueur, PCV, l'ensemble des politiques observées). $\overline{\overline{\overline{\Pi}}\ \Pi^i}$ représente donc l'écart (la distance euclidienne) entre PCO et PCV. Chaque bien est produit par un facteur spécifique et un mobile, et ce, avec des rendements d'échelle constants. Les marchés sont parfaitement concurrentiels.

4.2.1 L'identification des individus

Axiome 1 **Pour un bien j donné la firme i maximise son utilité qui dépend de l'écart entre sa politique commerciale optimale, τ_j^i, et celle en vigueur, τ_j.**

$$W^i = -\sum_{j=1}^{n} \alpha_j^i \left(\tau_j^i - \overline{\tau}_j\right)^2$$

où α_j^i est le coefficient de pondération tel que $0 \leq \alpha_j^i \leq 1$ et $0 \leq \sum_{j=1}^{n} \alpha_j^i \leq 1$.

Il va de soi que $MaxW^i \Leftrightarrow Min \sum_{j=1}^{n} \alpha_j^i \left(\tau_j^i - \overline{\tau}_j\right)^2, \forall i$

En définitive, l'individu subit une "coercition" par B&S répertorié, qui est mesurée par la valeur absolue de la différence entre sa politique idéale et celle en vigueur. Cependant, le poids de sa coercition, partant sa réaction politique dépendra de son "statut socioéconomique dominant".

Axiome 2 **L'individu réagit à l'éloignement de la PCV par rapport à sa PCO en fonction de son "statut socioéconomique dominant"**

Cet axiome intègre l'hypothèse de l'ignorance rationnelle de Downs [28], en reliant l'action politique de l'individu à l'égard d'un produit à l'utilité

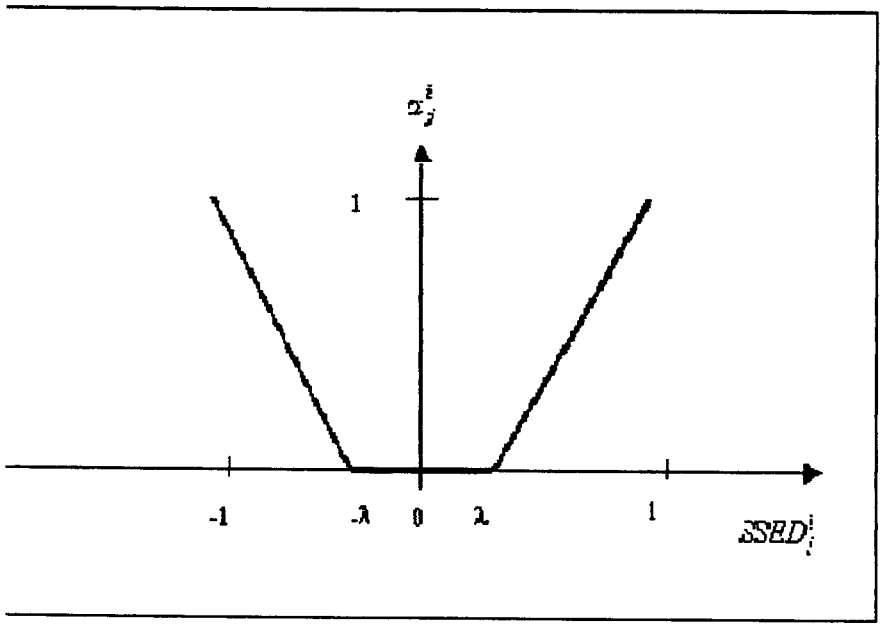
directe qu'il en tire en tant que détenteur de facteur spécifique ou en tant que consommateur. L'intensité et la nature de son action politique dépendent de l'information qu'il achète. Et, il achète de l'information tant que l'espérance du bénéfice tiré de celle-ci est positive. L'individu évalue l'enjeu de son action sur la base de l'information à sa disposition, et décide de son intensité ainsi que de sa forme. C'est pourquoi, par exemple, la protection de la production d'un bien local engendre des actions très diversifiées et souvent ambiguës. C'est ainsi que, alors que les détenteurs de facteur capital spécifique soutiennent une telle politique, l'attitude de la main d'œuvre est souvent basée sur l'information gratuite mais biaisée émanant des premiers. Les consommateurs, quant à eux, ignorent souvent l'existence même de la mesure protectionniste en question[1]. Par conséquent, α_j^i dépend du statut socioéconomique dominant (SSED) de l'individu i. Celui-ci est un "identificateur d'agent" eu égard à la politique commerciale, en ce qu'il permet de cerner les individus par la position "nette" qu'ils affichent par rapport à un bien donné, j, en tant que consommateur ou détenteur de facteur. Il représente, à ce titre, la différence entre ses revenus de facteur de production de, et ses dépenses de consommation en bien j, rapportée à son revenu global :

$$SSED_j^i = \frac{Y_j^i - C_j^i}{Y^i}$$

où Y_j^i est le revenu périodique de l'individu i généré par le facteur j (le facteur utilisé dans la production du B&S j) dont il est détenteur, C_j^i, sa consommation de bien j, Y^i, son revenu périodique global. $SSED$ permet de mesurer l'intensité (par l'écart relatif entre son revenu de facteur et sa consommation de bien j) et le sens (par le signe de l'écart en question) de sa position en tant que l'unité (de décision et d'action) politique. Il est claire que $-1 \leq SSED_j^i \leq 1$. Par conséquent, nous proposons que $\alpha = \alpha(SSED)$ pour i et j donnés. Cependant, le coût de l'information fera que l'individu définira son α_j^i à partir d'un certain niveau de son $SSED$ (Fig. 4.1). Il aura donc $\alpha_j^i > 0$ si $|SSED| > \lambda$, où le seuil $|\lambda| > 0$, et dont le niveau dépend le coup d'information. L'augmentation de ce dernier entraînera celui de λ. Il s'ensuit que $\alpha\prime > 0$ pour $SSED > \lambda$ et $\alpha\prime < 0$ pour $SSED < -\lambda$. Etant donnés le coût de l'action politique pour i, c^i, et la PCV, $\overline{\tau}_j$, nous pouvons définir un *seuil d'action politique*, $\theta > 0$, tel que l'individu cherchera à agir sur $\overline{\tau}_j$ si $\alpha_j^i \left|\tau_j^i - \overline{\tau}_j\right| > \theta$. En d'autres termes, l'individu (la firme) estime

[1]Cette ignorance est rationnelle au sens de Downs (*supra*), car les consommateurs préfèrent ne pas s'informer étant donnée l'espérance de bénéfice négatif de l'information.

FIG. 4.1: Coefficient de pondération α_j^i



valoir la peine d'entreprendre une action politique afin de réduire sa coercition lorsque celle-ci pondérée dépasse son seuil de tolérance. A priori nous supposons que θ est identique quelque soit l'individu. Par ailleurs il est comparable au "seuil de participation politique" de Breton [17] (pp 76-77)[2]. Par ailleurs, la sensibilité de α par rapport au $SSED$ est identique quelque soit le bien j et quelque soit le $SSED$ [consommateur ($SSED < 0$) ou détenteur de facteur ($SSED > 0$)]. Ceci est synthétisé par la figure 4.1 et le tableau 4.1.

Enfin, le groupe de consommateurs est constitué de deux catégories d'agents :

[2]Pour un niveau donné des coûts le seuil de participation politique représente, chez Breton, le niveau minimal de sa coercition au delà duquel l'individu décide de réagir. Quant au terme de "coercition", il défini comme étant la différence en valeur absolue entre son état d'équilibre et l'état observé. Cependant, notre interprétation du seuil en question diffère à certains égards. Car Breton estime que tant que le seuil critique n'est pas franchi, l'individu est satisfait de la politique en vigueur, et il soutient donc la politique du pouvoir en place. Tandis que nous, nous estimons que l'individu rationnel préférant rester " ignorant " tant que sa coercition n'a pas franchi le seuil critique, n'émet donc aucun jugement sur la politique en vigueur et ne mène donc aucune action, ce, ni dans un sens ni dans l'autre.

TAB. 4.1: *SSED*

$SSED$	Détenteur de facteur	Consommateur	
$< -\lambda$	-	final	interm.
$-\lambda < SSED < 0$	-	-	$\alpha > 0$
$0 < SSED < \lambda$	$\alpha = 0$	$\alpha = 0$	$\alpha = 0$
$\lambda <$	$\alpha > 0$	-	-

les consommateurs *finals* ($-\lambda \leq SSED < 0 => \alpha = 0$) et les consommateurs *intermédiaires* ($SSED < -\lambda => \alpha > 0$). Il va de soi que, l'individu peut avoir des préférences opposées en matière de politique commerciale selon qu'il réagit en consommateur ou en détenteur de facteur. Cependant, pour un bien donné, sa PCO sera unique et dictée par son $SSED$, tout comme la nature de son action politique.

Il découle de ce schéma, et ce conformément aux prédictions de la théorie de la PC endogène, que la demande de politique commerciale émane du conflit entre deux groupes antagonistes : les détenteurs de facteur spécifique et les consommateurs intermédiaires. Dans ce qui suit nous considérerons les consommateurs finals neutres vis-à-vis de la politique commerciale, en raison de la faiblesse de leur SSED et la diversité de de leurs préférences, pour un bien donné, j. Même si leurs préférences supposées peuvent être prises en considération par des décideurs politiques rationnels (voir Grossman & Helpman [42][3]).

Les modèles endogènes de la détermination de la politique commerciale opposent les détenteurs de facteur spécifique aux consommateurs de tout bord dans le processus de détermination de la politique commerciale. La capacité d'organisation des groupes en question, d'exercer des pressions politiques constitue donc un facteur déterminant de l'évolution de la politique commerciale. Par conséquent, le degré de concentration des intérêts, la concentration géographique et économique des marchés sont les facteurs communément mis avant comme étant susceptibles d'influencer le processus de gestation de la politique commerciale. Or, ce qui est le plus souvent négligé c'est le coût de l'information. Car, la politique commerciale à laquelle est soumis un secteur d'activité précis n'est susceptible d'engendrer de l'action politique de la part de celui-ci que si les agents directement concernés disposent suffi-

[3]Dans leur article Grossman Helpman attribue une fonction d'utilité aux décideurs publics définie sur la contribution directe des intérêts organisés et sur le bien-être général. Nous avons intégré cette fonction dans notre modèle d'offre (Voir le chapitre suivant p.115).

samment d'information leur permettant d'escompter les effets de celle-ci sur leur propre situation. Lesquelles informations ne sont qu'exceptionnellement libres. Par conséquent les agents concernés ne cherchent à s'informer que si leurs statuts respectifs en justifient le coût. C'est pourquoi ceux-ci décident d'une action politique et en choisissent la nature si le coût occasionné par la politique commerciale est justifié par leur $SSED$ respectif. Partant, si l'effet escompté d'une telle action se situe au delà d'un certain seuil. Il s'ensuit donc que, contrairement aux prédictions du paradigme d'Olson, l'inertie caractéristique du groupe de consommateurs n'est donc pas nécessairement due au phénomène de désertion auquel ce groupe est, certes, potentiellement exposé mais plutôt au niveau trop bas du $SSED$ de ses membres qui ne justifie aucun effort pour l'information. Car, il faut rappeler que la désertion est un comportement qui s'observe chez les individus qui, disposant suffisamment d'information, ont une évaluation assez précise des effets de la politique commerciale sur leur situation, mais dont la rationalité les empêche de s'engager dans une action. Car ils attribuent une probabilité suffisamment élevée au fait que d'autres le fassent et en supportent le coût à leur place. Or, les individus dont le $SSED$ se situant en deçà du seuil d'action politique $[|SSED| < \lambda => (\alpha = 0)]$ ne jugent pas nécessaire le fait de s'informer sur les effets de la politique commerciale concernant leur situation, partant, ils ne se sentent pas concernés par les activités du groupe dont ils font "statutairement", potentiellement partie. C'est très largement le cas du groupe de consommateurs finals. En effet, dans un environnement d'information imparfaite, certains consommateurs peuvent ne pas être conscients du fait que la récente augmentation du prix d'un bien de consommation est due à une politique commerciale restrictive. Si en plus l'augmentation de prix est modeste il n'est pas bénéfique pour lui d'engager des frais pour en connaître l'origine. Ou, même s'il en connaît l'origine, l'espérance de bénéfice du retrait d'une telle politique ne justifiera pas le coût de son action politique vouée à cet objectif . Par conséquent, nous supposerons donc que l'action politique destinée à influencer la politique commerciale n'implique que les individus à $SSED$ significatifs, c'est-à-dire les firmes.

4.2.2 Le choix de stratégie d'action politique

Une fois identifié, l'individu doit choisir d'une part entre l'action individuelle et l'action collective, d'autre part son créneau d'action.

Axiome 3 **La firme choisit l'instrument et l'objet de son action politique de façon à maximiser le bénéfice de son action politique**

La firme choisit son instrument parmi les deux suivants :

I) Agir seul, à son nom et pour son compte (action libre) [4] ;
II) S'associer à l'action d'un groupe ;
... et son créneau d'action parmi les cinq niveaux suivants :
i) gouvernement de l'union (décision)
ii) administration de l'union (concertation)
iii) national
iv) régional
v) local

Comme l'objectif de l'individu est de réduire la coercition qu'il subit de la politique en vigueur, son choix d'instrument d'action ainsi que l'intensité de cette dernière dépendent du bénéfice marginal (autrement dit la diminution de la coercition) attendu(e) par rapport à son coût plus une marge. L'individu optera pour l'instrument en question tant que le bénéfice marginal qu'il en escompte reste supérieur à son coût. Par conséquent, il peut aussi employer les deux instruments à la fois.

Par ailleurs, l'individu choisit un créneau pur ou mixte (fig. 4.3, p. 100). Mais dans ce dernier cas seuls les créneaux se jouxtant peuvent être combinés. Par exemple, le créneau régional peut être combiné avec le créneau local ou le créneau national mais ces deux derniers ne peuvent former un créneau mixte. Enfin, à noter aussi que, seul le créneau national peut être combiné avec le créneau communautaire, en l'occurrence le créneau supra national de concertation.

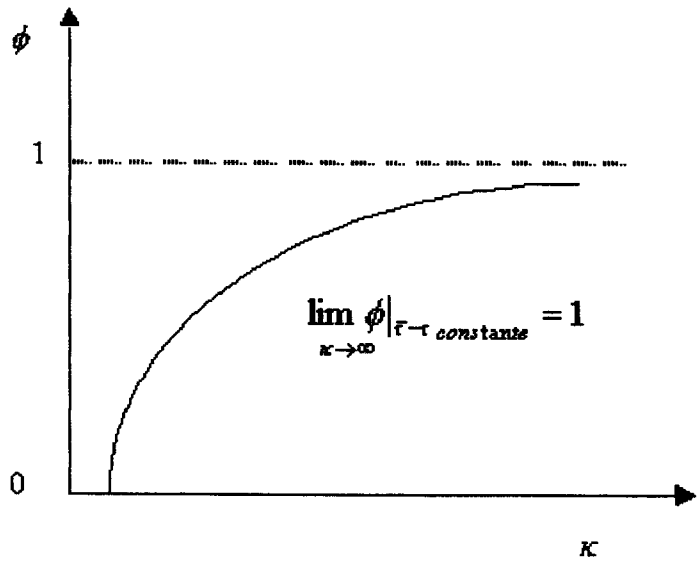
Axiome 4 **L'importance relative du facteur capital par rapport au facteur travail au sein d'un groupe augmente avec la taille de celui-ci.**

Le regroupement d'individus permet non seulement multiplier les moyens d'actions mais aussi de procéder à des substitutions parmi ceux-ci afin de mettre en place une dotation factorielle adaptée à un créneau plus élevé.

Axiome 5 **L'espérance de gain d'une action politique augmente contrairement à la distance de son objet par rapport à la source de la**

[4] L'individu peut aussi opter pour la non action ou préférer se comporter comme passager clandestin. Dans les deux cas il sera assimilé à un individu qui agît seul.

FIG. 4.2: La probabilité de gain de l'action politique



décision.

Une action politique est d'autant plus efficace que son objet est proche de la source de la décision recherchée. Par conséquent, les chances de réussite d'une action politique sont plus fortes si elle vise le niveau communautaire que si elle prend pour l'objet un pouvoir régional. Dans le même ordre d'idée, ce dernier sera préféré à une instance locale. Soit ϕ, la probabilité subjective de gain d'une action politique. Il s'ensuit que $\phi = \phi[E(\kappa)]$ (où E est la cible de l'action politique, $\kappa = K/L$, et $L \neq 0$), et pour une coercition donnée, $\phi' > 0$ et $\phi" < 0$ (fig.4.2).

Axiome 6 **La firme développe une stratégie d'action en fonction de sa dotation initiale en les deux facteurs d'action (le capital spécifique et le travail) et le niveau de coercition qu'elle veut atteindre.**

La firme dispose de deux facteurs d'action à sa disposition : Le capital spé-

cifique et le travail[5]. Plus un créneau visé est élevé plus l'action est intensive en facteur capital. Quelque soit le secteur, le facteur spécifique est parfaitement adapté à la production d'action politique. Par ailleurs, cette dernière s'effectue conformément à une fonction de production homogène de degré un.

Dans la fig. 4.3 nous avons la courbe I (que nous appellerons la *courbe d'action politique*, CAP) qui synthétise l'ensemble des créneaux et stratégies qui s'offrent à l'individu. Chaque segment de la courbe CAP relie donc deux créneaux se juxtant, et représente à ce titre un ensemble (non dénombrable) de stratégies mixtes spécifiques. Le taux de substitution marginal des deux facteurs cités peut être supposé constante sur un segment donné de la courbe délimité par deux points consécutifs, correspondant chacun à un créneau spécifique, mais, variable d'un segment à l'autre. Par ailleurs, nous supposons que la courbe des possibilités d'action de l'individu est concave. L'équilibre peut donc intervenir via une action sur un créneau pur comme via une action sur un créneau mixte.

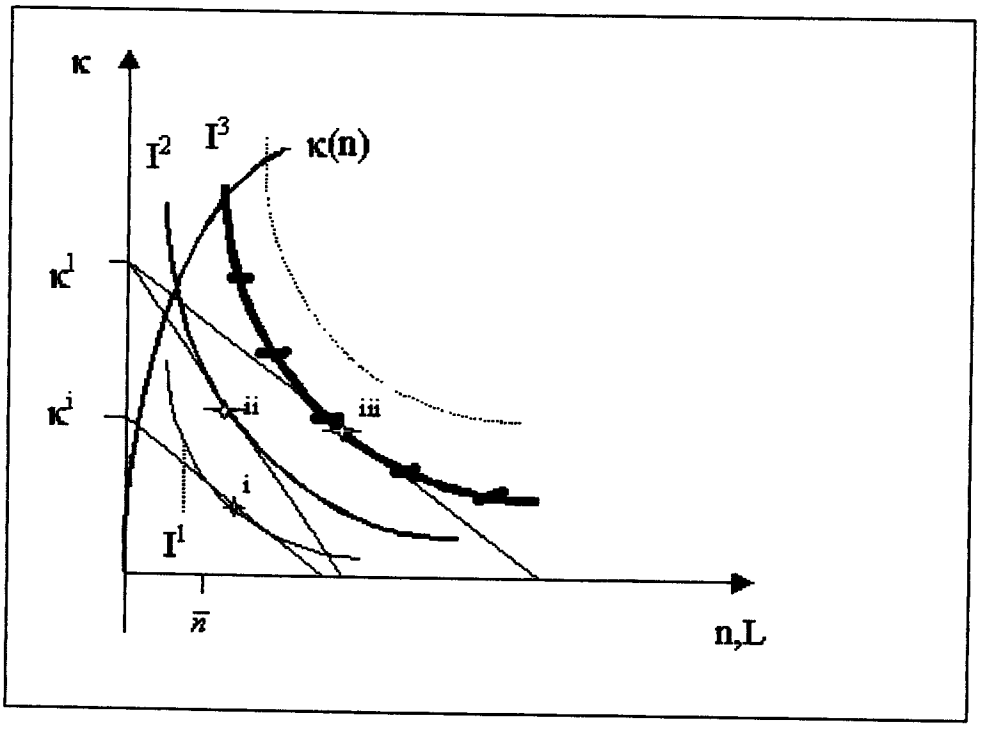
Il va de soi que de la dotation initiale de facteurs de la firme dépendra de sa courbe de possibilités d'action. Les firmes relativement mieux dotés en facteur capital orienteront donc leur action vers les créneaux élevés. Par ailleurs, à noter aussi que même les créneaux les plus bas nécessitent un minimum d'investissement en capital, sans quoi aucune action n'est possible.

BU LILLE I

L'emplacement de la courbe CAP dépend principalement du niveau de la production d'action politique envisagée, tandis que cette dernière est déterminée par le niveau de la coercition subie. La CAP est donc une courbe d'**iso-coercition** en ce que la coercition y est constante, alors que, en vertu de A5, la probabilité de gain en terme de diminution de coercition augmente avec le niveau de la technologie employée (K/L). Ce qui signifie que plus une action vise un créneau élevé (en d'autres termes, s'approche de la source de la décision) plus la probabilité est élevée de voir la coercition levée. Par conséquent, du sud-est au nord-ouest le long d'une courbe CAP l'espérance de gain augmente. Par ailleurs, les CAP de plus en plus éloignées de l'origine, correspondent à des coercitions de plus en plus fortes. Ainsi, si la firme préfère l'action libre, la réduction de sa coercition ainsi que son créneau d'action seront déterminés par sa dotation de facteurs initiale. De même, si elle

[5]Il s'agit, ici, du travail pas ou peu qualifié. Tandis que par le capital nous entendons principalement le capital humain, mais aussi le capital financier étant donnée sa convertibilité, même à court terme, en capital humain. Il va de soi que le créneau politique ciblé dépend donc moins du niveau capitalistique de l'activité en question que du degré de convertibilité à court terme du capital libéré en capital humain

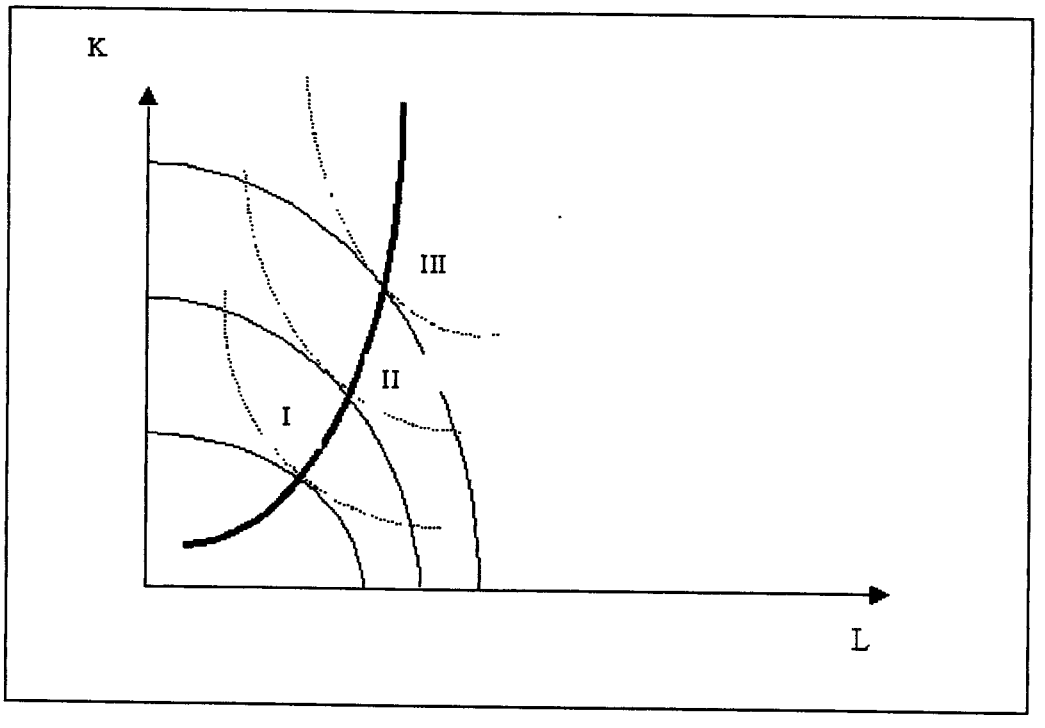
FIG. 4.3: Choix d'action de lobbying



préfère rejoindre un groupe organisé elle peut espérer réaliser une réduction plus importante de sa coercition en agissant sur un créneau plus élevé.

Axiome 7 **L'intensification de la coercition favorise les actions en groupe.**

FIG. 4.4: La courbe d'expansion d'action politique



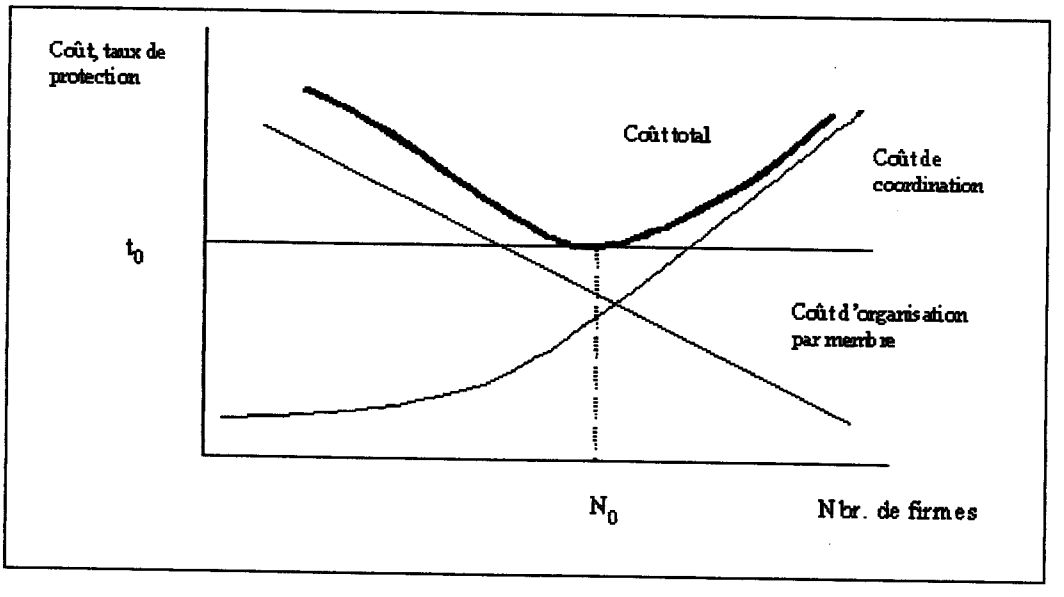
Nous supposons que la courbe d'expansion de la production d'action politique a une pente exponentielle (fig. 4.4). Ce qui suggère que les accroissements successifs de sa coercition poussent l'individu à reconsidérer sa stratégie politique partant son créneau politique optimal. Ce qui favorise les alliances, partant, la formation de groupes de pression qui permet à l'individu de bénéficier d'une technologie (K/L) plus élevée favorisant l'action sur des créneaux plus élevés. Cette tendance haussière de l'action concertée lors que la coercition augmente, est principalement due à l'élimination des firmes les plus vulnérables (les moins compétitives) et partant à la diminution du nombre de firmes qui favorise de facto l'action en groupe. Par ailleurs, la di-

minution du nombre d'individus pourrait aussi entraîner l'homogénéisation des coercitions subies. Ce qui, par la diminution du coût informel, favorise l'action politique en groupe.

Axiome 8 **La production d'action politique est caractérisée par l'existence des rendements d'échelle croissants tant que le coût de coordination reste inférieur au coût de participation (qui constitue le revenu marginal du lobby) et décroissant au delà.**

En effet, le nombre optimal de membres pour le lobby est N_0, là où le coût total est minimal. Au delà l'évolution du coût de coordination prend un caractère dissuasif, car, au delà d'un certain seuil, le coût de coordination commence à accroître plus vite que la diminution du coût individuel d'organisation. Par conséquent, le coût total par membre se met à accroître, et qui rend, par ce biais, l'action libre plus attractive pour certains membres. Ceux-là préfèrent ainsi se désengager de l'action collective. Finalement le nombre de membres du lobby tend vers N_0 (fig. 4.5).

FIG. 4.5: Coût du lobbying



Corollaire

Soient n et N respectivement le nombre de membres effectifs du groupe et le nombre total de firmes potentiellement ou effectivement membres du groupe. Parmi les cas typiques issus des positionnements différents de n, N_0 et N les uns par rapport aux autres nous avons retenus les suivants

$$n < N_0 \leq N \tag{4.1}$$
$$N_0 \leq n < N \tag{4.2}$$
$$n \leq N < N_0 \tag{4.3}$$

où (4.1) représente le cas de **lobbying sous optimal non contraint**, (4.2), le cas de **désertion tolérée**, et (4.3), le cas de **lobbying sous optimal contraint** avec $(n < N)$ ou sans $(n = N)$ passagers clandestins. A noter que dans le cas (4.1) le lobbying ne peut s'organiser qu'aux conditions sous optimales en cela que le nombre de membres effectifs est inférieur à celui qui rend le coût de lobbying minimal. Toutefois, le nombre de membres potentiels en est supérieur. Par conséquent il s'agit du lobbying sous optimal non contraint. C'est la situtation de désertion classique envisagée par Olson. Dans le cas (4.2), les nombres de membres effectifs et potentiels sont, tous les deux, supérieurs à celui qui minimise le coût de lobbying. Le lobby tolère la présence de passagers clandestins afin de minimiser ses coûts. Ce cas particulier de passagers clandestins est exclu par Olson, puisque ce dernier prévoit une corrélation possitive entre la reussite du lobbying et n, autrement dit une dépendance linéaire de la première par rapport à la seconde. Enfin (4.3) est le cas où le lobby contraint par un nombre d'adhérents potentiels définitivement insuffisant.

Axiome 9 **La firme décide du type de son action en fonction de l'homogénéité de son groupe (potentiel ou effectif) ainsi que de sa capacité de peser sur la stratégie de celui-ci.**

Le choix entre une action concertée et une action libre se fait en fonction du degré d'homogénéité des intérêts affichés par le groupe : si les intérêts sont hétérogènes au sein du groupe il serait d'autant plus coûteux pour la firme d'engager son groupe dans une action dans le sens de ses propres intérêts que ceux-ci sont difficiles à concilier avec les premiers.

Il y a deux sources d'hétérogénéité à l'intérieur d'un groupe : les poids respectifs des membres, η^i, et les coercitions, $\tau_j^i - \overline{\tau}_j$, qu'ils subissent. Il en découle quatre cas de figure possibles : (1) Les firmes affichent des poids et coercitions respectivement identiques : Dans ce cas de groupe parfaite-

ment homogène la préférence affichée par le groupe au sujet de politique commerciale est aussi celle qui maximise l'utilité de chaque membre. Le coût "informel" est nul. (2) Les firmes affichent des poids identiques mais subissent des coercitions différentes qui se traduisent par des préférences différentes : Le groupe affichera des préférences médianes. Dans ce cas aussi la firme à une chance égale par rapport aux autres membres d'influencer la politique idéale du groupe. Mais en raison de la diversité des préférences son coût informel n'est plus nul. (3) Les firmes ont des poids différents mais coercitions identiques. Ce cas présente aussi un contexte propice à ce que Olson [95] appelle l'exploitation des grands par les petits. Enfin, (4) les firmes affichent des poids et des préférences respectivement différents.

En définitive, le choix stratégique de la firme au sujet de sa participation à l'action de lobbying du groupe dépend (a) du degré d'homogénéité des préférences affichées par les autres firmes membres du groupe, (b) de la distance qui sépare de la préférence affichée par ce dernier et la sienne, et enfn, (c) de la capacité de la firme de peser sur la préférence du groupe. Le facteur (a) détermine la capacité du groupe d'afficher une préférence claire et de mener une action de lobbying efficace. Les distributions respectives des poids et des préférences constituent donc les deux variables-clé qui déterminent lequel degré d'homogénéité. Tandis que les facteurs (b) et (c) déterminent le choix de la firme en faveur soit d'une participation à l'action du groupe soit d'une action individuelle. Dans ce qui suit nous faisons délibérement abstraction d'éventuel comportement de désertion rationelle de la part des individus. Car celui-ci est l'objet de controverses multiples. Pour notre part nous retenons les arguments suivants pour justifier notre choix : Les groupes d'intérêts, ou les lobbies, sont souvent antérieurs à la firme, et l'adhésion de cette dernière à son groupe potentiel est souvent motivée par un ensemble de problèmes communs qui poussent les lobbies à proposer un certain nombre d' "incitations sélectives". C'est pourquoi, l'adhésion effective de la firme à son groupe peut être antérieure à l'émergence de sa coercition (Breton [17], Olson [95]). Par ailleurs, l'adhésion de la firme aux activités de son groupe peut être justifiée aussi par l'éventualité de voir son groupe mener des actions contraires à ses intérêts propres, si elle n'en fait pas partie. Par conséquent, la désertion rationnelle est un cas de figure extrêmement rare, et sa rationalité discutable[6].

En menant une action individuelle "effective" la firme assume seule le coût de son action. Un tel comportement est envisageable si le bénéfice escompté de l'action solitaire est supérieur par rapport à une action en groupe.

[6]Voir à ce sujet la synthèse de Bilal [12] pp 35-38.

Soient $\overline{b}_j$ et $\overline{B}_j$ les bénéfices individuels nets attendus respectivement d'une action solitaire et d'une action en groupe, la coercition étant donnée.

$$b_j|_{\tau_j^i - \overline{\tau}_j} = \left(\frac{\widetilde{\tau}_j^i(\kappa^i) - \overline{\tau}_j}{\tau_j^i - \overline{\tau}_j} \right) R_j - \overline{C} \tag{4.4}$$

$$B_j|_{\tau_j^i - \overline{\tau}_j} = \left(\frac{\widetilde{\tau}_j^g(\kappa(n)) - \overline{\tau}_j}{\tau_j^i - \overline{\tau}_j} \right) R_j - C(n, V_\eta) \tag{4.5}$$

$$\text{avec } \tau_j^i - \overline{\tau}_j \neq 0$$

où R_j est le revenu généré par l'élimination complète de la coercition (ou la perte de revenu engendrée par cette coercition), $\widetilde{\tau}_j^i$ est la politique espérée à l'issue de l'action politique menée avec la technologie $\kappa^{i,g}$, ($\widetilde{\tau}_j^{i,g} = \phi(\kappa^{i,g})\tau_j^i \leq \tau_j^i$, où ϕ est une probabilité subjective définie dans A4). C est le coût de l'action politique. Il est fixe pour une action individuelle. Pour une action en groupe il comprend aussi le coût informel, et à ce titre il dépend en plus de n, le nombre de firmes effectivement membres du groupe, de la dispersion des poids, V_η, autres que celui de la firme i, au sein du groupe. Nous supposerons que la politique préférée du groupe est la moyenne pondérée des préférences, $\tau_j^g = \sum_i \eta^i \tau_j^i$, de ses membres

Nous pouvons aussi réécrire (4.4) et (4.5) comme

$$b_j|_{\tau_j^i - \overline{\tau}_j} = R_j^i(\kappa^i) - \overline{C} \tag{4.6}$$

$$B_j|_{\tau_j^i - \overline{\tau}_j} = R_j^g(\kappa(n)) - C(n, V_\eta) \tag{4.7}$$

où $R_j^{i(g)}$ représente donc l'espérence de revenu généré par une action politique individuelle (en groupe). Dans les deux cas nous supposons en premier lieu, que les bénéfices sont "inclusifs", autrement dit, $b(\kappa^i)$ et $B(\kappa(n))$ sont indépendants du nombre de bénéficiaire, M, à l'instar d'un bien "public", même si leur mode de distribution (par l'individu lui même ou par un lobby) leur donne un caractère privé.

A noter que b_j dans (4.6) est constant dans la mesure où la dotation en facteur spécifique de l'individu (partant sa probabilité de gain ϕ^i) est donnée. Tandis que B_j est variable et sa valeur dépend *in fine* de n :

$$dB = (R_\kappa \kappa_n - C_n)\, dn - C_V dV$$

où les indices du coté droit indiquent les dérivées premières (nous avons provisoirement fait l'abstraction de l'indice j et de l'exposant g). $R_\kappa \kappa_n > 0$ étant données A4 et A5. Par contre le signe de C_n est incertain car, selon que N est supérieur, égal ou inférieur à N_0 (A8) $c_n \gtreqless 0$. En effet, la probabilité subjective liée au bénéfice brut d'une action dépend directement, en vertu de A5, de l'objet de l'action en question. Plus l'objet de l'action est proche de la source de la décision plus ses chances sont élevées de réussir. Cependant, même si, en vertu de A4 et A5, le groupe dispose d'une technologie (K/L) plus élevée par rapport à la firme seule, par conséquent $\phi^g(\kappa(n)) > \phi^i(\kappa^i)$ étant donné et de par la définition même du "groupe" $n > 1$, le positionnement de l'espérance de gain "brut" d'une action en groupe par rapport à celle d'une action solitaire reste incertain. La firme ne s'associera donc à l'action de son groupe que si le bénéfice espéré en est supérieur à celui d'une action solitaire. C'est-à-dire si $\overline{B}_j > \overline{b}_j$.

Par ce qui suit, nous tenterons de formaliser sa stratégie en nous référant au modèle de Stigler [116]. Si la firme ne rejoint pas son groupe elle s'expose à deux types de coût : (1) la probabilité ρ_p que le groupe mène une action diminue ; (2) même si le groupe mène une action, privée de la contribution de la firme, la portée de celle-ci se trouvera réduite. Soit ρ_{np} est la probabilité que le groupe agisse alors que la firme i n'y participe pas, si $\rho_p > \rho_{np}$ ou $\rho_p < \rho_{np}$ la firme est en mesure de peser sur la stratégie de son groupe, par contre si $\rho_p = \rho_{np}$ la firme ne peut influencer la stratégie du groupe.

Deux cas de figure se dégagent :
(i) Soit la firme participe, alors son espérence de gain sera

$$\rho_p [B(n, C)]$$

(ii)Soit elle ne participe pas, alors son espérence de gain sera

$$\rho_{np} \{B(n-1, C+dC)\} + (1-\rho_{np})\,\overline{b}$$

Nous avons volontairement omis certains indices conceranant B.
La firme participera si

$$\rho_p [B(n, C)] > \rho_{np} \{B(n-1, C+dC)\} + (1-\rho_{np})\,\overline{b} \qquad (4.8)$$

En faisant l'usage de la formule de Taylor nous pouvons réécrire le terme à gauche :

$$B(n, C) \cong B(n-1, C+dC) + (B_\kappa \kappa_n + B_C C_n)\, dn$$

ou

$$B(n-1, C+dC) \cong B(n,C) - (B_\kappa \kappa_n + B_C C_n)\, dn$$

les lettres indicées représentent les dérivées premières. En substituant cette dernière dans 4.8 nous obtenons finalement la condition de participation

$$\rho_p [B(n,C)] > \rho_{np} [B(n,C) - (B_\kappa \kappa_n + B_C C_n)\, dn] + (1 - \rho_{np})\, \overline{b}$$

ou

$$(\rho_p - \rho_{np}) [B(n,C)] - \rho_{np} [\overline{b} - (B_\kappa \kappa_n + B_C C_n)\, dn] - \overline{b} > 0 \qquad (4.9)$$

On peut démontrer qu'étant donnée 4.9, $(\rho_p - \rho_{np}) [B(n,C)] > 0$

En effet, si $(\rho_p - \rho_{np}) [B(n,C)] < 0$ (ce qui signifie que $(\rho_p - \rho_{np}) < 0$, ou encore $\rho_p < \rho_{np}$ car $B(n,C) \geq 0$), alors

$$-\rho_{np} [\overline{b} - (B_\kappa \kappa_n + B_C C_n)\, dn] - \overline{b} > 0$$

partant

$$-\rho_{np} [\overline{b} - (B_\kappa \kappa_n + B_C C_n)\, dn] - \overline{b} > |(\rho_p - \rho_{np}) [B(n,C)] < 0|$$

Or, étant donné que $\overline{b} > 0$, ceci n'est possible que si

$$(B_\kappa \kappa_n + B_C C_n)\, dn > 0$$

et

$$\rho_{np} (B_\kappa \kappa_n + B_C C_n)\, dn > (1 - \rho_{np})\, \overline{b}$$

quel que soit le signe de $B_C C_n$. Cela signifie que, la participation de la firme i améliore $B(n,C)$, indépendamment de la taille du lobby (c'est-à-dire aussi bien pour $B_C C_n < 0 \Leftrightarrow n > N_0$, que, a fortiori pour $B_C C_n > 0 \Leftrightarrow n < N_0$). Ce qui exclut donc que $\rho_p < \rho_{np}$. Par conséquent, la condition de participation implique bien $(\rho_p - \rho_{np}) [B(n,C)] > 0$.

4.2.3 La détermination de la demande de protection.

Nous reprenons 4.7, où, pour la firme i et le produit j donnés

$$R_{ij}(n) = (p_j - \overline{p}_j)\, Q_{ij}$$

où p_j et $\overline{p}_j$ sont respectivement le prix domestique et le prix compétitif mondial du bien j protégé. Le lien entre les deux est donné par l'équation suivante

$$p_j = (1 + \tau(n))\,\overline{p}_j \tag{4.10}$$

Pour le groupe (... en faisant l'abstraction de l'indice j),

$$\begin{aligned} R(n) &= (p - \overline{p}) \sum_i^n \eta_i Q_i \\ &= \overline{p}\tau(\kappa(n), V(n))\, Q(n) \end{aligned}$$

où $Q = \sum_i^n \eta_i Q_i$, la production "représentative" du bien j pour le groupe. En subtituant cette dernière définition de $R(n)$ dans 4.7

$$B = \overline{p}\tau(\kappa(n), V(n))\, Q(n) - C(n, V(n))$$

Le lobby choisit n de façon à atteindre un bénéfice maximal de son action politique. Par conséquent

$$\begin{aligned} \tau &= \arg\max_n B \\ \text{s.à } n, \kappa, \tau, Q &\geq 0 \end{aligned}$$

En appliquant la condition de premier ordre : $\frac{\partial B}{\partial n} = 0$

$$\frac{\partial B}{\partial n} = \overline{p}\left[Q(n)\frac{\partial B}{\partial \tau}\left(\frac{\partial \tau}{\partial \kappa}\frac{\partial \kappa}{\partial n} + \frac{\partial \tau}{\partial V}\frac{\partial V}{\partial n}\right) + \tau(\kappa(n), V(n))\frac{\partial B}{\partial Q}\frac{\partial Q}{\partial n}\right] - \frac{\partial B}{\partial C}\left(\frac{\partial C}{\partial n} + \frac{\partial C}{\partial V}\frac{\partial V}{\partial n}\right) = 0$$

$$\overline{p}\left[Q(n)\frac{\partial B}{\partial \tau}\left(\frac{\partial \tau}{\partial \kappa}\frac{\partial \kappa}{\partial n} + \frac{\partial \tau}{\partial V}\frac{\partial V}{\partial n}\right) + \tau(\kappa(n), V(n))\frac{\partial B}{\partial Q}\frac{\partial Q}{\partial n}\right] = \frac{\partial B}{\partial C}\left(\frac{\partial C}{\partial n} + \frac{\partial C}{\partial V}\frac{\partial V}{\partial n}\right)$$

Pour $n \leq N_0$

$$\overline{p}\left[Q(n)\frac{\overset{+}{\partial B}}{\partial \tau}\left(\frac{\overset{+}{\partial \tau}}{\partial \kappa}\frac{\overset{+}{\partial \kappa}}{\partial n} + \frac{\overset{-}{\partial \tau}}{\partial V}\frac{\overset{+}{\partial V}}{\partial n}\right) + \tau(\kappa(n), V(n))\frac{\overset{+}{\partial B}}{\partial Q}\frac{\overset{+}{\partial Q}}{\partial n}\right] = \frac{\overset{+}{\partial B}}{\partial C}\left(\frac{\overset{-}{\partial C}}{\partial n} + \frac{\overset{+}{\partial C}}{\partial V}\frac{\overset{+}{\partial V}}{\partial n}\right)$$

en solutionnant cette expression pour τ,

$$\widetilde{\tau}(n) = \frac{\overline{p}Q(n)\frac{\partial B}{\partial \tau}\left(\frac{\partial \tau}{\partial \kappa}\frac{\partial \kappa}{\partial n}\right) - \frac{\partial B}{\partial C}\frac{\bar{\partial} C}{\partial n} + \frac{\partial V}{\partial n}\left[\overbrace{\underbrace{\overline{p}Q(n)\frac{\partial B}{\partial \tau}\frac{\bar{\partial} \tau}{\partial V}}_{<0} - \underbrace{\frac{\partial B}{\partial C}\frac{\partial C}{\partial V}}_{>0}}^{<0}\right]}{\overline{p}\frac{\partial B}{\partial Q}\frac{\partial Q}{\partial n}} \geq 0 \tag{4.11}$$

à noter que $\frac{\partial C}{\partial n} < 0$ et $\frac{\partial B}{\partial C} > 0$ par l'hypothèse de départ, à savoir $n \leq N_0$.

Observations

La relation 4.11 livre quelques informations utiles qui confirment nos assertions tout au long de cette section.

1) En redistribuant le numérateur étant donnée l'hypothèse $\widetilde{\tau}(n) \geq 0$, nous avons

$$\overline{p}Q(n)\frac{\partial B}{\partial \tau}\left(\frac{\partial \tau}{\partial \kappa}\frac{\partial \kappa}{\partial n} - \frac{\partial \tau}{\partial V}\frac{\partial V}{\partial n}\right) \geq \frac{\partial B}{\partial C}\left(\frac{\partial C}{\partial V}\frac{\partial V}{\partial n} - \frac{\partial C}{\partial n}\right)$$

et

$$\frac{\partial B}{\partial \tau}\left(\frac{\partial \tau}{\partial \kappa}\frac{\partial \kappa}{\partial n} - \frac{\partial \tau}{\partial V}\frac{\partial V}{\partial n}\right) \geq 0$$

car $\widetilde{\tau} \geq 0$, Par conséquent

$$\frac{\partial \tau}{\partial \kappa}\frac{\partial \kappa}{\partial n} - \frac{\partial \tau}{\partial V}\frac{\partial V}{\partial n} \geq 0 \Rightarrow \frac{\partial \tau}{\partial \kappa}\frac{\partial \kappa}{\partial n} \geq \frac{\partial \tau}{\partial V}\frac{\partial V}{\partial n}$$

On peut en déduire que lorsque la protection demandée est strictement positive l'effet de n sur τ via la composition du capital κ domine l'effet de n sur τ, via la dispersion des poids V. En d'autres termes, l'augmentation du capital via l'adhésion de nouveaux membres au lobby, qui permet d'agir sur un créneau supérieur, domine l'effet de l'augmentation des effectifs via une hétérogénéité plus forte des poids, partant des influences individuelles au sein du lobby.

2) La valeur au prix compétitif de la production représentative a deux effets opposés sur le niveau de la protection demandée par le groupe en raison des élasticités qui lui sont associées. L'un est positif via les élasticités $\epsilon_{\tau|k}\epsilon_{k|n}$

l'effet sur la demande de protection, via le capital, de la variation du nombre d'effectifs, ces deux élasticités sont positives par A5-A9. L'autre négatif via les élasticités $\epsilon_{\tau|V}\epsilon_{V|n}$, respectivement négative et positive par A9, et représentent l'effet sur la demande de protection, via l'homogénéité des poids, de la variation du nombre d'effectifs.

3) Le lien entre l'homogénéité et $\widetilde{\tau}$ s'établit par $\epsilon_{V|n}$ qui opère par les biais du coût d'action politique et par la valeur au prix compétitif de la production représentative. Plus le groupe est proche de l'homogénéité parfaite des poids plus le terme entre crochets dans (4.11) sera proche de zéro. Par conséquent, plus grand sera le niveau de protection demandé par le groupe

4) La créneau d'action politique monte sinon se maitient avec l'augmentation de la demande. Car les facteurs qui favorisent une hausse de la protection demandée sont susceptible de favoriser une action politique sur un créneau supérieur. C'est à dire que, tant que $dk(n) > dV(\geq 0)$ alors le groupe va améliorer sa composition de capital ($d\kappa > 0$), partant, demandera une protection plus élevée, sans détériorer sa cohésion interne. Ce, tout en visant un créneau plus élevé. Toutefois, cette éventualité est peu probable car les nouveaux membres seront logiquement porteur d'avantage d'hétérogénéité, autrement ils en feraient déjà parti.

4.3 REMARQUES CONCLUANTES

Ce schéma d'analyse met la détermination du niveau de protection demandée tant au plan individuel qu'au plan collectif à la fin du processus. Ceci, loin d'être un choix technique du modèle, constitue une constante spécifique du système européen, et découle de l'accentuation de l'incertitude décisionnelle liée d'une part à la complexité du système, d'autre part à l'alourdissement des structures privées de représentation d'intérêt par l'ajout de la dimension européenne. Ainsi une entreprise de confection située dans le Nord-Pas-de-Calais, une fois qu'elle s'identifie comme demanderesse de protection doit ensuite choisir entre agir seule ou faire partie de son lobby. Tandis que ce dernier doit choisir entre l'action directe et l'action à travers sa confédération européenne. Par ailleurs, et l'un et les autres savent que leur région dispose d'un organe de lobbying européen établi à Bruxelles, et que le cas échéant peut plaider leur cause au niveau de la Commission. Comme ils sont conscients aussi que cette dernière est entourée de comités *ad hoc* peuplés d'experts et de spécialistes venant des cabinets ministériels qui peuvent aussi

être sollicités. Bref, ce que nous avons appelé la PCO ne constitue qu'un indicateur. La PC effectivement demandée diffère de cette dernière de façon plus ou moins importante en fonction des facteurs divers épinglés par le modèle : le poids potentiel de l'individu dans son organisme d'action de lobbying, le choix de la cible de cette action, le degré d'homogénéité des intérêts représenté par les lobbies.

Chapitre 5

UN MODELE MULTISECTORIEL DE LA DETERMINATION DE LA PC DANS UNE UNION DOUANIERE[1]

5.1 INTRODUCTION

Au chapitre précédent nous avons essayé de cerner le premier volet du processus (voir schéma 3.6, p. 82), relatif à la genèse et l'expression de la demande de protection. Dans ce chapitre nous proposons un modèle pour couvrir le second volet du schéma, relatif à l'offre de protection, ce, en y intégrant le caractère supranational du processus décisionnel c'est-à-dire la dimension de l'union douanière. Bien que la sphère bureaucratique occupe une place prépondérante dans ce processus, nous estimons que celle-ci constitue une partie intégrante du volet politique. Car, pour des raisons que nous avons évoquées plus haut, le rôle de la Commission s'inscrit entièrement dans la préoccupation permanente du CM de maximiser l'utilité politique de ses choix au sujet de PCE. Dans ce modèle les politiques sont supposés se comporter conformément au paradigme S-D en maximisant une fonction d'utilité, définie sur leur capital politique, ce, tant au niveau national qu'au niveau communautaire. Par ailleurs, comme nous l'avons aussi déjà évoqué dans les chapitres précédents, le caractère opaque et complexe du processus décisionnel européen et les méthodes interactives de travail privilégiées no-

[1]Pour le détail des développements formels voir les annexes C, Det E.

tamment au stade préparatoire de ce processus poussent les agents concernés à coordonner leurs activités d'influence afin de pouvoir les porter au niveau européen. Ainsi, le lobbying fait partie intégrante du processus décisionnel. Ceci nous amène à opter pour modèle multisectoriel qui résout le problème d'offre de politique commerciale à travers un schéma d'activités de lobbying favorables ou hostiles issues d'interactions intersectorielles occasionnées par l'évolution de la PCE. Par ailleurs, les politiques attribuent aussi un certain poids aux conséquences en termes de bien-être des consommateurs finals, de leurs choix de PC même si ces derniers sont incapables d'organiser une quelconque pression pour les raisons déjà citées. A cette occurrence, la politique commerciale offerte est supposée résulter de la maximisation de la fonction d'utilité politique des ministres qui prend en compte non seulement les effets directs escomptés en terme de transfert de ressources entre les secteurs, mais aussi les effets plus diffus portés sur les consommateurs finals. En définitive, en l'absence de pression politique exercée par les groupes d'intérêt, le seul moyen pour les politiques de maximiser leur utilité est de voter des politiques qui maximisent le bien-être des consommateurs finals, c'est-à-dire de favoriser le libre-échange.

5.2 MODELE

Nous avons deux économies qui forment une union douanière. La spécialisation est parfaite entre les deux en cela qu'un bien n'est produit que dans l'un des deux pays. Le pays A produit les biens de 0 à m, et B, de $m+1$ à n. Ainsi l'union produit $n+1$ biens dont le premier constitue le numéraire. Pour les n biens restants le prix domestic, $p_j^{A,B}$, est égal ou supérieur au prix compétitif (mondial) p^*, par conséquent $p_j^A = p_j^B = p_j^* (1+t)$, où t est, le tarif *ad valorem* spécifique. Il y a deux facteurs de production : le capital, k, spécifique au secteur et parfaitement immobile, et le travail, l, parfaitement mobile entre les secteurs mais immobile entre les pays. Chaque bien est consommé dans les deux pays aussi bien comme bien intermédiaire que comme bien de consommation finale. Au préalable, tous les biens sont échangeables avec le reste du monde, et les marchés sont parfaitement concurrentiels. L'échange est réglementé par le gouvernement de l'union qui décide à l'unanimité des g voix.

La fonction de production est de type Leontief.

$$Y = \left\{(y,x) \in R^{n+1} : y \leq \min(\varphi_i x_i)\right\},\ i = 0,..,n$$

Ainsi, pour les deux pays de l'union nous avons les fonctions de production respective

$$\begin{aligned} y_j &= Min\left\{ f^j\left(k_j, l_j\right); \frac{x_{0j}}{a_{0j}}; ..; \frac{x_{mj}}{a_{mj}}; \frac{x_{(m+1)j}}{a_{(m+1)j}}; ..; \frac{x_{nj}}{a_{nj}} \right\} \\ y_h &= Min\left\{ f^h\left(k_h, l_h\right); \frac{x_{0h}}{a_{0h}}; ..; \frac{x_{mh}}{a_{mh}}; \frac{x_{(m+1)h}}{a_{(m+1)h}}; ..; \frac{x_{nh}}{a_{nh}} \right\} \end{aligned} \tag{5.1a}$$

où k_s et l_s sont respectivement le montant du facteur capital et du facteur travail utilisés dans le secteur s, qui produit conformément aux fonctions de production homogènes f^s, x_{is}, la demande d'input i émanant du secteur s. a_{rs} représente le coefficient d'input r nécessaire à la production d'une unité de y_s. Le volume d'emploi pour chaque pays est respectivement

$$\begin{aligned} l^A &= \sum_j l_j \\ l^B &= \sum_h l_h \end{aligned} \tag{5.2}$$

Soit

$$\begin{aligned} \widetilde{p}_j &= p_j - \sum_{k=0}^{m} a_{kj} p_k - \sum_h a_{hj} p_h \\ \widetilde{p}_h &= p_h - \sum_{j=0}^{m} a_{jh} p_j - \sum_{k=m+1}^{n} a_{kh} p_k \end{aligned} \tag{5.3}$$

le " prix net " (ou le prix de la valeur ajoutée) du secteur j. Comme conséquence de la mobilité parfaite du facteur travail, le salaire, w, est identique à travers les secteurs, et qui évolue en fonction du prix net du secteur. En effet, $\widetilde{p}_j \frac{\partial f^j}{\partial l_j} = w$. Le salaire nominal est égal à la productivité marginale du facteur travail. Par conséquent, le taux de salaire d'équilibre, $\frac{\partial f^j}{\partial l_j} = \frac{w}{\widetilde{p}_j}$, dépend du vecteur de prix nets, $\widetilde{p}$:

$$w = w\left(\widetilde{p}\right);\ w_{\widetilde{p}} > 0,\ w_{\widetilde{p}\widetilde{p}} = 0 \tag{5.4}$$

Par ailleurs, l'ouput dépend du prix net ainsi que du coût salarial unitaire :

$$y_j = y_j\left[\widetilde{p}_j, w\left(\widetilde{p}\right)\right]\ ;\ y_{\widetilde{p}} > 0,\ y_{\widetilde{p}\widetilde{p}} < 0,\ y_w < 0 \tag{5.5}$$

Ainsi, nous avons le profit du secteur, qui représente la rémunération du facteur spécifique, $\pi_j = \widetilde{p}_j - wl_j$, et en y substitutant (5.3)

$$\begin{aligned} \pi_j &= \left(p_j - \sum_{k=0}^{m} a_{kj} p_k - \sum_{h=m+1}^{n} a_{hj} p_h \right) y_j - wl_j \\ &= p_j y_j - \sum_{k} a_{kj} p_k y_j - \sum_{h} a_{hj} p_h y_j - wl_j \end{aligned} \tag{5.6}$$

et

$$\begin{aligned} \pi_h &= \left(p_h - \sum_{j} a_{jh} p_j - \sum_{k=m+1}^{n} a_{kh} p_k \right) y_h - wl_h \\ &= p_h y_h - \sum_{j}^{m} a_{jh} p_j y_h - \sum_{k}^{n} a_{kh} p_k y_h - wl_h \end{aligned} \tag{5.7}$$

Et la demande sectorielle de facteur mobile, d'après le lemme de Hotelling, est

$$l_j = -\frac{\partial \pi_j (p, w)}{\partial w} \tag{5.8}$$

$$l^A = \sum_{j} -\frac{\partial \pi_j (p, w)}{\partial w} \tag{5.9}$$

Cette dernière donne, pour le pays A, la contrainte, en terme de facteur mobile, de l'équilibre de plein-emploi.

La politique commerciale du gouvernement de l'union, conformément au paradigme S-D constitue la meilleur réponse à la contribution des lobbies de producteurs et aux attentes des consommateurs finals. Ceci signifie qu'il maximise une **fonction d'utilité politique** concave :

$$\Omega(p) = \sum_{j} C_j \left[\pi_j (p) \right] + \sum_{h} C_h \left[\pi_h (p) \right] + \alpha \left[W^A \left(p, I^A \right) + W^B \left(p, I^B \right) \right] \tag{5.10}$$

où I^N, représente le revenu du pays N, C_S, sa fonction de contribution poli-

tique, W^N, sa fonction de bien-être. La maximisation de celle-ci implique[2]

$$\frac{\partial \Omega(p)}{\partial p_i} = \sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} + \sum_h \frac{\partial \pi_h}{\partial p_i} + \alpha \left(\frac{\partial W^A}{\partial p_i} + \frac{\partial W^B}{\partial p_i} \right) = 0 \qquad (5.11)$$

les deux premiers termes à droite donnent l'effet de la protection du secteur i sur les **contributions directes** globales de la part des secteurs concernés, tandis que les termes entre paranthèses, l'effet sur le bien être global, l'effet d' **effet électoral anticipé**.

Quant aux conséquences en terme décisionnel, vu le caractère à l'unanimité du mode de décision au sein du gouvernement de l'union, la protection n'est possible que si

$$\begin{aligned} \frac{\partial V^A(p)}{\partial p_i} &= \sum_j \frac{\partial C_j}{\partial \pi_j} \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} + \alpha \frac{\partial W^A}{\partial p_i} = 0 \\ \frac{\partial V^B(p)}{\partial p_i} &= \sum_h \frac{\partial C_h}{\partial \pi_h} \frac{\partial \pi_h}{\partial p_i} + \alpha \frac{\partial W^B}{\partial p_i} = 0 \end{aligned}$$

simultanément pour les deux groupes de ministres constituant le gouvernement de l'union. Etant donnée l'appartenance de chaque secteur à un des deux pays seulement, la protection du secteur i ne profitera pleinement qu'à un des deux partenaires (par exemple A) de l'union. Par conséquent la décision de le protéger implique que l'effet d'impact sur le profit du secteur i ainsi que l'effet de débordement domine la baisse de contribution de la part des producteurs lésés dans les deux pays. Une des conséquences fondamentales de ceci au point de vue décisionnel est ce que les décisions en matière de protection donnent donc lieu à des transactions au sein du gouvernement de l'union.

Par ce qui suit nous proposons d'analyser ces deux composantes de la fonction d'utilité politique.

5.2.1 Contributions directes

Le pouvoir politique d'un secteur se mesure par sa contribution qui, elle, dépend de son profit : $\frac{\partial C_j}{\partial \pi_j} \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i}$. Ainsi, la disposition du pouvoir politique à

[2]Par la suite nous supposerons que $i \in \{1, .., m\}$, en d'autres termes i est une industrie du pays A.

accorder une mesure politique favorable à un secteur dépend, étant donné son schéma de contribution politique, de l'effet attendu d'une telle mesure sur la profitabilité du secteur en question. Sa meilleur réponse est donc celle qui permet de maximiser sa fonction d'utilité politique. Ainsi, à partir de (5.10)

$$\frac{\partial \Omega(p)}{\partial p_i} = \sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} + \sum_h \frac{\partial \pi_h}{\partial p_i} + \alpha \left(\frac{\partial W^A}{\partial p_i} + \frac{\partial W^B}{\partial p_i} \right) = 0$$

la présence d'une fonction de bien-être, $W(\cdot)$, relève d'une préoccupation électorale des membres du gouvernement de l'union.

En reconsidérant (5.6) et en nous référant au lemme d'Hotelling nous avons

$$\frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} = y_j (1_{j=i}) + \frac{\partial y_j}{\partial p_i} p_j - \sum_k^m a_{kj} y_j \frac{\partial p_k}{\partial p_i} - \sum_k^m a_{kj} p_k \frac{\partial y_j}{\partial p_i} - \sum_h a_{hj} y_j \frac{\partial p_h}{\partial p_i} - \sum_h a_{hj} p_h \frac{\partial y_j}{\partial p_i} - \frac{\partial w}{\partial p_i} l_j$$

en la redistribuant et la sommant sur j,

$$\sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} = y_i - x_i^A + \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \widetilde{p}_j - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A \tag{5.12}$$

où x_i^A représente la demande de bien intermédiaire i de la part des firmes de A.
Par ailleurs, en réécrivant (5.3) pour p_i, en la multipliant successivement par y_i et par $(p_i)^{-1}$ nous avons

$$y_i = x_A^i + x_B^i$$

où, x_N^i est la demande d'input de la part de secteur i adressée aux firmes du pays N. En substituant cette dernière dans (5.12)

$$\sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} = x_A^i + x_B^i - x_i^A + \frac{\partial y_i}{\partial p_i} \widetilde{p}_i + \sum_{j \neq i} \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \widetilde{p}_j - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A \tag{5.13}$$

A partir de (5.7) nous avons aussi pour le pays B

$$\sum_h \frac{\partial \pi_h}{\partial p_i} = -x_i^B + \sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i}\widetilde{p}_h - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^B \tag{5.14}$$

Nous additionnons (5.13) et (5.14)

$$\begin{aligned}\sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} + \sum_h \frac{\partial \pi_h}{\partial p_i} &= \frac{\partial y_i}{\partial p_i}\widetilde{p}_i + x_A^i - x_i^A + \sum_{j \neq i} \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\widetilde{p}_j - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A \\ &\quad + x_B^i - x_i^B + \sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i}\widetilde{p}_h - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^B\end{aligned}$$

Finalement les deux premiers termes de (5.11) deviennent

$$\begin{aligned}\sum_j^n \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} &= \underbrace{\frac{\partial y_i}{\partial p_i}\widetilde{p}_i + x_A^i - x_i^A + \sum_{j \neq i} \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\widetilde{p}_j - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A}_{A} \\ &\quad \underbrace{+ x_B^i - x_i^B + \sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i}\widetilde{p}_h - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^B}_{B}\end{aligned} \tag{5.15}$$

Il s'ensuit de cette dernière que le profit (partant, la contribution) du secteur i protégé dépend des variables suivantes : la demande d'input, x_N^i, émanant du secteur i protégé, adressée aux firmes des deux pays, la demande d'input i émanant de ces dernières, x_i^N, les prix du secteur i, p_i, $\widetilde{p}_i$, le vecteur de prix des industries situées à l'aval de l'industrie i, $p_{h,j}$ $(j \neq i)$ et $\widetilde{p}_{h,j}$, l'élasticité prix de l'output sectroriel par rapport au prix du secteur i, l'élasticité prix du salaire, enfin, l'emploi global.

Le tableau 5.1 sythétise l'impact de différentes exogènes sur la contribution politique, partant, sur le pouvoir politique du secteur i protégé.

La contribution politique de la part du secteur i sera d'autant plus forte que

(1) l'effet (+) de la protection sur son prix net domine celui (-) sur les autres secteurs réunis ;

(2) il se situe dans l'aval de la structure productive globale, c'est-à-dire $x_i^A + x_i^B$ est bas ; et par voie de conséquence,

(3) sa consommation intermédiaire, $x_A^i + x_B^i$ adressée aux autres secteurs de l'union est élevée ;

TAB. 5.1: *Tableau recapitulatif des effects directs et indirects de la protection du secteur*

	$k=i$	$k=j(\neq i)$	$k=h$
$\frac{\partial y_k}{\partial p_i}\widetilde{p}_k$	>0	≤ 0	≤ 0
x_k^i	≥ 0	≥ 0	≥ 0
x_i^k	≥ 0	≤ 0	≤ 0
$\frac{\partial w}{\partial p_i}$	≤ 0	≤ 0	≤ 0

L'effet de la valeur ajoutée, $\widetilde{p}$, dépend du signe algèbrique de son facteur, à savoir de $\frac{\partial y}{\partial p}$, tandis que le salaire, w, ne dépend qu'indirectement de p.

En faisant intervenir les élasticités nous avons la forme suivante de (5.15)

$$\sum_j^n \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} = y_i\widetilde{\epsilon}_i^y + x_A^i + x_B^i - x_i^A\left(1+\widetilde{\epsilon}_j^y\right) - x_i^B\left(1+\widetilde{\epsilon}_h^y\right) + \left[\left(\sum_j \mu_j y_j \widetilde{p}_j - wl^A\right) + \left(\sum_h \mu_h y_h \widetilde{p}_h - wl^B\right)\right]\left(\widetilde{\epsilon}_i^w - \sum_j^n a_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^w\right) \tag{5.16}$$

$y_i\widetilde{\epsilon}_i^y$ traduit l'effet direct de la protection sur le secteur i. Celui-ci constitue la principale source de lobbying protectionniste de la part de ce secteur. Lequel lobbying sera renforcé par l'effet de débordement représenté dans le modèle par $x_A^i + x_B^i$. Par contre, cet effet est atténué d'une part par un impact négatif sur les prix nets des autres secteurs en stimulant le clivage intersectoriel partant le contre lobbying, et d'autre part un effet d'éviction (*crowding out*) via les salaires. Le secteur i accroît sa production, partant sa demande de facteur mobile. Il propose un salaire plus élevé pour l'attirer. L'impact salarial, en l'occurrence redistributif d'une variation du p_i sera d'autant plus fort que l'élasticité $\widetilde{p}_i$ du salaire, $\widetilde{\varepsilon}_i^w$, ainsi que la part redistributive du salaire dans la valeur ajoutée sectorielle sont élevées, et la part du volume de l'emploi sectoriel dans l'emploi global est relativement petite. Ceci amplifie l'effet en terme de contre lobbying. En effet l'impact global redistributif de l'augmentation du p_i sera d'autant plus fort que le salaire lui est sensible et les sydicats sont assez forts pour résister, tous secteurs confondus, aux pressions patronales dans les autres secteurs qui voient leurs prix nets diminuer à la suite du rencherissement du bien i, l'objet de protection. Sur le plan de l'union douanière, l'opposition du pays B sera d'autant plus forte que l'effet négatif direct sur les prix nets domine l'effet positif via l'élasticité des salaires. Globalement, l'opposition à la protection du secteur i sera amplifiée

par la rigidité des salaires à la baisse, c'est-à-dire $\widetilde{\varepsilon}_j^w$, $\widetilde{\varepsilon}_h^w = 0$, $\forall \triangle \widetilde{p}_{j,h} < 0$

Même si la protection n'affecte directement qu'un seul pays, l'hostilité de l'autre vis-à-vis de cette politique n'est pas acquise d'avance et dépend d'un certain nombre de facteurs. Ainsi, le lobbying protectionniste de la part du secteur i sera d'autant plus efficace que son produit est destiné à la consommation finale (de préférence celle de pays A, autrement dit x_i^A et x_i^B sont proches de zéro) avec effets de débordement favorables au pays B ($x_B^i > 0$).

5.2.2 Effet électoral anticipé

Sous l'hypohèse de l'additivité des fonctions d'utilité individuelles, la fonction de bien être global est la somme des fonctions d'utilité individuelles :

$$\begin{aligned} W(R,p) &\equiv \sum_a^A U^a(p,R^a) \\ &\equiv \sum_a^A V(p)R^a(p) \end{aligned} \tag{5.17}$$

où R est le revenu. U (partant W) vérifie les propriétés classiques (non croissant en p, et non décroissant en R, strictement-concave en p, et homogènes de degré 0 en p et R). R est défini comme étant la somme des revenus factoriels plus la part distributive du revenu tarifaire. Ce dernier est redistribué sans coût.

$$R^a = s_l^a w(p) l^A + \sum_j s_j^a \pi_j(p, w(p)) + s^a T(p) \tag{5.18}$$

pour l'individu a, où s_l^a représente sa part d'offre de travail, s_j^a sa part de revenu de facteur spécifique j, s^a sa part de transferts forfaitaires financés par les droits de douanes. Dans cette expression

$$T^A(p) = \sum_j t_j m_j(p) \tag{5.19}$$

où m_j est l'importation du bien j, $t_j \equiv \frac{p_j}{\overline{p}_j} - 1$ représente le droit *ad valorem* sur les importations du produit j et $\overline{p}_j$ son prix compétitif (mondial). A noter que le revenu tarifaire d'un pays se constitue uniquement de prélèvements

effectués sur ses propres importations. Par conséquent T^A est distribué aux résidents du pays A et T^B à ceux de l'autre pays partenaire, B.

Par ailleurs, étant donnée l'hypothèse de plein emploi et l'usage fait du théorème de Hotelling nous avons,

$$l^A + \sum_j \frac{\partial \pi_j\left(p, w\left(p\right)\right)}{\partial w} = 0$$

En dérivant (5.17) par rapport à p_i,

$$\left.\frac{\partial W}{\partial p_i}\right|_a = \frac{\partial V(p)}{\partial p_i} R^a + V(p) \frac{\partial R^a}{\partial p_i} \leq 0$$

où $\frac{\partial V(p)}{\partial p_i} < 0$ et identique pour l'union, et

$$\frac{\partial R^a}{\partial p_i} = s_l^a \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A + \sum_j s_j^a \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} + s^a \frac{\partial T}{\partial p_i}$$

et dans cette dernière $\frac{\partial T}{\partial p_i} = m_i + \sum_j t_j \frac{\partial m_j(p)}{\partial p_i}$

$$\frac{\partial R^a}{\partial p_i} = s_l^a \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A + \sum_j s_j^a \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} + s^a \left[m_i + \sum_j t_j \frac{\partial m_j\left(p\right)}{\partial p_i} \right]$$

en sommant sur a ..

$$\frac{\partial R^A}{\partial p_i} = \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A + \sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} + m_i + \sum_j t_j \frac{\partial m_j\left(p\right)}{\partial p_i}$$

Finalement,

$$\left.\frac{\partial W(R,p)}{\partial p_i}\right|_A = \frac{\partial V(p)}{\partial p_i} R^A + V(p) \left(\frac{\partial w}{\partial p_i} l^A + \sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} + m_i + \sum_j t_j \frac{\partial m_j\left(p\right)}{\partial p_i} \right) \tag{5.20}$$

étant donné (A P.1)

$$\left.\frac{\partial W(R,p)}{\partial p_i}\right|_A = \frac{\partial V(p)}{\partial p_i} R^A + V(p) \left(x_A^i + x_B^i - x_i^A + \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \widetilde{p}_j + m_i + \sum_j t_j \frac{\partial m_j\left(p\right)}{\partial p_i} \right)$$

De la même manière ..

$$\left.\frac{\partial W(R,p)}{\partial p_i}\right|_B = \frac{\partial V(p)}{\partial p_i} R^B + V(p)\left(-x_i^B + \sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i}\widetilde{p}_h + \sum_h t_h \frac{\partial m_h(p)}{\partial p_i}\right) \tag{5.21}$$

La demande marshalienne du bien i, c_i, dans le pays A, nous est donc donnée par l'identité de Roy :

$$\begin{aligned}\frac{\partial W(R,p)}{\partial p_i} \Big/ \left.\frac{\partial W(R,p)}{\partial R}\right|_A &= \frac{\partial V(p) R^A}{\partial p_i}(V(p))^{-1} \\ &+ \left(x_A^i + x_B^i - x_i^A + \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\widetilde{p}_j + m_i + \sum_j t_j \frac{\partial m_j(p)}{\partial p_i}\right)\end{aligned}$$

Par l'homothéticité des prérérences $\frac{\partial W(R,p)}{\partial R} = 1$, par conséquent ..

$$\left.\frac{\partial W(R,p)}{\partial p_i}\right|_A = \frac{\partial V(p)}{\partial p_i} R^A (V(p))^{-1} + \left(x_A^i + x_B^i - x_i^A + \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\widetilde{p}_j + m_i + \sum_j t_j \frac{\partial m_j(p)}{\partial p_i}\right)$$

et pour l'ensemble de l'Union

$$\begin{aligned}\frac{\partial W(R,p)}{\partial p_i} &= \left[\frac{\partial V(p)}{\partial p_i}\left(R^A + R^B\right)\right](V(p))^{-1} \\ &+ m_i + \left(x_A^i - x_i^A + \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\widetilde{p}_j + \sum_j t_j \frac{\partial m_j(p)}{\partial p_i}\right) \\ &+ \left(x_B^i - x_i^B + \sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i}\widetilde{p}_h + \sum_h t_h \frac{\partial m_h(p)}{\partial p_i}\right)\end{aligned} \tag{5.22}$$

Observations :

Pays A

(1) le terme $m_i + \sum_j t_j \frac{\partial m_j(p)}{\partial p_i}$ représente l'effet en terme de revenu tarifaire, étant donné que le premier terme est non négatif tandis que le second, mesurant la variation du premier suite à la variation du p_i n'a pas de signe préétabli. Celui-ci dépendra de l'élasticité-prix de l'importation de i. Par conséquent, l'effet sur le revenu tarifaire global de la protection du secteur i n'est pas prédictible. Tandis que le partage entre pays partenaires de l'

"éventuel" accroissement de T_i à la suite de l'instauration de protection tarifaire est déterminé par la part d'importation de chacun ($T_i^A = t_i * m_i^A$ et $T_i^B = t_i * m_i^B$, étant donné $m_i = m_i^A + m_i^B$). La clé du partage de l'effet négatif indirect, via l'élasticité-prix croisée des importations, dépend du caractère des biens en question en ce qu'ils sont complémentaires, substituts ou indépendants par rapport au bien i. Pour ce qui concerne les premiers $\frac{\partial m_k(p)}{\partial p_i} < 0$, $\forall k \neq i$, tandis que concernant les seconds $\frac{\partial m_k(p)}{\partial p_i} > 0$. Enfin, en ce qui concerne les derniers, comme les premiers $\frac{\partial m_k(p)}{\partial p_i} < 0$. Mais dans ce cas c'est l'effet revenu global négatif de dp_i qui engendre une baisse globale de la consommation, partant des importations.

(2) x_A^i est la consommation du secteur i en biens "domestiques". Il intervient avec un signe positif car la relance du secteur en question rendue possible par sa protection entraîne aussi celle de sa consommation affectant par ce biais positivement le revenu global du capital dans les industries domestiques situées en amont.

(3) x_i^A est la consommation intermédiaire du bien i dans le pays A. Il est assorti d'un signe négatif. Car, l'enchérissement du bien i fait baisser, TCEPA, ce même revenu du capital dans les activités situées en aval.

(4) Le terme $\sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \widetilde{p}_j$ traduit l'effet de la variation du p_i en terme de la valeur ajoutée totale, soit de PIB. Lequel effet dépend a priori du positionnement de l'industrie i dans la filière de production industrielle, et de la sensibilité du salaire au prix p_i ou, en d'autres termes, l'importance relative du bien i en tant que bien de consommation finale. En tout cas $\sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \widetilde{p}_j$ ne peut être nul en raison de l'effet salarial.

Pays B

(5) x_B^i représente la demande de biens produits dans le pays B, émanant du secteur i. Elle constitue le seul effet revenu (certain) positif sur le pays B. Puis que

(6) le signe positif de l'effet via le revenu tarifaire t_h est tout à fait hypothétique dépendant du caractère complémentaire, de substitut ou indépendant des biens produits dans ce pays par rapport au bien i.
(7) Par contre, x_i^B représente l'effet revenu global négatif (certain) de la protection du secteur i sur le revenu du facteur capital dans le pays B.

(8) L'effet sur le PIB du pays B, $(\sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i}\widetilde{p}_h)$, dépendra, tout comme dans le cas du pays A, du positionnement du bien i dans la filière de production industrielle et de la sensibilité du salaire du prix de celui-ci. Rien qu'à cause de ce dernier $\sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i}\widetilde{p}_h < 0$.

En substituant (A m.1.a) dans (5.22) et en la redistribuant

$$\begin{aligned}\frac{\partial W(R,p)}{\partial p_i} &= \left[\frac{\partial V(p)}{\partial p_i}\left(R^A+R^B\right)\right](V(p))^{-1} \\ &\underbrace{+m_i+x_A^i-x_i^A+\sum_j\left[t_j\left(\frac{\partial c_j}{\partial p_i}+\sum_{k=0}^{m}a_{jk}\frac{\partial y_k}{\partial p_i}+\sum_h a_{jh}\frac{\partial y_h}{\partial p_i}\right)+\frac{\partial y_j}{\partial p_i}\left(\widetilde{p}_j-t_j\right)\right]}_{A} \\ &\underbrace{+x_B^i-x_i^B+\sum_h\left[t_h\left(\frac{\partial c_h}{\partial p_i}+\sum_{k=m+1}^{n}a_{hk}\frac{\partial y_k}{\partial p_i}+\sum_h a_{hj}\frac{\partial y_h}{\partial p_i}\right)+\frac{\partial y_h}{\partial p_i}\widetilde{p}_h\left(\widetilde{p}_h-t_h\right)\right]}_{B}\end{aligned} \tag{5.23}$$

Par ce qui suit nous allons nous intéresser de plus près à certains composants de (5.23). En effet en y faisant intervenir (A Y.1) et en y regroupant les termes contenant $\frac{\partial w}{\partial p_i}$ et les autres ..

$$\begin{aligned}\frac{\partial W(R,p)}{\partial p_i} &= \left[\frac{\partial V(p)}{\partial p_i}\left(R^A+R^B\right)\right](V(p))^{-1}+x_A^i-x_i^A+m_i \\ &+\sum_j\left\{t_j\left[\frac{\partial c_j}{\partial p_i}+\sum_{k=0}^{m}a_{jk}\left(\frac{\partial y_k}{\partial \widetilde{p}_k}\frac{\partial \widetilde{p}_k}{\partial p_i}\right)+\sum_h a_{jh}\left(\frac{\partial y_h}{\partial \widetilde{p}_h}\frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i}\right)\right]+\frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j}\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i}\right\} \\ &+\frac{\partial w}{\partial p_i}\sum_j\left[t_j\left(\sum_{k=0}^{m}a_{jk}\frac{\partial y_k}{\partial w}+\sum_h a_{jh}\frac{\partial y_h}{\partial w}\right)+\frac{\partial y_j}{\partial w}\left(\widetilde{p}_j-t_j\right)\right]+x_B^i-x_i^B \\ &+\sum_h\left\{t_h\left[\frac{\partial c_h}{\partial p_i}+\sum_{k=m+1}^{n}a_{hk}\left(\frac{\partial y_h}{\partial \widetilde{p}_h}\frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i}\right)+\sum_j a_{hj}\left(\frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j}\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i}\right)\right]+\frac{\partial y_h}{\partial \widetilde{p}_h}\frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i}\right\} \\ &+\frac{\partial w}{\partial p_i}\sum_h\left[t_h\left(\sum_{k=m+1}^{n}a_{hk}\frac{\partial y_k}{\partial w}+\sum_j a_{hj}\frac{\partial y_j}{\partial w}\right)+\frac{\partial y_h}{\partial w}\left(\widetilde{p}_h-t_h\right)\right]\end{aligned} \tag{5.24}$$

étant donnés (A C.2) et (A C.3)
Observations :

(1)Etant donné l'équilibre commercial : $\sum_j p_j m_j = 0$ et $\sum_j p_j^* \frac{\partial m_j(p)}{\partial p_i} = 0$. Par conséquent, $\frac{\partial m_j(p)}{\partial p_i} \leq 0$, la protection est au mieux neutre au point de vue du revenu tarifaire. C'est-à-dire $\sum_j t_j \frac{\partial m_j(p)}{\partial p_i} \leq 0$. Par ailleurs, cela signifie que ..

(2) L'élasticité-prix croisée des importations est non positive, et strictement négative pour au moins un bien.

(3) Le terme $\sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i}$ traduit l'effet en terme de redistribution de revenu au profit du facteur spécifique du secteur protégé et ce au dépend des autres secteurs. La dérivée en question est donc positive pour le secteur protégée et non positive pour les autres. La relation (A P.3a) donne la définition de cette dérivée $\sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} = x_A^i + x_B^i - x_i^A + \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \widetilde{p}_j - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A$.

5.3 REMARQUES CONCLUANTES

Notre modèle permet de cerner les facteurs déterminants de la politique commerciale dans un contexte dans lequel les liens aussi bien au plan sectoriel qu'au plan catégoriel sont clairement établis. Une fois le schéma de contribution politique est fixé, le bénéfice politique net de l'adoption d'une mesure de protection dépend non seulement de l'accroissement du profit de l'industrie protégée mais aussi de l'effet sur le profit des celles situées en amont et en aval de l'activité protégée. Ce dernier effet joue à travers les variables comme le coefficient d'input concernant l'activité protégée dans les industries en aval, l'effet de débordement qui traduit l'effet bénéfique sur les industries en amont. Par ailleurs, l'élasticité-prix du salaire joue plutôt au détriment du secteur protégé en raison son effet d'éviction. Ce dernier sera d'autant plus fort que l'industrie protégée est intensive en facteur spécifique. En définitive, le lobbying protectionniste sera d'autant plus fort que l'activité protégée se situe dans l'aval du tissu industriel et l'effet d'éviction par le salaire est limité. Par ailleurs il serait limité au pays de l'industrie protégée si les politiques ne prenaient pas en considération l'effet sur le bien-être des consommateurs et l'activité protégée consommait uniquement des inputs importés du pays partenaire. Le positionnement de l'industrie protégée par rapport aux activités dans le pays partenaire ainsi que son poids dans le panier des consommateurs sont les deux principaux facteurs qui expliquent le lobbying protectionniste supra national. Pour α donné l'effet sur le bien être joue à travers l'effet revenu. Celui-ci est négatif par hypothèse. Son ampleur sera d'autant plus importante que les élasticités prix des importations ainsi que de la production des autres industries par rapport au prix de l'industrie protégée sont fortes.

Chapitre 6

CONCLUSIONS

Pour appréhender le processus décisionnel européen en matière de PC nous nous sommes en premier lieu basé sur le contexte propre à l'Etat-nation. Nous nous en sommes écarté graduellement vers le contexte supra national qui est l'UE. Cet éloignement du contexte national s'est fait par deux biais. Le premier est la prise en compte du changement de comportement des agents qui se sont adaptés à un processus décisionnel nouveau consécutif à un contexte institutionnel nouveau entraîné par l'intégration économique. Le second s'est fait par l'introduction dans le processus de gestation de l'offre de PC ce nouveau contexte institutionnel propre à l'union, sans le déconnecter définitivement du contexte de l'Etat-nation qui intervient encore à titres multiples dans le processus décisionnel. Le nouveau contexte institutionnel dont il est question est source de contraintes qui s'imposent invariablement aux agents quel que soit le pays membre dont ils sont issus. Il est assis principalement sur trois instances : la Commission, le Conseil des Ministres et le Parlement européen. Le rôle de chacun ainsi que les relations complexes que les relient constituent donc ce que nous appelons le processus décisionnel décrit par les schémas 3.1 (p.50), 3.4 (p. 76)et 3.6 (p. 82). Le premier en synthétise le fonctionnement sur le plan fonctionnel, en excluant la sphère privée, le second, en y incluant la sphère privée et en s'intéressant plus particulièrement aux interactions informelles. Enfin, le dernier l'analyse eu égard à la genèse de la PCE, et ce tant au plan fonctionnel qu'au plan relationnel.

Le processus décisionnel propre à l'UE dont nous avons brossé le fonctionnement (voir notamment fig. 3.4, p.76) n'est pas neutre par rapport à la genèse d'une politique commerciale communautaire pour trois raisons : (i) la complexité des procédures ; (ii) l'éloignement du contexte institutionnel par rapport au contexte national ou régional ; enfin (iii) la mise à l'écart

du Parlement européen par rapport au règlement de la problématique de la PCE. Ces trois facteurs comportent des coûts au point de vue de la gestation ainsi que l'expression de la demande de PCE. Ils interviennent aux trois niveaux de la gestation de cette demande. La compacité du fonctionnement des deux institutions les plus impliquées dans le processus alourdi le coût de l'information relative à une problématique déjà difficile à appréhender de par sa technicité pointue pour les agents économiques, ce, même dans le cadre de l'Etat-nation. Concrètement, cet état de fait rend encore plus difficile la constitution en groupe de pression des groupes déjà exposés au problème de désertion, à l'instar du groupe de consommateurs. Par ailleurs, l'éloignement du processus alourdit le coût informel de l'individu et rend plus difficile la constitution de groupe d'intérêts. Notamment pour des secteurs très éclatés à l'instar de l'industrie de textile et de l'habillement, ainsi que nous le verrons plus tard, la gestation des préférences claires en matière de PCE devient problématique en raison de la diversité des activités ainsi que du niveau des avantages comparatifs. Par conséquent, découragées par un coût informel prohibitif, les petites firmes ont tendance à se détourner de la confédération européenne au profit des créneaux nationaux voire régionaux. Quant à celle-ci, faute de pouvoir représenter les intérêts majoritaires, elle tombe sous le contrôle des plus forts d'entre eux. En définitive, vu l'effet positif du degré d'homogénéité interne du groupe sur le niveau de protection qu'il demande, les industries caractérisées par les intérêts hétérogènes, partant incapable d'afficher des préférences claires voient leur protection diminuer à long terme. Cette conclusion peut se vérifier aussi à travers le modèle d'offre qui met l'accent sur la "profitabilité politique" d'un secteur comme facteur décisif.

Notre second modèle tablé sur une fonction d'utilité politique à la Grossman-Helpman cherche à cerner les variables d'intérêt du processus décisionnel à partir d'une approche à la Ricardo-Viner placée dans le contexte d'une union douanière. La fonction de production de type Leontief que nous avons privilégiée permet d'introduire les effets *in fine* de la politique commercial en terme de profit politique au cœur du raisonnement. Ainsi, le modèle permet de conclure que le degré de proximité d'un produit ainsi que le positionnement du secteur par rapport au tissu productif de l'ensemble de l'union sont les deux facteurs clés qui déterminent les choix du gouvernement supra national en matière de PC. Le modèle, sans proposer un schéma détaillé (contrairement au premier modèle) au sujet de l'organisation des activités de lobbying en donne le processus. En effet, celle-ci dépend entre autres des effets de débordement positifs et négatifs de la protection accordée au secteur, ainsi que de l'effet d'éviction par le salaire. Par ailleurs, le niveau de

la protection offerte dépend aussi de l'importance des effets de débordement positifs portés sur les autres partenaires de l'union par rapport à ceux négatifs, ainsi que la sensibilité du gouvernement de l'union à l'évolution du bien-être des consommateurs finals de l'union. Ainsi, ces deux derniers facteurs constituent les enjeux de négociations entre représentants siégeant au sein du gouvernement de l'union. Ils sont aussi ceux qui pèsent en premier sur les choix des instances décisionnelles européennes au sujet de l'offre de PCE.

Le transfert vers la Communauté des prérogatives au sujet de la mise en place d'une politique commerciale commune a amené les futurs citoyens européens à adapter entre autres leurs actions politiques d'influence en tant que sujets de la politique commerciale européenne (PCE). Cette dernière prenant forme désormais en dehors du contexte politique national, et ce dans un processus assis sur un trio institutionnel spécifique entraîne pour les agents privés concernés en plus du coût ponctuel d'ajustement, des coûts informationnels supplémentaires dus à la compacité, la complexité ainsi que l'éloignement de ce processus par rapport au contexte politique national.

Les deux études sectorielles qui suivent permettent de confirmer les prédictions des deux modèles. La première concernant les industries de textiles et habillement illustre l'importance d'une variable clé, à savoir le degré d'homogénéité intra groupe des préférences dans le choix de stratégie d'action de la part des firmes du secteur ainsi que dans l'évolution de son niveau de protection. L'analyse graphique que nous y avons menée démontre aussi les prédictions de notre modèle d'offre concernant le lien entre le degré de proximité par rapport à la consommation finale du produit protégé et la protection dont celui-ci bénéficie.

Quant à l'étude relative à l'industrie automobile, elle démontre *in fine* le rôle déterminant de l'hétérogénéité intra groupe des préférences sur l'efficacité du groupe eu égard à son influence dans le processus décisionnel. Le conflit d'intérêts qui caractérise les relations entre les constructeurs européens constitue un obstacle au transfert de l'enjeu de PC concernant ce secteur vers le niveau communautaire. Car, certains constructeurs, au constat du caractère prohibitif de leur coût informel préfèrent agir sur le plan national tandis que d'autres agissent au niveau communautaire mais en solitaire, en corroborant ainsi dans les deux cas les prédictions de notre modèle de demande.

Troisième partie

Etudes Sectorielles (I)
Les Industries Textiles et de l'Habillement

Chapitre 7

RECENTE EVOLUTION DE L'INDUSTRIE DE TEXTILE ET HABILLEMENT

7.1 INTRODUCTION

Les industries du textile et de l'habillement ont pour l'objet la transformation des fibres naturelles ou artificielles, principalement en produits finis destinés à la consommation finale (habillement, linge de maison, ameublement) et pour une part moindre, en produits semi-finis utilisés par d'autres secteurs industriels. Du stade initial au stade final de la transformation, ces industries sont liées entre elles par un intérêt économique commun - le client principal de chaque stade de production se situant en aval dans une même "chaîne d'activités textiles" - ce qui justifie de les considérer comme un ensemble particulier d'activités économiques. En gros le secteur reste marqué par le poids du coût de la main d'œuvre par rapport à la valeur ajoutée. On peut cependant distinguer deux groupes d'activités distincts[1] : (i) les productions de biens intermédiaires (fils, tissus, étoffes) et de produits finis à usage domestique ou industriel, où l'investissement en capital devient relativement important ; (ii) les productions de vêtements "coupés cousus" ou tricotés, à plus forte intensité de main d'œuvre[2].

Les industries de T&H européennes sont d'importants pourvoyeurs d'emplois au sein du secteur manufacturier européen. Même si la tendance, comme pour l'ensemble des secteurs d'activités à l'exception de l'agriculture, y était

[1]Respectivement les blocs 2 et 3, et 4 de fig.8.3, p.168

[2]Commission des Communautés européennes [130]-6.

au libre-échangisme, elles ont néanmoins bénéficié durant toute la période d'après-guerre, d'un traitement sur mesure sur le plan commercial. Ce qui leur a permis d'amortir considérablement le choc occasionné par l'émergence des produits provenant des pays à bas salaires dès le milieu des années 1950. La protection du secteur semble donc être motivée principalement par l'objectif du maintien de l'emploi, partant, de la production.

De nos jours, l'UE est, avant les EU, le plus gros importateur de produits de T&H. En 1999 les importations européennes de T&H s'élèvent à 59,3 milliards d'euros. De nos jours, en dépit de l'existence de quotas dont font l'objet les importations émanant de 21 pays dont 12 membres de l'OMC, le marché européen des T&H peut être considéré en grande partie comme libre (WTO [131]-1, p.1).

Les industries de T&H ont fait l'objet de protection à de degrés divers chez les principaux pays membres producteurs. Le caractère plutôt conservateur de la politique européenne en faveur de ce secteur à partir de la signature des AMF témoigne de la protection dont il a traditionnellement bénéficié depuis les années 60.

Sous le Gaullisme, le processus décisionnel de la politique économique **française** fut éminemment corporatiste. Par conséquent, la politique de textiles française prenait corps dans un processus où intervenaient l'Union des Industries Textiles (UIT), les banques nationalisées, et les ministères des finances et de l'industrie (Singleton [111]). Le seul organe patronal du processus, UIT, regroupait quasi exclusivement les grandes firmes telles Agache Willot et Dollfus-Mieg. Par conséquent, les petites entreprises ainsi que les syndicats ouvriers n'avaient guère d'influence directe sur la politique textile du pays. En 1966, la France a mis en place le Comité Interprofessionnel de Rénovation des Structures Industrielles et Commerciales de l'Industrie Textile. Cette instance mi-publique, mi-privée avait pour mission d'encourager et soutenir financièrement la restructuration des petites firmes et leur absorption par les grandes (Singleton [111]). Plus tard, en 1974, fut créé le Comité Interministériel pour l'Aménagement des Structures Industrielles (CIASI) à travers lequel l'Etat, en collaboration avec les grandes firmes industrielles accordait des prêts pour financer les efforts de restructuration et de modernisation. Entre 1975 et 1978 55% d'environ 600 millions de francs d'aides accordées par cet organisme ont bénéficié aux industries de T&H. Cette protection que nous qualifierons d' "active" n'a fait que retarder le déclin inéluctable du secteur. Ainsi, la décroissance des deux industries a été nettement plus forte que pour l'ensemble de l'Union durant les années 80 et

90.

En **G.B.** le début de la période d'après guerre fut marqué par la politique volontariste en faveur des industries textiles (notamment les filatures de coton), consistant à encourager financièrement les investissements permettant le regroupement intra sectoriel et visant en même temps des procédés de fabrication plus efficaces. Toutefois, ces programmes d'investissement impliquant, dans son processus, à l'instar du Japon, les firmes, les syndicats et l'Etat (d'où le nom "Tripartism" attribué au système, Outre-Manche) n'ont pas été très sollicités par les firmes concernées en l'absence de mesures concrètes contre la concurrence des firmes japonaises. La période de 1951-64 où le pays fut gouverné par les majorités de Conservateurs, n'a pas apporté de changement notable à la politique poursuivie à l'égard des industries de T&H. La politique de subside conditionnée n'a guère relancé le secteur. Les efforts ainsi consentis pour son maintien furent nettement en deçà de ceux observés dans d'autres pays de l'Union, tels que l'Allemagne, la France, l'Italie.

En dépit de l'idéologie libre-échangiste dominant le discours économique, l'**Allemagne**, en raison de lobbies puissants, a traditionnellement cherché à protéger les industries de T&H dès le début de la période d'après-guerre. Cette protection a pris principalement la forme de subventions multiples destinées notamment à aider les PME du secteur à intégrer les technologies nouvelles. Ces PME étaient généralement initiées par l'industrie des machines textiles elles-mêmes subsidiées. Toutefois les subventions accordées au secteur de T&H sont restées sensiblement en deçà de celles en moyenne accordés aux autres industries manufacturières allemandes (Singleton [111], pp. 176-185). Les subventions reçues par les producteurs textiles allemands équivalaient aux 1,2% de la valeur ajoutée du secteur, contre 1,5% concernant les producteurs de l'habillement, et 2,5% pour l'ensemble de l'industrie allemande. Les subventions par travailleur s'élevaient à 390 DEM dans les deux industries respectivement, et à 1100 DEM pour l'ensemble de l'industrie manufacturière (Donges & Glisman [27]).

Enfin, l'Italie constitue un cas d'école au niveau européen eu égard à l'engagement public dans la protection du secteur. Entre 1950 et 1970 le gouvernement italien a nationalisé une douzaine d'entreprises de textiles en préservant ainsi environ 20 mille emplois. Par ailleurs il faut souligner aussi la tolérance du pouvoir italien à l'égard des PME du secteur peu scrupuleux au point de vue du respect de la législation sociale (du travail en noir, travail des enfants, etc.) (Singleton [111]).

En définitive, lorsque la Commission a pris en main la politique commerciale du secteur de T&H dans les années 1970 par le biais des négociations dans le cadre des AMF, elle a trouvé un secteur en perte de vitesse notamment en raison de la concurrence du Japon ainsi que d'autres pays asiatiques, et fortement protégé par des mesures diverses.

7.1.1 Emploi

Les industries de T&H sont traditionnellement des pourvoyeurs d'emplois importants dans l'UE. Le tassement progressif de la production a inévitablement entraîné celui de l'emploi dont le volume a constamment diminué durant les quinze derniers années qui ont précédé la suppression des frontières internes. L'industrie européenne de l'habillement employait en 1983 1,9 millions d'effectifs tandis que 1,4 millions personnes étaient employées dans l'industrie textile. Comme la perte d'emplois était quasi générale au niveau de l'industrie manufacturière les chiffres relatifs livrent des informations plus significatives. C'est cela que nous avons tenté de faire dans le tableau 7.1. En effet, les chiffres révèlent un processus d'ajustement quelque peu différent selon le pays. La part d'emploi du secteur textile dans l'industrie manufacturière a diminué à des degrés divers dans tout les pays, à l'exception, toutefois, de la Belgique et de l'Italie. Ceci implique une diminution de l'emploi plus rapide dans l'industrie textile en comparaison de l'ensemble de l'industrie manufacturière. Seules la Belgique et l'Italie paraissent avoir connu une évolution inverse. Quant à l'industrie de l'habillement, l'Italie et l'Espagne semblent maintenir la part d'emploi de ce secteur dans l'ensemble de l'industrie manufacturière. Tandis que le Portugal et la Grèce ont connu des hausses significatives. Dans les autres pays l'emploi de l'industrie de l'habillement a chuté plus vite que dans l'ensemble de l'industrie manufacturière.

Dix ans plus tard, en 1993, les deux industries ensembles n'employaient plus que respectivement 1,4 millions et 1 million d'effectifs. Les pertes d'emploi y étaient régulières, et légèrement plus accentuées dans le textile, qui est par ailleurs plus capitalistique. D'après une étude réalisée par Balasubramanyam et Salisu [3] dans la quasi totalité des pays les pertes d'emplois dans les T&H sont dues à l'évolution défavorable de la productivité. Cette dernière, rythmée essentiellement par des investissements du type *labour saving* destinée à contenir la concurrence croissante des pays à bas salaires, fut en grande partie responsable de l'hémorragie de l'emploi notamment dans le secteur textile, et dans une moindre mesure dans celui de l'habillement.

L'évolution de la perte d'emploi s'est faite de façon hétérogène selon le secteur et le pays. Nous avons estimé la tendance de la variation de l'emploi (tableau 7.2) pour chacun des pays membres, et des deux secteurs, et ce pour la période 1984-1994

Dans l'industrie textile la Grèce (-6,4%), l'Espagne (-5,7%) et la France (-5,1%) ont connu des pertes d'emploi sensiblement supérieures à la moyenne européenne (-3,3%), tandis que l'Irlande, le Pays-Bas, le Portugal et la Belgique ont su limité les dégâts. Les autres pays ayant connu des pertes d'emploi se situent aux alentours de la moyenne européenne.

L'évolution de l'emploi dans l'habillement présente une physionomie quelque peu différente. Dans ce secteur l'Italie fait figure de lanterne rouge avec une baisse tendancielle de l'emploi s'élevant à -7,1%, soit plus que le double de la moyenne européenne (-3,1%). Mais, vu l'importance des activités non déclarées qui caractérise le secteur en Italie, ce chiffre doit être considéré avec réserve . En outre, l'Allemagne, le Danemark, la France et la Belgique font aussi figure de mal lotis avec des pertes d'emploi tendanciellement supérieures à la moyenne européenne de la période (-3,1%). A noter aussi le maintient de l'emploi en Grèce et en Espagne . Ce schéma laisse présager l'existence d'une spécialisation à la H-O-S dans le secteur habillement, au sein de l'Union.

Une autre spécificité du secteur réside dans les caractéristiques de la main d'œuvre qu'il recrute : une main d'œuvre jeune et majoritairement féminine, et ce, particulièrement dans l'industrie de l'habillement. Dans les pays de l'Union, en 1987, les femmes y représentaient de 60% minimum (Pays-Bas) aux 86% maximum (Belgique) de l'ensemble des effectifs . La main d'œuvre féminine est également très importante dans l'industrie textile puis qu'elle varie entre 30-35% (Pays-Bas, Irlande) et 50-55% (Danemark, France, Grèce et Allemagne). On remarque par ailleurs une part importante d'ouvriers clandestins. Les salaires y sont relativement bas et l'emploi précaire et à la merci de la conjoncture. Les fréquentes rotations sectorielles ou conjoncturelles s'effectuent souvent sans tension sociale majeure par rapport à d'autres secteurs.

7.1.2 Le commerce extérieur

Depuis le début de la décennie 80 les exportations des deux industries ont progressé avec moins de régularité dans l'habillement et surtout globalement à un rythme sensiblement moins rapide que les importations. Ce phénomène

TAB. 7.1: T&H : Evolution de l'emploi*

	1984		1992		2000**	
	T/IM	H/IM	T/IM	H/IM	T/IM	H/IM
D	3,82	2,66	2,97	1,78	1,80	1,05
B	7,73	5,10	8,24	4,45	6,43	1,62
DK	3,84	3,05	2,63	2,12	1,81	0,95
F	5,46	4,19	4,30	3,20	3,52	3,89
I	8,44	5,53	9,76	5,66	6,33	6,45
NL	2,98	1,62	2,43	0,08	2,15	0,57
UK	5,24	4,49	4,56	3,95	3,59	3,02
E	6,70	4,36	4,85	4,60	4,36	5,2
GR	16,95	9,02	13,04	11,28	nd	nd
P	21,23	7,36	14,42	15,08	nd	nd

(*) : (emploi dans la branche/emploi dans l'industrie manuf.)x100 ;
(**) Pays-Bas : 1998
Source : Comitextil .. (2000 : nos calculs / données OCDE)

TAB. 7.2: T&H : Tendance estimée de l'emploi

	T	H
D	-3,6	-5,8
B	-1,9	-4,3
DK	-3,6	-4,9
F	-5,1	-4,9
I	-2,3	-7,1
NL	-1,4	nd
UK	-3,3	-2,5
E	-5,7	-0,3
GR	-6,6	0,0
P	-1,7	nd
IR	-1,0	nd
UE12	-3,3	-3,1

Source : nos estimations sur les statistiques de Euratex

a logiquement débouché sur un déficit commercial dont la persistance au fil des années n'a fait que confirmer son caractère structurel (voir tableaux 7.3 et 7.4, et graph7.1.).

TAB. 7.3: Textiles : Commerce extra-Union

	1986	**1990**	**2002**
Exportations	13207	16324	21693
Importations	12241	17605	15510
Bal. comm.	776	-1281	6183
X./M. (%)	106,2	92,7	140
Tx pénetr. M	0,13	0,18	n.d.

Source : Euratex

TAB. 7.4: Habillement : Commerce extra-union

	1986	**1990**	**2002**
Exportations	5133	6727	12361
Importations	7882	13781	46488
Bal. comm.	-2749	-7054	-34127
X./M. (%)	65	49	26,5
Tx pénetr. M	0,14	0,25	n.d.

Source : Euratex

Les exportations extra-UE sont essentiellement destinées aux autres pays développés tels les pays de l'AELE, les Etats-Unis et le Japon. En raison de la très forte concurrence imposée par les pays à bas salaires, les parts de marché de l'Union sont en régression continue dans la plupart des cas depuis 1988. Quant aux importations, elles sont essentiellement fournies par des pays au coût salarial bas. Néanmoins, l'évolution de celui-ci joue un rôle déterminant quant à l'évolution de leurs parts de marché respectives dans l'UE. Ainsi, alors que le Hong Kong était à la tête des pays fournisseurs en 1988 avec une part de marché de 17,3%, il a été détrôné par la Chine quatre ans plus tard avec une part de marché s'élevant à presque 12%. A souligner aussi que la Chine a doublé sa part de marché entre 1987 et 1991. Par ailleurs, les pays comme l'Indonésie, les Philippines, et plus tard le Laos et le Viêt-nam viennent s'ajouter aux rangs des ces pays qui menacent l'avenir à long terme du secteur habillement dans l'UE.

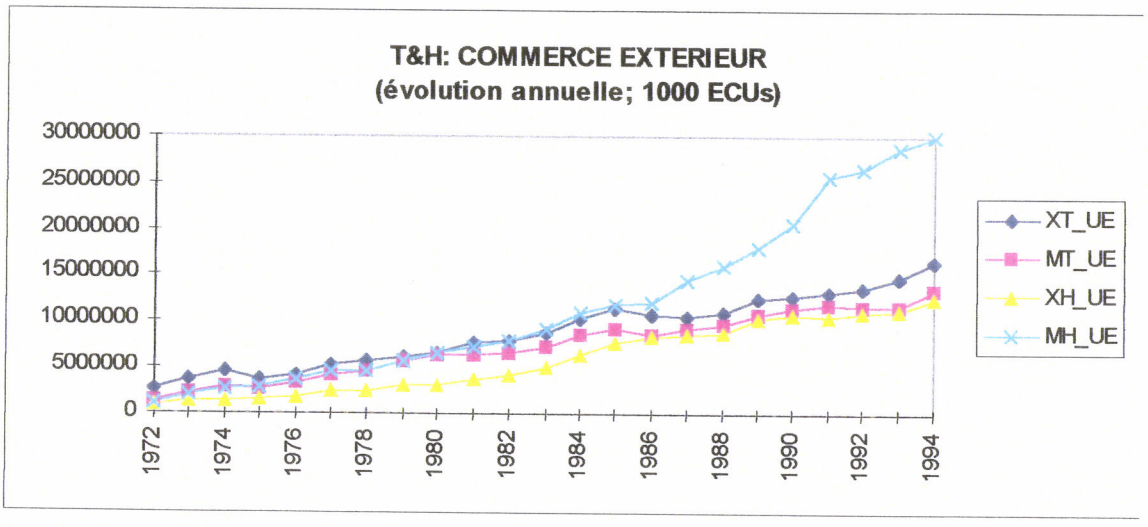


FIG. 7.1:

Un protectionnisme défensif ..

Même si en apparence la protection des industries de T&H était *in fine* destinée à préserver l'emploi dans le secteur, elle n'a pas empêché la production de diminuer de façon régulière dès les années 70, sous les effets conjugués et non moins liés des importations et des délocalisations d'activités. Le secteur T&H se caractérise, d'abord par une courbe d'offre de long terme très élastique, en raison, notamment d'un degré important d'ouverture des marchés aux producteurs nationaux. Ceci tient d'une part à la séparation quasi totale de participation dans le capital des secteurs de la fabrication de machines textiles et de l'industrie textile, d'autre part à l'abondance des possibilités de formation destinée aux travailleurs et cadres du secteur (Verreydt & Waelbroeck [125]). Par ailleurs, l'existence d'un marché d'occasion pour les équipements spécifiques au secteur facilite la reconversion des producteurs insuffisamment compétitifs.

Les indices de production élaborés par Comitextile ([135] + fiches techniques) permettent par ailleurs, d'apprécier les évolutions par pays :

Tous les pays de l'Union semblent accuser le coup à des degrés divers durant la période considérée. Particulièrement la Grèce, l'Irlande, le Danemark, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et l'Espagne en textile, l'Allemagne et la France en habillement ont connu des baisses importantes de production.

TAB. 7.5: *TEXTILE : Indices de production : (1990=100)*

PAYS	**1985**	1987	**1989**	**1991**	**1993**	1995	**1997**	**1999**	**2000**	**Tx.Cr(***
B	89,0	89,1	93,0	88,3	84,6	83,59	93,03	92,02	95,44	-0,1%(°)
DK	108,9	108,8	106,5	98,30	86,64	85,88	85,64	91,15	107,02	-1,7%
D	92,8	92,5	92,2	99,53	80,23	73,10	68,74	64,76	65,36	-3,0%
GR	105,0	114,5	108,8	90,18	75,79	68,47	68,69	58,79	N.D.	-5,0%
E	93,9	105,4	102,8	93,41	77,55	88,88	89,09	82,46	80,89	-1,4%
F	112,0	105,5	104,5	96,24	87,77	87,87	84,93	77,92	76,42	-2,5%
IRL	83,9	85,6	93,2	94,52	96,50	78,68	80,11	73,02	N.D.	-0,9%
I	90,3	95,8	103,6	99,62	98,10	106,70	109,47	103,49	104,72	-1,0%
NL	101,2	93,5	98,7	94,6	87,8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-0,9%(**)
P	87,3	97,3	94,2	103,72	86,31	89,33	96,00	88,23	83,39	-0,3% (°)
UK	105,6	108,2	103,6	90,33	89,52	86,64	85,62	75,95	72,43	-2,4%
UE	96,2	99,0	101,0	96,27	87,87	89,00	89,20	83,59	83,52	-1,2%
USA	92,4	103,0	103,3	104,66	112,89	116,17	122,75	125,93	127,23	2,1%

(*)Nos estimations.

(**) période 1983-94

(°) significativité statistique nulle à 5% s. s..

Source : Comitextil

Les industries T&H de l'Union européenne réalisent respectivement 3,5% et 1,7% de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière de l'Union. La production textile, quoiqu'augmentée au prix courant, à raison de 3%[3] par an depuis 1983, elle se situe, en volume, en 1993, 7% au dessous de son niveau de 1987[4]. Celle de l'industrie de l'habillement a connu le même sort avec une baisse du volume de la production environ de -1,1% par an, entre 1983 et 1993, alors qu'elle augmentait en valeur, en moyenne, de 2,8% au cours de la même période. En 1994 la situation semble se stabiliser quelque peu, la production de textiles a augmenté de 4,4% en volume et celle de l'habillement de quelque petit 0,6% par rapport à l'année 1993. Une évolution certes significative, mais il serait hasardeux d'en conclure un quelconque changement tendanciel, ceci d'autant plus que les véritables causes de la baisse tendancielle de la production demeurent. A savoir, le différentiel des coûts salariaux, et la politique de change compétitive appliquée par les principaux concurrents.

Toutefois, ce tassement de la production a eu pour conséquence majeure,

[3]Moyenne estimée.

[4]Commission des Communautés européennes [130]-1.

TAB. 7.6: *HABILLEMENT : Indices de production : (1990=100)*

PAYS	**1985**	**1987**	**1989**	**1991**	**1993**	**1995**	**1997**	**1999**	**2000**	**Tx.Cr(*)**
B	82,8	80,2	90,9	106,34	116,88	90,80	58,6	34,6	40,3	-4,0%
DK	147,9	126,3	100,5	107,7	97,5	107,2	111,4	99,7	86,7	-1,7%
D	116,4	111,2	102,4	98,9	75,8	59,0	50,6	42,0	37,8	-6,0%
GR	98,1	90,1	87,9	102,3	91,6	75,1	62,3	59,9	N.D.	-3,9%
E	95,0	96,0	97,9	94,8	74,7	82,6	80,9	79,3	78,3	-1,7%
F	128,7	118,9	103,6	96,8	80,5	74,3	55,6	44,8	39,2	-7,4%
IRL	110,0	112,9	98,3	91,7	89,1	70,6	70,3	69,4	N.D.	-3,9%
I	104,5	99,6	101,2	100,1	94,8	109,0	109,3	100,2	97,3	-0,3% (°)
NL	85,2	73,9	94,8	99,9	92,9	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	1,75%(**)
P	88,3	99,7	90,6	100,3	88,69	86,11	94,90	91,70	83,27	-2,0% (°)
UK	102,4	103,3	99,4	109,1	117,6	127,7	148,4	164,6	171,2	-0,4%
UE	106,5	102,5	100,0	97,0	85,4	83,2	76,2	66,8	63,7	-2,6%
USA	100,5	108,5	103,1	109,1	117,6	127,7	148,4	164,6	171,2	3,5%

(*)Nos estimations.

(**) période 1983-94

(°) significativité statistique nulle à 5% s. s..

Source : Comitextil

à part la diminution de l'emploi, la diminution de la part de la valeur ajoutée des principaux producteurs européens dans la VA mondiale, et ce, dans les deux industries, à l'exception, cependant, de l'Italie dans les textiles et de la G.B. dans l'habillement.

Chapitre 8

L'ECONOMIE POLITIQUE DE LA PROTECTION DES INDUSTRIES T&H

8.1 L'OFFRE DE POLITIQUE COMMERCIALE

En raison de l'évolution défavorable des échanges extérieurs des produits textiles, la protection communautaire à la frontière combine encore des droits relativement élevés par rapport à d'autres secteurs, avec des taux tarifaires variant entre 0 et 12% (Tab. 8.1), le niveau tarifaire augmentant souvent avec le degré de finition du produit.

A remarquer aussi le niveau tarifaire relativement élevé dans l'industrie de l'habillement par rapport aux textiles. Ceci est essentiellement dû à l'intensité plus importante de la main d'œuvre dans le secteur. Le tableau 8.2 permet de comparer la protection tarifaire du secteur T&H avant et après l'*Uruguay Round* (UR).

Ces chiffres représentent les droits consolidés de GATT, et non pas nécessairement les droits appliqués qui, eux, peuvent être inférieurs, mais jamais supérieurs.

Toutefois la protection du secteur est principalement instituée à travers un système tablé sur les Accords Multi-Fibres et adapté à chacun des pays de l'Union en fonction de critères et impératifs économiques spécifiques.

TAB. 8.1: *T&H : Protection tarifaire en 1994 (%) - Offres tarifaires sous UR*

Secteurs	Taux tarifaire consolidé Min	Max
TEXTILE		
Soie	2,9	7,5
Laine	0,0	8,0
Coton	1,4	8,0
Autres fibres textiles végétales	0,0	8,0
Fibres synth. artif. discontinues	4,0	8,0
Ouates, Feutres, Notisses, Fils.spéc.	3,2	8,0
Tapis	6,7	8,0
Tissus spéciaux	5,0	8,0
Tissus imprégnés, articles techniques	4,6	8,0
Etoffes de Bonneterie	8,0	8,0
HABILLEMENT		
Vêtements en bonneterie	8,9	12,0
Vêtements autres qu'en bonneterie	6,3	12,0
Autres articles confectionnés	0,0	12,0

Source : COMITEXTIL (Bulletin 1994/3)

8.1.1 Les quotas à l'importation et les Accord Multi-fibres (AMF)

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, le commerce mondial de T&H présente plutôt un spectacle à actes multiples et aléatoires, mettant chaque fois en scène le conflit Nord-Sud. Ce, jusqu'à la mise sur pied des Accords dits "multi-fibres". Créés en 1973 sous l'égide de GATT, en vigueur depuis le 1^e janvier 1974, et renégociés à plusieurs reprises depuis, "le[s] AMF, par dérogation aux règles générales de GATT, fixent un cadre multilatéral pour le commerce international couvrant les produits en laine, en fibres synthétiques et en coton (avec une extension possible, convenue en 1986, pour couvrir les fibres végétales et la soie), au sein duquel peuvent être négociés des accords bilatéraux (Galloway [33]) pour une autolimitation des exportations des pays exportateurs de ces produits. Ils précisent les conditions en vertu desquelles des restrictions à l'exportation peuvent être demandées, dans le cadre d'accords bilatéraux, ou imposées à des pays signataires". Ainsi, d'un point de vue statique les AMF constituent un cadre dans lequel les pays industrialisés, importateurs de produits textiles, négocient des contingentements avec les

TAB. 8.2: *T&H : Protection tarifaire - Situation avant et après Uruguay Round*

	Av. UR	Apr. UR
TEXTILE		
Matières premières	0,0	0,0
Produits légèrement transformés	3,0	2,0
Fils et Fibres chimiques	1,4	8,0
Non conditionnées pour la vente au détail	0,0 - 10,0	4,0
Conditionnées pour la vente au détail	3,8- 9,0	5,0
Tissus	10,0 - 17,0	8,0
Produits textiles confectionnés	5,3 - 12,0	12,0
HABILLEMENT	6,5 - 14,0	12,0

Source : COMITEXTIL (Bulletin 1994/3)

pays exportateurs, principalement des PVD, ce, afin de préserver les industries textiles nationales de la concurrence directe des pays exportateurs à bas salaires. Vue de cet angle, les AMF ne sont ni plus ni moins qu'une remise en question des principes fondamentaux du libre échangisme, puisqu'ils limitent l'accès aux marchés des produits textiles aux produits en provenance d'un certain nombre de PVD (notamment asiatiques). Car ces pays disposent des avantages comparatifs dus notamment à une main d'œuvre locale qui, pour le niveau de qualification donné, représente l'avantage d'être très compétitive par son coût et par sa mobilité.

D'un point de vue dynamique de fonctionnement les AMF sont constitués d'une série d'accords bilatéraux, de VER entre les pays exportateurs, sous l'égide de GATT. A ce titre, leur but affiché, contrairement à ce qu'une vision statique des choses peut laisser apparaître, est plutôt de favoriser à long terme une libéralisation progressive des échanges de produits textiles. Leur caractère temporaire confirmant du moins cet objectif.

En effet, selon les termes de GATT, les AMF devraient disparaître en principe au plus tard en 2005, et ce, en trois étapes successives d'abolition de ses volets. ".. le 1er janvier 1998, les produits qui, en 1990, ne représentaient pas moins de 17% du volume total des importations de 1990 de la Communauté de tous les produits textiles et vêtements couverts par l'ATV ; le 1er janvier 2002, les produits qui, en 1990, ne représentaient pas moins de 18% du volume total des importations de 1990 dans la Communauté de tous

FIG. 8.1: La réglementation du commerce mondiale de T&H depuis 1945.

La réglementation du commerce mondiale de T&H depuis 1945.

Période/année	Protection	Caractéristiques
1945-1955	Restrictions commerciales dans tous les domaines	Droits de douane élevés, quotas, contrôles de changes
Fin des années 1950	Les premières RVE dans le commerce d'habillement entre les E.U. et le Japon.	Spécifique [selon pays et/ou produit (coton)]
	Le japon s'intègre au GATT	
1961	Arrangements à courtes échéances sur le coton et les textiles	Multilatéral avec restrictions bilatérales
1962	Accords à long terme sur le coton et les textiles.	*Idem*, plus élaboré.
1973	Accords Multi-Fibres - Les pays de l'OCDE (à l'exept. du Japon de la Turquie). - Les PVD exportateurs. - Comité textile de surveillance relié au secrétariat du GATT.	- Structure multilatérale - Accords bilatéraux avec quotas - Comprenant les fibres synthétiques et de laine - Règle de base: croissance annuelle de 6% des importations de produits sous AMF, sauf pour les produits dits « sensibles ». - Flexibilités diverses (exemple: reports de quotas entre produits) - Mécanisme de « sortie de panier »
1978	AMF II	Plus stricte
1982	AMF III	Plus stricte
1986	AMF IV	Plus stricte
1991	Fin de l'AMF IV	Extensions à court terme (18 mois)

Source: Pelkmans (1993)

les produits textiles et vêtements couverts par l'ATV ; le 1er janvier 2005 les produits restants."[1]

FIG. 8.2: La réglementation du commerce mondial de T&H depuis 1945 (suite ...)

Etapes	Pourcentage de produits devant retourner sous GATT	La vitesse de réduction des quotas (étant donnée 6% en 1994)
Etape I (1 ^{e} jan. 95 -> 31 déc. 97)	16 % (sur la base des importations de 1990)	6,96% (par an)
Etape II (1 ^{e} jan. 98 -> 31 déc. 01)	17%	8,7% (par an)
Etape III (1 ^{e} jan. 01 -> 31 déc. 04)	18%	11,05% (par an)
Etape III (1 ^{e} jan. 04 -> 31 déc. 05)	49% (maximum)	Plus de quotas

Source : document Internet OMC (*www.wto.org.english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm*)

Jusqu'en 1973 la politique commerciale au sein de l'Union concernant les produits du textile et de l'habillement était du ressort des Etats. Elle se caractérisait, à ce titre, par l'application très répandue de quotas à l'importation, établis souvent à la suite d'accords bilatéraux. Mais la signature des AMF en 1973 a eu comme conséquence primordiale la mise par les Etats membres, de leurs politiques commerciales en matière de textile, sous la tutelle de la CEE, ou plus exactement de la Commission. Celle-ci a mis sur pied un système complexe destiné à répartir la charge des libérations graduelles dans le cadre des AMF successifs, en prenant en compte des contraintes spécifiques des pays membres, eu égard à l'emploi, la production, l'équilibre commercial et des marchés intérieurs. Ce qui distingue le système AMF d'un système ordinaire basé sur l'application de quotas et/ou de tarif est que le premier

[1]Commission de l'UE, Journal Officiel (L 275, 08 oct. 1993)

est un système de contrôle d'exportation entièrement géré à travers les RVE, tandis que le seconde agit sur les importations.

Néanmoins, quoique GATT justifie l'existence des AMF par un projet à long terme libre-échangiste, ses articles 3 et 4 constituent une porte de sortie pour les pays signataires, en les autorisant à procéder à des limitations des importations chaque fois que ceux-ci estiment leurs marchés perturbés (article 4) ou qu'il existe un risque réel de perturbation (article 3) dû aux importations. En règle générale, les négociations bilatérales se font sous l'article 4. Ce qui rend le système politiquement plus souple, dans la mesure où la Communauté a la possibilité d'adapter sa position suivant l'importance du pays exportateur (Pelkmans [97]).

Ainsi la CEE a mené un certain nombre de négociations (vingt deux en 1990) dans le cadre des AMF, avec des partenaires méditerranéens, asiatiques, et de l'ACP. Les quotas bilatéraux ainsi déterminés, et leur augmentation fut, jusqu'en 1993, répartie entre les pays membres suivant une clé déterminée d'avance (allocation de quota ou " *burden sharing* "). Ce système qui s'est substitué aux quotas nationaux, avait pour l'objectif d'éviter que les produits importés sous AMF ne se concentrent dans une région ou un pays. Il permettait donc de répartir les quotas communautaires pour un produit entre les pays (régions) suivant certains critères, et fixait à ce titre les limites d'absorption par pays. En cas de non atteinte de la limite autorisée aucune astreinte n'est prévue. C'est la principale raison pour laquelle ce système n'a jamais fonctionné de façon correcte. Il a néanmoins un mérite, celui de permettre le classement des pays membres d'après leur degré de libéralisme commercial selon qu'ils importent plus ou moins que leur "quote-part" défini par le système . Le tableau 8.3 permet de faire cette comparaison.

Ainsi, un groupe de cinq composé de l'Irlande, l'Allemagne, la Grande Bretagne, le Benelux, et le Danemark faisaient figure de pays plutôt libéraux car leurs quotas d'allocation effectifs dépassent leurs quote-parts respectifs. Un second groupe constitué de la France, l'Italie et l'Irlande est caractérisé par une politique plus restrictive. Enfin, un troisième groupe comprend les pays protectionnistes tels les pays ibériques et la Grèce.

Le système de *burden sharing* a toutefois été abandonné à partir du premier janvier 1993, date de la mise en application de la libre circulation intra-Union des marchandises, et a été remplacé par le système de quotas communautaires. Cependant, la Commission peut intervenir conformément aux articles 16 et 17 du règlement n°3030/93 du Conseil, si ".. une modification soudaine et préjudiciable des courants d'échanges traditionnels de produit,

TAB. 8.3: *T&H : Importations effectives et "burden sharing"*

	(A) M_{obs}/quotas-UE	(A)/Burden sharing
G	0,255	1,32
UK	0,210	1,28
F	0,165	0,70
I	0,135	0,80
B/NL	0,095	1,25
SP	0,075	0,10
DK	0,027	1,45
GR	0,015	0,40
P	0,015	0,80
IR	0,008	1,55

Source : Pelkmans [97]

soumis à des limites quantitatives ou à une surveillance en provenance d'un pays fournisseur provoque une concentration régionale des importations directes dans la Communaut [...]"[2].

Toutefois, les pays membres gardent leur liberté pour ce qui concerne les mesures à mettre place à l'égard des pays non-signataires des AMF (notamment les ex-économies socialistes de l'Europe de l'Est ainsi que Le Viêt-nam, La Corée du nord, la Mongolie[3]).

Par ailleurs, il existe certaines restrictions résiduelles issues d'accords bilatéraux concernant les produits ne relevant pas des AMF.

Enfin, pour ce qui concerne les pays ayant conclu un accord d'association ou de coopération avec l'UE (tels l'ex Yougoslavie, l'Egypte, Malte, le Maroc et la Tunisie) celle-ci, bénéficiant de RVE à son égard, se contente d'observer les importations en provenance d'eux.

Le texte des AMF a néanmoins subi quelques modifications qui doivent se concrétiser notamment par l'élimination de la répartition des quotas communautaires et par la mise en application d'un système informatisé de gestion de licences.

[2]... article 9 du même règlement

[3]A noter cependant qu'en ce qui concerne les pays de l'Amérique latine, il y a un échange de lettres dans le cadre du Système généralisé des préférences (SGP) (GATT [131]-1991).

8.1.2 Utilisation de quota

Contrairement à ce que la complexité de la politique commerciale à l'égard des industries T&H laisse entendre, une étude par produit de l'utilisation de quotas révèle que la plupart des pays fournisseurs n'atteignent pas leurs quotas d'exportation, et ce, pour la majorité des produits sous quotas (tableau 8.4). Pour ces derniers le droit de douane constitue le seul instrument de limitation[4]. Par conséquent, pour un pays donné, en l'absence de droit de douane ou pour un niveau tarifaire faible on peut considérer que le commerce d'un produit reste libre tant que le quota n'est pas atteint.

TAB. 8.4: *T&H : Utilisations de quotas*

Asie	Chine		Hong Kong		Pakistan		Inde		Viêt-nam	
	1989	1994	1989	1994	1989	1994	1989	1994	1989	1994
N.p.s.q.(1)	100	110	95	94	92	93	93	94	0	136
N.d.q.(2)	33	49	18	11	13	19	16	26	0	10
U.m.q.p.(3)	139,5	297,6	84,98	61,97	72,17	66,13	60,85	114,1	0	36,35
	(1,32)	(3,97)	(2,39)	(3,45)	(2,74)	(1,42)	(1,83)	(1,39)	(0)	(3,94)
TPP	4	16	0	0	3	6	3	0	0	12

PECO	Hongrie		Pologne		Roumanie		Bulgarie		Tchecosl.	
	1989	1994	1989	1994	1989	1994	1989	1994	1989	1994(**)
N.p.s.q.	100	19	97	18	99	16	104	8	99	24
N.d.q.	9	0	6	1	8	1	0	0	5	0
U.m.q.p.	38,47	22,21	36,24	33,11	25,73	36,63	9,24	53,75	34,3	48,67
	38,47	22,21	36,24	33,11	25,73	36,63	9,24	53,75	34,3	48,67
	(1,52)	(0,69)	(1,21)	(0,76)	(1,81)	(0,83)	(2,76)	(0,50)	(1,12)	(0,59)
TPP	7	11	11	10	6	11	5	5	6	12

(1)Nombre de produits sous quota.
(2)Nombre de dépassements de quota.
(3)Utilisation moyenne de quota (%) par produit ; chiffres entre paranthèses représentent le coefficient de variation celle-ci.
(*)Nos calculs d'après les chiffres d'Euratex.
(**)Tchéquie uniquement

[4]Les tarifs douaniers ayant connu d'importantes réductions à l'issue d'Uruguay Round, se situent entre 0% et 12% selon le type de produit.

Le tableau 8.4 illustre l'utilité très discutable de la politique de quotas en vigueur. En effet, les chiffres font état d'une situation aberrante dans laquelle les importations en provenance des pays soumis au quota restent, pour la majorité des produits visés, en deçà des limites fixés. Ce, pour tous les pays concernés à l'exception de la Chine et de l'Inde. En 1994 pour la Chine, nos calculs font état de 46 dépassements de quota sur 110 produits concernés ; tandis que pour l'Inde nous observons 26 cas de dépassement de quotas sur 94 produits concernés. Pour les deux pays le nombre absolu de cas de dépassement de quotas est en progression par rapport à 1989. Par ailleurs, ces deux pays affichent aussi un taux moyen d'utilisation de quota supérieur à 100%[5]. Pour le reste, à noter aussi que le taux d'utilisation de quota est sensiblement plus élevé pour les pays asiatiques par rapport aux PECO. Ces derniers connaissent par ailleurs un dépassement de quotas pour un nombre limité de produits. Pour certains il n'y a même pas de dépassement du tout.

D'après Messerlin [84] la sous-utilisation de quotas peut être "le signe d'une protection si efficace qu'elle a éliminé toute velléité d'exporter. Par exemple, s'il est très faible, le quota accordé à un pays peut ne pas permettre des échanges profitables, une fois pris en compte tous les coûts fixes liés aux opérations d'échange. Par exemple, un quota de 10 chemises a de fortes chances de rester inexploité car le profit sur la vente de ces quelques chemises risque fort de ne jamais rémunérer les coûts nécessaires pour faire la transaction. [...] Une multitude de petits quotas, en permettant le jeu des coûts fixes, assure [...] la non utilisation de fait des quotas accordés". Par ailleurs, un quota relativement large peut devenir contraignant, car, au fur et à mesure qu'il est rempli la quantité restante exportable n'est plus rentable après certaine limite. Dans le même ordre d'idées, le dépassement de quota peut être expliqué par la recherche d'une quantité exportable "justifiée" par les coûts supportés.

8.1.3 La protection sous l'article 115 du Traité

La raison pour laquelle nous avons consacré une rubrique à part à ce sujet est que l'existence même de l'article 115 du Traité suppose paradoxalement, l'existence des politiques commerciales nationales. Par conséquent, les recours à cet article du Traité permet de dévoiler les contraintes immédiates qui guident les choix de chacun des pays membres dans l'exercice de sa poli-

[5]Néanmoins, ces chiffres doivent être considérés avec réserves, dans la mesure où il s'agit d'une moyenne arithmétique "non pondérée". Une comparaison avec le nombre de dépassements de quotas permet de constater que le gonflement de cette moyenne n'est dû qu'à quelques produits seulement.

tique commerciale, ainsi que le caractère et le devenir plus ou moins libéraux de celle-ci.

L'article n°115 du Traité de Rome donnait aux pays membres de la CE la possibilité d'introduire de recours au près de la Commission européenne afin que celle-ci prenne des mesures restrictives drastiques à l'égard des pays tiers précis et ce pour des produits précis. Les recours à l'article 115 s'effectuent donc dans des cas bien spécifiques où les importations constituent une menace réelle pour les pays demandeurs eu égard à des critères précis portant sur l'emploi, la production, l'équilibre commercial, etc. En d'autres termes l'article 115 n'est donc rien d'autre qu'une clause de sauvegarde en parfaite concordance avec l'article 3 des AMF. Le recours à celui-ci aura trois significations : premièrement, le produit en question est déjà sous surveillance[6] ; deuxièmement, le quota national du produit est atteint ; et enfin le produit peut être interdit d'entrée au territoire national. La réunion de ces trois critères n'est pas une garantie pour la recevabilité d'un recours. Encore faut-il que les augmentations constatées dans l'importation du produit visé soient d'un niveau réellement inquiétant. En d'autres termes, moins le niveau d'importation initial est élevé plus les proportions de hausses doivent être élevées pour bénéficier du parapluie du 115.

Les recours à l'article 115 ainsi que les suites que leur réserve la Commission livrent de précieuses indications au sujet des orientations ainsi que les motivations de la politique commerciale au sein de l'Union. En effet, le nombre de recours introduits affiche des variations significatives depuis les années 70, qui peuvent être attribuées principalement à deux facteurs : l'emploi et la production.

Principalement trois raisons poussent les pays à recourir à l'article 115 (Schuknecht [109]) : Premièrement, il permet aux pays membres de prévenir les contournements des quotas et RVE nationaux par des pays tiers. Ensuite, il constitue une barrière au niveau national entre pays membres pour le cas où les barrières d'un pays membre rendent la création d'échange possible (tels les recours introduits par l'Italie à l'encontre des voitures japonaises Nissan montées en l'Angleterre, suivant la règle de contenu local (Rainelli [101], p.48). Enfin, l'article 115 sert à redistribuer les quotas européens de façon protectionniste en forçant les pays exportateurs tiers à prendre en compte les intérêts spécifiques respectifs de chacun des pays membres. C'est d'ailleurs

[6] Ce terme signifie que l'importation du produit est, depuis certain temps, assortie d'un document permettant d'observer statistiquement son évolution en continue.

aussi la raison pour laquelle le système de *burden sharing* est resté inopérant, car il était superflux.

Le nombre de recours introduits sous l'article 115 a connu une augmentation subite à partir de 1978 où 258 interventions sur un total de 317 concernaient uniquement le secteur T&H. Ceci suite à un bond de 344% par rapport à l'année précédente. Le nombre de recours a atteint son apogée en 1980 avec 273 recours rien que pour le secteur T&H contre seulement 83 pour tous les autres. A partir de 1981 le nombre de recours s'est mis à décroître contrairement au nombre de rejets.

TAB. 8.5: T&H : Recours à l'article 115

	T&H		**Autres secteurs**	
	Total	Acc.	Total	Acc.
1981	184	120	46	25
1982	156	116	58	27
1983	176	131	55	20
1984	155	120	45	15
1985	143	119	57	11
1986	131	102	39	14
1987	122	105	52	8
1988	84	76	52	17
1989	101	78	41	25
1990	81	58	26	9
1991	62	32	16	2
1992	8	0	n.d.	0

source : statistiques établies par la DG1 de la Commission

Du coté européen la France fut, de loin, le pays qui a introduit le plus de recours sous l'article 115. Le nombre total de recours introduits par ce pays durant la période de 1988-92, au profit du secteur T&H s'élève à 135 dont 111 ont été acceptés.

A noter aussi que depuis la mise sous tutelle de la Commission de la politique commerciale en matière de T&H, toute mesure nouvelle dans ce domaine doit obligatoirement avoir l'aval de celle-ci. Cependant, la Commission ne peut décider seule. Elle agit soit par sa propre initiative soit à

TAB. 8.6: *T&H :* Recours à l'article 115 par pays ciblé (1988-1992)

	Nombre de recours	Nombre de recours acceptés
Chine	89	74
Hong Kong	71	45
Corée du Sud	43	30
Pakistan	31	27
Inde	34	23

Sources : nos calculs à partir des données de la DG1

la suite d'une demande introduite par un pays membre. Une fois saisie, la Commission arrête un projet de mesure à prendre et le soumet au "Comité 133 textiles". Celui-ci émet son avis dans un délai fixé par le président, en fonction du degré d'urgence de la question traitée. Les décisions au sein du Comité se prennent à la majorité qualifiée et le président ne prend pas part au vote. A noter aussi qu'en cas d'urgence le Comité peut être approché directement.

Au vu de l'avis émis par le Comité, la Commission arrête les mesures envisagées si cet avis est conforme au sien, sinon ou en l'absence d'avis, la Commission soumet son projet au Conseil des ministres. Celui-ci statue à la majorité qualifiée, ce, dans un délai d'un mois. Au delà de ce délai, en l'absence d'une décision du Conseil, les dispositions proposées sont adoptées d'office par la Commission. Une fois que la Commission a le mandat, à l'issue de la procédure qui vient d'être décrite, elle demande consultation au pays exportateur concerné. Cette demande est assortie d'une justification expliquant le pourquoi de l'introduction d'une telle demande. La Commission engage les consultations au plus tard un mois après la notification de la demande, en vue de parvenir dans un délai maximal d'un mois, à un accord ou à une conclusion mutuellement acceptable.

8.1.4 La situation actuelle

Les importations de produits T&H sont donc actuellement régies par les règlements du Conseil n°3030/93 du 12 octobre 1993 et n°3289/94 du Conseil du 22 décembre 1994. Ce dernier modifiant le précédent pour les importations de certains produits textiles originaires de pays tiers.

Ces règlements, tout en confirmant la situation en cours, déterminent les cadres d'application relatifs à certains volets, dont notamment le champs d'applications (article premier), les limites quantitatives (article 2), concentration régionale (art. 9), les mesures de sauvegarde (art. 10), la surveillance (art. 13), les statistiques (art. 14), la consultation (art. 16), le Comité "Textiles" (art. 17). Ceux-ci, à l'exception d'un certain nombre de produits dispensés de toute restriction (tels les produits placés en zone franche ou admis sous les régimes des entrepôts douaniers, les produits subissant la pratique de perfectionnement actif, les produits de folklore et de l'artisanat, etc.) confirment les limites quantitatives à ne pas dépasser pour les importations communautaires du textile et de l'habillement. Ils prévoient par ailleurs, afin de rendre l'application efficace, la mise sur pied d'un système de surveillance permanente, doté d'un support statistique adapté. Ils confirment aussi, d'une part la suppression du système de quote-part par pays, ce à partir du premier janvier 1993, en maintenant toutefois les limites quantitatives régionales afin de préserver l'équilibre sur les marchés intérieurs, d'autre part la mise sous tutelle progressive de l'OMC du commerce de textile et d'habillement[7], ce, suivant un calendrier établi (voir plus haut). La liste des produits T&H soumis à des limitations figure dans l'annexe V du règlement du 22 décembre 1994. Tandis que, celle des pays ayant conclu un accord de limitation (et/ou de surveillance) avec l'UE se trouve dans l'annexe IX du même règlement.

Par ailleurs, afin de garantir que les quantités pour lesquelles une autorisation d'importation est délivrée ne dépassent à aucun moment les limites quantitatives communautaires totales pour chaque catégorie de produit T&H et chaque pays concerné, les autorités compétentes sont tenues à consulter au préalable la Commission pour chaque autorisation d'importation qu'elles délivrent, ce, afin que celle-ci puisse effectuer les vérifications nécessaires pour que les quotas fixés par produit et par pays exportateur soient scrupuleusement respectés.

La progression périodique (sur une base annuelle) de la quantité importée des produits textiles et de l'habillement non soumis à une limitation est aussi réglementée. En effet l'article 10 dit "Si l'augmentation des importations dans la Communauté des produits d'une catégorie déterminée, non soumis aux limitations quantitatives fixées à l'annexe V et originaire des pays fournisseurs énumérés dans l'annexe IX, par rapport au volume total de l'année civile précédente dépasse les pourcentages indiqués au tableau figurant à

[7]Suivant l'accord dénomé "l'Accord sur les textiles et les vêtements", ATV, conclu avec le GATT.

l'annexe IX, ces importations peuvent être soumises à des limites quantitatives (...)." [Ceci] "n'est pas applicable lorsque les pourcentages en questions ont atteint du fait du recul des importations totales de la Communauté et non de l'accroissement des exportations des produits originaires du pays fournisseur concerné." Néanmoins, pour que la Commission envisage des mesures de sauvegarde, l'augmentation des importations doit être de nature à "causer un préjudice grave ou constituer une menace réelle pour la production communautaire de produits similaires." La constitution du dit préjudice grave ou de la menace réelle est constatée sur la base des modifications subies par les variables économiques telles que la production, l'utilisation de capacités, les stocks, les parts de marché, les exportations, les salaires, l'emploi, les prix domestiques, les profits et les investissements.

8.2 LA GENESE DE LA DEMANDE DE PROTECTION ET LES DETERMINANTS DU PROTECTIONNISME DANS LE SECTEUR DE TH

8.2.1 Les facteurs de lobbying protectionniste dans les industries de TH

L'origine de la demande de protection pour les industries T&H est multiple et coplexe, et la genèse de la demande de protection semble dépendre de la conjonction de plusieurs facteurs :

1°**La spécificité du facteur capital** et la répartition du gain dû à la protection : Selon la théorie de H-O la hausse du prix d'un produit favorise la rémunération du facteur relativement rare (ou spécifique) par rapport à l'autre facteur. La protection du secteur T&H a donc pour conséquence d'accroître la rémunération du facteur capital (facteur spécifique). Mais la perte relative subie par l'autre (facteur travail) dépendra de l'importance des produits des deux secteurs dans le panier de consommation des travailleurs. En tout cas le sentiment anti-protectionniste occasionné par une telle perte sera dominé par le besoin de sécurité d'emploi. Par ailleurs, la plus ou moins ouverture des deux industries aux nouveaux arrivants éventuels ne constitue pas un facteur susceptible d'encourager les comportements de passager clandestin. Car, étant donnée une structure productive hiérarchisée, la mul-

tiplication d'unités de production est essentiellement due à la sous-traitance.

En raison d'une courbe d'offre à long terme décroissante, caractérisant la production du secteur sur le plan international, les industries T&H battent en retrait depuis plus d'un quart de siècle. La volonté de simplification et d'uniformisation des politiques commerciales affichées par GATT a tôt fait surgir une résistance organisée de la part des firmes du secteur au niveau européen. Celui-ci bénéficie, comme le soulignent Verreydt et Waelbroeck [125], de l'existence d'un marché d'occasion assez développé pour les outils et machines. Le facteur capital reste spécifique même à moyen terme. Ceci est sans doute un des facteurs qui expliquent le caractère à la fois très ramifié et hiérarchisé de l'organisation des intérêts du secteur. Ceci, tant au niveau national qu'européen voire international. Au niveau de l'Union, les intérêts du facteur capital des industries T&H sont surveillés à travers des fédérations nationales dont chacune compte un certain nombre d'associations nationales représentant des branches diverses du secteur telles que le coton, la laine, la maille, étc.. Tout en faisant partie de leur fédération de textile, les firmes ont souvent leur propre structure internationale de lobbying pour défendre leurs intérêts spécifiques. Le processus d'unionisation au sein de l'Europe a entraîné celui des fédérations (patronales) dans des structures confédérales. Ainsi, le Comitextil[8] (devenu EURATEX depuis 1995) regroupe au niveau de l'UE l'ensemble des organes représentatifs des intérêts du secteur T&H. En dehors des missions classiques de coordination, de diffusion d'informations, EURATEX est aussi un organisme de lobbying dont l'influence politique est un facteur déterminant en matière de politique commerciale européenne eu égard aux industries T&H. Il est sinon le seul en tout cas le principal interlocuteur reconnu par la Commission[9]. L'absence d'une représentation syndicale ouvrière en a fait aussi l'organe professionnel de consultation, incontournable dans ce domaine.

2°**La prépondérance des travailleurs non qualifiés et la précarité de l'emploi** : Vu sa diminution régulière depuis quinze dernières années, l'emploi semble être le premier concerné par l'accroissement des importations de T&H. La part prépondérante de la main d'œuvre féminine ainsi que des effectifs sans qualification constituent le trait caractéristique du profil de la main d'œuvre des industries T&H. En effet, une étude réalisée par Institut Syndical Européen [137] révèle que l'emploi féminin au sein de l'industrie de l'habillement européen représentait de 60% (Pays-Bas) à 86% (Belgique) du

[8]Comité de coordination des industries textiles de la CEE.

[9]Notre entretien avec Monsieur ACCARDO de la Commission .

total du secteur en 1987, alors que dans le secteur textile il s'élevait de 30-35% (Pays-Bas, Irlande) à 50-55% (Danemark, France, Grèce, Allemagne). Quant au niveau des qualifications, nous ne disposons pas de données chiffrées au niveau européen mais le tableau suivant relatif aux industries de T&H allemandes est significatif à cet égard.

TAB. 8.7: T&H : Intensité (en %) du facteur travail (1988), exemple allemand

	T	H	Industrie manufacturière
M.o. non-qualifiée	56,6	62,9	37,5
M.o. moyennement qualifiée	20,9	17,0	31,1
M.o. hautement qualifée	12,5	20,1	31,4

source : Spinanger [114]

Le taux de syndicalisation du secteur reste très varié du nord au sud de l'Europe. Alors qu'au nord, notamment en Scandinavie, le taux de syndicalisation est très élevé, dépassant même les 90%, au sud il reste très faible et se situe généralement à un niveau inférieur à 10%. La carance de cohésion syndicale constatée au niveau de l'Union quant à l'attitude à adopter par rapport à l'évolution de l'emploi, est essentiellement due aux réflexes nationalistes de la part de la plupart des syndicats. Au sud, la faiblesse du niveau de syndicalisation est principalement due à l'importance de la part des petites entreprises ainsi qu'à la relative précarité de l'emploi surtout dans l'industrie de l'habillement. Mais ceci, loin de constituer un handicap, permet des contacts rapprochés et permanents entre employeurs et employés. Il en résulte un climat de coopération qui facilite la formulation de revendication au niveau du gouvernement. L'emploi dans les industries T&H est fortement tributaire de la demande. Vu la faiblesse des qualifications, les travailleurs sont moins préoccupés de l'effet redistributif en terme de revenu (au profit du facteur spécifique qui est le capital) de la protection du secteur que de la sauvegarde de leur emploi (partant de leur revenu même amoindri en terme réel). C'est pourquoi, malgré les intérêts à long terme contradictoires, les travailleurs restent demandeurs de protection conformément aux intérêts des détenteurs de capital de leur secteur.

3°**Les concentrations géographique et économique** : La forte concentration géographique (voir tableaux 8.8 et 8.9, pp. 159 et160) qui caractérise les deux industries rend la tâche encore plus aisée en facilitant les contacts

avec les élus locaux, en assurant ainsi un soutien directe au niveau parlementaire (Verreydt & Waelbroeck[125]).

A noter aussi que dans les régions d'Oberfranken (Allemagne), Toscano, Marche, Veneto (Italie), et OostVlanderen, West Vlanderen (Belgique) au moins un emploi sur cinq était offert par les secteurs T&H.

L'emploi dans les T&H subit depuis une vingtaine d'années la forte concurrence exercée par un certain nombre de PVD disposant d'une réserve de mains d'œuvre non qualifiées prêtes en permanence à relever le défit d'attaquer les marchés des pays industrialisés. Les lobbies des industries de T&H ont déjà fait preuve de leur efficacité en 1977 en obtenant un renforcement drastique des contrôles sur les importations de T&H en provenance de ces pays. Lesquels contrôles n'ont pas tardé à donner leur fruit en permettant de ramener le taux de croissance des importations de 25% l'an et en volume, à seulement 4% de 1973 à 1979, pour les pays signataires des AMF(Verreydt & Waelbroeck [125]).

Un rapide survol du tableau 8.8 permet de s'apercevoir le caractère géographiquement plutôt concentré des activité du secteur T&H au sein de l'Union. En effet, la colonne g révèle le poids prépondérant du secteur dans l'emploi industriel dans la plupart des régions. Aux extrêmes, nous trouvons d'une part le Portugal et la Belgique où les deux industries sont concentrées dans une seul région en pourvoyant respectivement 31,75% et 14,71% du volume de l'emploi industriel régional ; d'autre part la France, l'Angleterre et surtout l'Italie. Tandis qu'en France la Région de Nord-Pas-de-Calais semble particulièrement marquée par l'activité du secteur, où 1 emploi sur 5 émane des T&H, en Angleterre ce poids restant en général important, semble réparti plus équitablement entre les régions. Quant à l'Italie où l'activité du secteur semble la moins concentrée géographiquement, la part régionale de l'emploi sectoriel dans l'emploi industriel varie toutefois de 10,16% à 31,16%. Enfin l'Allemagne et l'Espagne font figure de pays où les industries T&H affichent une concentration régionale avec toutefois un poids relatif en terme d'emploi faible en Allemagne, tandis que l'Espagne doit respectivement 14,12% et 17,21% de l'emploi industriel à ce secteur dans les régions de Centre et Est.

Il faut aussi souligner que l'effet en terme de politique commerciale du facteur de concentration géographique sera d'autant plus fort que le nombre de districts électoraux est important au détriment des districts au nombre important d'élus. Le cas de la Grande Bretagne est très illustratif à cet égard. Où, d'après un élu du nom de Sir Arthur Knight, la protection commer-

ciale remarquée des industries T&H est essentiellement due à la particularité politique de la région de Lancashire où les industrie de T&H sont principalement implantées. En effet, la région comprend un nombre important de districts marginaux (*marginal counstituencies*)[10], où le candidat ayant obtenu le nombre de votes le plus élevé emporte l'élection. Même si le déclin des industries T&H semble irréversible depuis déjà quelques années en G.B. la politique commerciale dont elles ont bénéficié fut invariablement protectionniste même sous la dominance des conservateurs. Ce, en dépit d'une position résolument libre-échangiste affichée par la G.B. lors des négociations AMF.

[10].. district électoral à élu unique.

TAB. 8.8: *T&H : Emploi régional*

PAYS	Régions	Année	T	H	e=T+H	(f)	g=e/f	Rég./.. TH UE
B	Wlaams Gewest	1991	44448	29185	73633	500709	14,71%	2,70%
D	Bayern	1990	49745	59227	108972	1443791	7,55%	4,10%
D	Nordrhein-Westfalen	1990	58326	42733	101059	2024294	4,99%	3,80%
D	Baden-Würtenberg	1990	62941	22815	85756	1521068	5,64%	3,20%
E	Este	1991	127800	67400	195200	1134300	17,21%	7,30%
E	Centro	1991	7700	37400	45100	319500	14,12%	1,70%
E	Sud	1991	9800	24800	34600	354400	9,76%	1,30%
F	Bassin parisien	1991	36218	28209	64427	889121	7,25%	2,40%
F	Centre-est	1991	43103	15777	58880	612758	9,61%	2,20%
F	Nord-Pas-de-Calais	1991	41825	15995	57820	303804	19,03%	2,20%
F	Ile de France	1991	10405	37493	47898	845321	5,67%	1,80%
F	Ouest	1991	8437	26990	35427	511063	6,93%	1,30%
F	Est	1991	23123	9838	32961	488167	6,75%	1,20%
Gr	Voreia Ellada	1989	-	-	53132	n.d.	-	2,00%
Gr	Attiki	1989	-	-	34885	n.d.	-	1,30%
I	Lombardia	1991	129446	80279	209725	1398777	14,99%	7,80%
I	Nord Est	1991	57191	75987	133178	725188	18,36%	5,00%
I	Centro	1991	50420	60547	110967	514141	21,58%	4,10%
I	Nord Ouest	1991	46157	30176	76333	751570	10,16%	2,80%
I	Emilia-Romagna	1991	18661	37139	55800	434279	12,85%	2,10%
I	Sud	1991	7128	31688	38816	182778	21,24%	1,40%
I	Abruzzi-Molise	1991	3074	25802	28876	92673	31,16%	1,10%
P	Continente	1990	166312	138380	304692	959674	31,75%	11,40%
GB	North West	1989	36640	46680	83320	705230	11,81%	3,10%
GB	Yorkshire&Humberside	1989	39050	27080	66130	406660	16,26%	2,50%
GB	East Midlands	1989	29590	22540	52130	321610	16,21%	1,90%
GB	Scotland	1989	16130	19890	36020	296520	12,15%	1,30%
GB	Northern Ireland	1989	10440	17300	27740	139960	19,82%	1,00%
GB	North	1989	5590	21080	26670	318350	8,38%	1,00%

Source : COMITEXTIL

TAB. 8.9: *T&H : Emploi régional ...variations*

PAYS	Régions	Période	T	H	e=T+H	T var%	H var%	e var%
B	Wlaams Gewest	86-91	-4652	-3715	-8367	-9,5%	-11,3%	-10,2%
D	Bayern	86-90	-2855	-11173	-14028	-5,4%	-15,9%	-11,4%
D	Nordrhein-Westfalen	86-90	-174	-267	-441	-0,3%	-0,6%	-0,4%
D	Baden-Würtenberg	86-90	-11659	-3785	-15444	-15,6%	-14,2%	-15,3%
E	Este	86-91	-6400	10500	4100	-4,8%	18,5%	2,1%
E	Centro	86-91	-4500	16400	11900	-36,9%	78,1%	35,8%
E	Sur	86-91	-2200	1900	-300	-18,3%	8,3%	-0,9%
F	Bassin parisien	86-91	-11082	-7891	-18973	-23,4%	-21,9%	-22,7%
F	Centre-est	86-91	-4897	-5023	-9920	-10,2%	-24,1%	-14,4%
F	Nord-Pas-de-Calais	86-91	-15875	-4105	-19980	-27,5%	-20,4%	-25,5%
F	Ile de France	86-91	-1195	-10107	-11302	-10,3%	-21,2%	-19,1%
F	Ouest	86-91	-1063	-6510	-7573	-11,2%	-19,4%	-17,6%
F	Est	86-91	-9477	-4862	-14339	-29,1%	-33,1%	-30,3%
Gr	Voreia Ellada	-	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Gr	Attiki	-	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
I	Lombardia	86-91	-41246	-1868	-43114	-24,2%	-2,3%	-17,1%
I	Nord Est	86-91	-12081	-893	-12974	-17,4%	-1,2%	-8,9%
I	Centro	86-91	1815	-5363	-3548	3,7%	-8,1%	-3,1%
I	Nord Ouest	86-91	-66745	312	-66433	-59,1%	1,0%	-46,5%
I	Emilia-Romagna	86-91	-7077	1277	-5800	-27,5%	3,6%	-9,5%
I	Sud	86-91	717	2816	3533	11,2%	9,8%	10,0%
I	Abruzzi-Molise	86-91	-2475	689	-1786	-44,6%	2,7%	-5,8%
P	Continente	87-90	34312	87580	121892	26,0%	172,4%	66,7%
GB	North West	86-89	700	-1156	-456	1,7%	-3,4%	-0,6%
GB	Yorkshire&Humberside	86-89	-1000	-845	-1845	-2,2%	-3,3%	-2,6%
GB	East Midlands	86-89	-1800	-1978	-3378	-2,7%	-6,0%	-3,8%
GB	Scotland	86-89	-2500	-715	-3215	-8,0%	-3,1%	-6,0%
GB	Northern Ireland	86-89	500	-515	-15	4,6%	-3,3%	-0,1%
GB	North	86-89	-700	-557	-1257	-10,8%	-3,0%	-5,0%

Source : COMITEXTIL

Les industries des textiles et de l'habillement de l'UE comprennent un grand nombre d'entreprises. En 1993 le nombre total d'entreprises dans les deux industries s'élevait à 123 milles. Les petites unités de production occupent une place prépondérante dans les deux cas. Ainsi, 72% des 56 milles entreprises du textile employaient moins de 20 personnes par entreprise. Cependant, ces petites entreprises ne représentent qu'une part relativement réduite de la production et de l'emploi de l'industrie. En 1994, les entreprises employant moins de 20 personnes couvraient environ 20% de l'emploi dans l'industrie textile et 15 % de son chiffre d'affaires. L'industrie de l'habillement présente une structure productive encore plus décentralisée que l'industrie textile. En 1993 elle comptait 67 milles entreprises dont 85% employaient moins de 20 personnes. A l'instar de l'industrie textile, ce sont les plus grosses entreprises qui y génèrent la majeur partie de la production et de l'emploi. Les entreprises du secteur qui emploient plus de 20 personnes représentent près de 70% de l'emploi et génèrent 75% de son chiffre d'affaires.

La concentration de la production et de l'emploi dans les grandes entreprises (de plus de 20 personnes) et la prédominance, en nombre, des PME sont des facteurs de nature à favoriser la coordination des activités de lobbying, mais le risque de comportement de passager clandestin est aussi bien réel. Néanmoins ce dernier ne peut avoir de conséquences majeures susceptibles de remettre en question le lobbying, ce, en raison de la concentration dans les grandes entreprises, de la plus-value due à la protection.

Le secteur T&H présente un tissu industriel plutôt concentré. Plantées souvent dans des régions à forte intensité de mains d'œuvre non qualifiées, les deux industries disposent ainsi une faculté d'organisation et une influence électorale appréciables.

4° **L'internationalisation du processus de fabrication et la sous-traitance** : Les pays de l'Union semblent s'engager à des rythmes divers dans une course d'internationalisation de leur processus de production. Le plus souvent cela prend la forme de délocalisation. Celle-ci signifie le transfert dans un ou des pays tiers, de l'ensemble ou d'une partie des structures productives afin de diminuer les coûts. Les motivations en sont multiples allant de l'accroissement de la part de marché domestique à l'accroissement de la marge bénéficiaire, en passant par une politique commerciale agressive (destiner à percer les nouveaux marchés). Le phénomène de délocalisation se constate à des degrés divers selon le pays et le secteur d'activité. Dans le secteur de l'habillement la délocalisation est engagée depuis le début des années 1980. Le degré d'automatisation relativement restreint de ce secteur

favorise ce type de procédé. Ce qui est recherché avant tout par l'appel aux petites entreprises (voire au travail clandestin), ce sont des coûts inférieurs et un délai d'adaptation très rapide (Scheffer [106]). A l'origine du phénomène se trouvent les détaillants du secteur (voir plus loin dans cette section) qui contrôlent par ailleurs environ 51% des importations d'habillement. Ceux-ci, pour des raisons de compression des coûts d'achat, se sont progressivement tournés vers les produits importés des pays tiers. Cela a forcé les firmes d'habillement européennes à revoir leur coût de production. Vu le caractère intensif en main d'œuvre du secteur et en raison du coût salarial élevé dans la plupart des pays de l'Union, les producteurs ont progressivement expatrié leur structure productive vers des pays au coût salarial modeste.

Une des formes les plus répandues de délocalisation est le trafic de perfectionnement passif (TPP). Celui-ci implique les opérations consistant de la transformation dans un pays tiers des marchandises temporairement exportées de la Communauté en vue de leur ré-importation dans la Communauté sous forme de produits compensateurs[11]. Il existe dans l'Union une base légale à ce type de pratiques depuis déjà 1982 puisque le règlement n°636/82 du Conseil des ministres restreint quantitativement les produits d'habillement importés d'un pays tiers (sont particulièrement visés les pays de l'Europe de l'Est devenus pays de l'ECO) après y avoir subi des assemblages et/ou du perfectionnement de toute sorte. Ce règlement stipule aussi (et c'est à souligner) que seules les firmes ayant maintenu leur structure de production de base peuvent bénéficier des quotas imposés. Le Conseil a adopté un autre règlement en la matière en 1986 (règlement n°2473/86) destiné à préciser la base de calcul des prélèvements tarifaires sur les produits d'habillement concernés par le TPP. Selon celui-ci les prélèvements en questions sont donc calculés sur la valeur ajoutée due au TPP. Enfin, le règlement n°3036/94 adapte le régime existant du TPP à la situation nouvelle créée par l'abolition des frontières internes à la Communauté à partir de 1er janvier 1993.

Ainsi, pour tous les produits d'habillement repris dans l'AMF la part des produits faisant l'objet de TPP s'élevait, en 1994, à 9% du total des importations de la CE. Mais la situation est loin d'être homogène si on la considère par pays. La part des produits TPP importés des pays de l'Europe de l'Est s'élève de 33% pour la Bulgarie jusqu'aux 75% pour la Pologne, dans le montant des importations de produits d'habillement originaires de ces pays. Les importations d'autres pays de proximité sont beaucoup moins concerné par le phénomène [Turquie (4%), Maroc (16%)].

Une autre forme de délocalisation qui prend de l'ampleur ces dernières années, c'est la production sur place. Au fils des années les pays européens

[11] Commission, Journal Officiel, L322, 15.12.1996, p.2.

(à l'exception du R.U. et de l'Italie) ont progressivement expatrié une part de plus en plus important de leur processus de production. La production extra européenne (des firmes européennes) destinée non seulement au marché européen mais aussi aux marchés tiers, a pris la forme soit de partenariat de type de capital à risque (*joint venture*) ou de la sous-traitance, soit encore de la production directe. Allemagne, France et Bénélux ont ainsi connu des délocalisations importantes.

D'après une enquête réalisée par l'OETH [138] il s'avère que plus de $\frac{3}{4}$des firmes qui délocalisent le font pour réduire le coût salarial, or le coût salarial s'élève de 30 à 40% du prix de gros et à 15% seulement du prix de détail dans le secteur.

Les retombées sur le secteur textile de la délocalisation du secteur habillement restent néanmoins limitées, ce en dépit du fait que ce dernier est le plus gros consommateur du secteur textile. D'abord, comme nous l'avons déjà évoqué, les règlements européens en la matière obligent les firmes d'habillement qui pratiquent le TPP, à utiliser la matière première (le tissu) européen. Par ailleurs, les coûts de transport ainsi que le délai de livraison ne constituent pas de facteurs significatifs susceptibles de forcer les firmes textiles à suivre leurs clients qui s'implantent à l'étranger (Scheffer [106]).

Un nouveau règlement TPP a été introduit en décembre 1994[12] afin d'harmoniser le système d'attribution de licences de TPP. Ainsi, les demandeurs de licence de TPP doivent eux mêmes produire des produits similaires dans l'UE. Les produits exportés temporairement doivent être de libre circulation dans l'UE. Les quotas TPP sont dorénavant établis par les autorités nationales, pour autant que les demandeurs correspondent aux critères requis et ce en fonction de la disponibilité des quotas, lesquels étant sous contrôle de la Commission.

Des estimations (OETH [138]-1995) montrent que les importations d'habillement dans le cadre du TPP ont continué à croître. L'accroissement a atteint environ 80% entre 1990 et 1994. Ainsi, durant cette période, la part des importations TPP dans le total des importations du secteur est passé de 9% aux 12%. Pour l'anecdote, alors que l'Allemagne conserve sa place dominante dans le TPP au niveau européen en réalisant 63% du TPP européen, ce qui corresponde aux 20% de ses importations d'habillement, l'Italie, elle, a effectué un bon spectaculaire dans ce domaine en passant de 1% seulement de TPP par rapport à ses importations d'habillement en 1990 à 15% en 1994.

Le industries T&H sont organisées (ainsi que nous verrons à la section suivante) en filière avec

- en amont l'industrie textile, qui couvre les différents stades de production :

[12]Règlement du Conseil (CE) n°3036/94 du 15 déc. 1994

TAB. 8.10: *Part (en %) du chiffre d'affaires due à la production extérieure**

	1983		1988		1992	
	st	pd	st	pd	st	pd
Allemagne	29	8	39	10	44	12
Pays Bas	40	21	45	21	57	16
Belgique	22	5	21	11	27	23
France	13	1	35	7	31	23
Italie	2	–	5	1	13	8
GB	3	–	8	–	15	4
UE	21	7	23	7	29	11

st : sous-traitance ; pd : production directe à l'étranger
(*) Réalisé d'après une enquête au près de 165 firmes d'habillement (Source : Scheffer [106])

la préparation des matières, la filature, le tissage ou le tricotage, l'ennoblissement ;
- en aval, l'industrie de l'habillement qui couvre la confection d'articles d'habillement et d'accessoires.

Ces industries utilisent des fibres naturelles (coton, laine) et des fibres synthétiques (nylon, polyamide, ...). Elles sont bornées, en amont par les producteurs et fournisseurs de matières premières (laine, coton, matières artificielles et synthétiques ...) et en aval par la distribution (Comitextile [135]-1996).

La filière est caractérisée traditionnellement à la fois par l'existance des relations d'indépendance étroites entre entreprises (les entreprises qui la constituent entretiennent peu de relations avec d'autres filières) et par une segmentation importante, selon deux axes principaux : verticaux, allant de l'amont vers l'aval, et une segmentation horizontale par spécialité, produit ou fonction. C'est autour de cette dernière que sont organisées les relations inter-industrielles et notamment les relations de sous-traitance(Comitextile [135]-1996).

Malgré le rôle joué par les grandes entreprises dans les industries T&H en termes d'emplois et de chiffre d'affaires, le rôle des PME est également très important. Ceci est dû notamment à la croissance des recours à la sous-

traitance. En effet, celle-ci est très répandue dans les industries T&H. D'après une étude menée par EUROSTAT (1995/4) aussi bien dans l'habillement que dans le textile, les achats de services industriels des entreprises de plus de 20 salariés augmentent entre 1989 et 1991. Par contre, leurs ventes n'augmentent pas dans les mêmes proportions, voire diminuent pour l'habillement (tableau 8.11) : ces entreprises ont donc de plus en plus recours soit aux petites entreprises de leur secteur (ce qui n'est pas vérifié), soit plus vraisemblablement à des entreprises hors UE. C'est-à-dire le trafic de perfectionnement passif touche essentiellement l'industrie de l'habillement qui présente une structure productive moins automatisée. La logique de la sous-traitance dans le secteur T&H est très différente de celle qui prévaut dans les secteurs hautement automatisés tels que l'aéronautique, l'automobile. Ce qui est essentiellement recherché par l'appel aux petites entreprises (voire au travail clandestin), ce sont des coûts inférieurs et un délai d'adaptation très rapide. Quoi que déclinant dans les deux industries (du moins si on se base sur les trois ans faisant objet de l'étude en question), le volume de l'emploi total dans la sous-traitance du secteur textile atteignait les 346 milles (soit l'équivalent d'un peu moins d'un tiers du volume d'emplois propre au secteur), tandis que la sous-traitance de l'industrie de l'habillement affiche près de 270 milles emplois (pour un volume d'emploi total de 1,75 millions propres à l'industrie).

A noter aussi que, le recours à la sous-traitance est loin d'être homogène au sein de l'Union. C'est en Italie que celui-ci est le plus fort. Ce pays est également celui où l'on trouve un maximum de petites entreprises dans ce secteur d'activité. En effet, plus de la moitié des PME européens du secteur sont italiennes. Le mode d'organisation de la production à l'intérieur du secteur et l'importance du recours à la sous-traitance sont donc intimement liés.

5° **L'importance du commerce de détail et l'internationalisation du processus de production :** La distribution de T&H représente 2 millions d'emplois et 600 milles entreprises. Ainsi à l'exception de l'Irlande et de l'Angleterre, partout la distribution de T&H représente plus de 10% de l'ensemble des entreprises commerciales, tandis qu'en France, Espagne, Italie et Grèce cette part atteint et dépasse le 1/5 du total [Comitextile [135]-(1995/4).]. Le commerce de détail T&H emploi, en moyen, 3,4 salariés par entreprise. Toutefois, le Royaume Uni, l'Irlande et l'Allemagne Fédérale se situent sensiblement au dessus de cette moyenne. La plupart de ces pays sont caractérisés par un taux important de salariés et d'emplois féminins avec une émergence du travail à temps partiel dans certains d'entre eux. Par ailleurs, le Portugal, la Grèce, la Belgique, l'Italie et l'Espagne présentent une forte domination d'entreprises individuelles. Alors que le Royaume Uni, le Pays

TAB. 8.11: *T&H : Soutraitance*

	Nbr.tot.d'employés		CA tot.(mio ECU)		Achats tot.(mio ECU)	
Textile		Nbr.d'empl. en soutr.		Soutr.(mio ECU)		Achats de serv.ind.(mio EC
A :1989	1053700	317600	77000	7400	49800	6000
1990	1015400	301800	77300	7500	49100	6200
1991	984500	292800	77300	7500	48800	6600
B :1989	181900	54100	12500	1200		
1990	182100	57600	13500	1300		
1991	174600	53400	13100	1300		
Habillement						
A :1989	1269300	231500	64100	3900	40000	8900
1990	1224400	221500	68900	4100	42900	9900
1991	1178600	199000	71800	4000	44700	10200
B :1989	504600	83600	22300	1400		
1990	491400	76800	22400	1300		
1991	478000	68500	23000	1300		

A : entreprises de plus de 20 sal.
B : entreprises de moins de 20 sal.
Source : OETH et Eurostat

Bas, et dans une moindre mesure l'Allemagne, le Luxembourg et l'Irlande ont une moyenne d'emplois par entreprises relativement importante.

Les entreprises de commerce de détail ont donc joué, comme nous avons déjà souligné, le rôle moteur dans l'internationalisation de l'industrie de l'habillement. En multipliant les accords de coopération entre elles et en réorientant leur intérêt vers des sources d'approvisionnement moins coûteuses elles ont forcé l'industrie de l'habillement européenne à s'expatrier par le biais de TPP ainsi que de production directe extra-Union.

A noter que la Commission déconsidaire dans sa vision de la PCE, le commerce de détail dont les intérêts sont très liés aux importations de l'habillement[13]. Nous nous sommes intérrogé sur le caractère paradoxal de cet état de fait. Il nous a semblé que la principale explication en serait que ce secteur très éclaté économiquement mais aussi géographiquement est soumis, au même titre que les consommateurs, aux inconvénients du problème de passagers clandestins. Cependant, l'importance du volume de l'emploi du

[13]Notre entretien avec M. Accardo de la Commission.

TAB. 8.12: T&H : Commerce de détail dans l'UE-12 (1995)

	Nbr.d'entr.	Emploi	CA (md d'ECU)	Emploi/entr.
	(%)	(%)*		
B	23200	47213	3,6	2,0
	(3,8)	(23)		
Dk	7880	23988	1,9	3,0
	(1,3)	(1,2)		
G	74283	437658	37,7	5,9
	(12,3)	(21,6)		
Gr	34181	68732	4,4	2,0
	(5,7)	(3,4)		
E	92312	250678	7,1	2,7
	(15,3)	(12,4)		
F	95020	286330	20,3	3,0
	(15,8)	(14,1)		
Ir	2646	12812	0,8	4,8
	(0,4)	(0,6)		
I	191323	444185	n.d.	2,3
	(31,7)	(21,9)		
L	634	3279	0,4	5,2
	(0,1)	(0,2)		
Nl	14800	95000	4,8	6,4
	(2,5)	(4,7)		
P	32134	53761	1,7	1,7
	(5,3)	(2,7)		
UK	34472	304000	17,0	8,8
	(5,7)	(15,0)		
EUR-12	602885	2027636		3,3

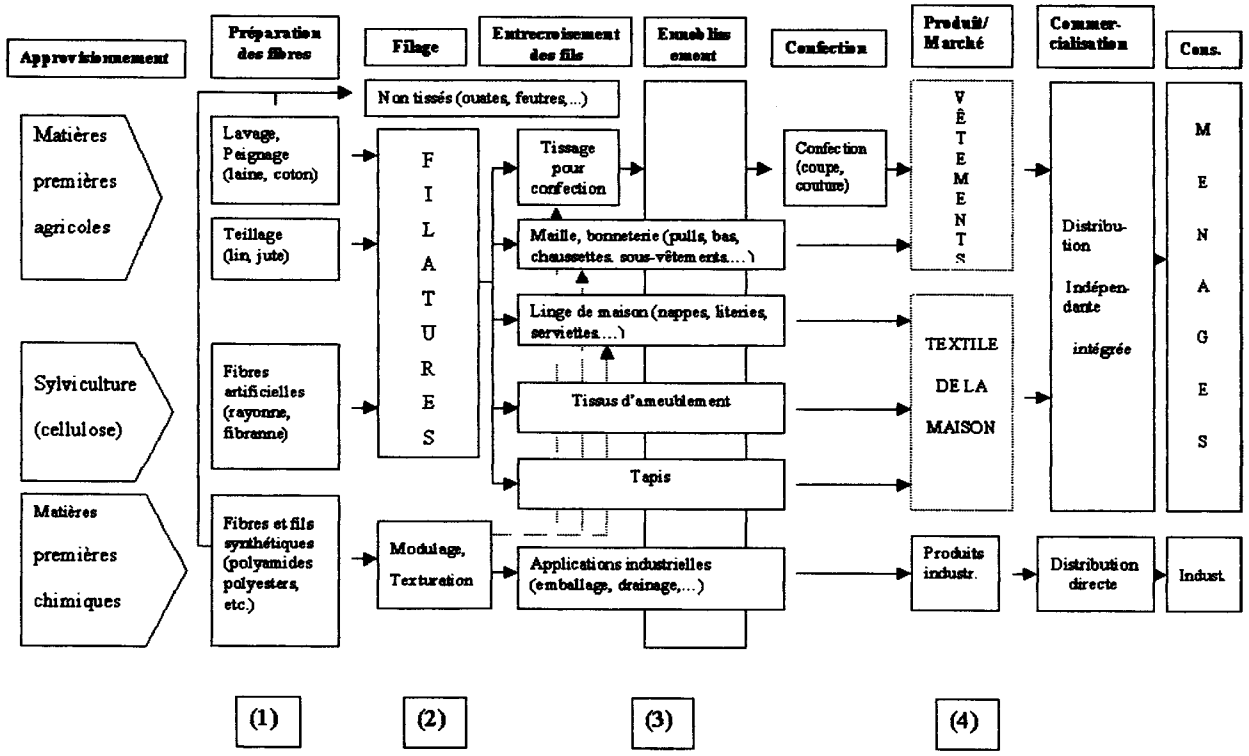
(*)Part dans l'emploi global européen, tout secteur confondu.
Source : Comitextil

secteur est susceptible de compter dans les choix finals de la PCE.

8.2.2 Observations sur le lobbying en matière de politique commerciale dans les industries TH.

Le schéma 8.3 met en évidence le caractère très hiérarchisé et intégré du processus de fabrication dans les industries T&H. Les principaux fournisseurs en sont l'agriculture, la sylviculture et l'industrie chimique, tandis que les ménages constituent, de loin, leur principal débouché.

FIG. 8.3: T&H : filière de production



Nous avons numéroté chaque étape de la filière industrielle et porté sur un graphique le niveau de la protection tarifaire qui corresponde à chacune (voir les graphes suivants). Les résultats corroborent les conclusions de notre modèle théorique, ce, quel que soit le pays exportateur faisant l'objet de protection. Même si chaque étape est caractérisée par un assez large éventail de protection tarifaire, la moyenne semble en être positivement corrélée

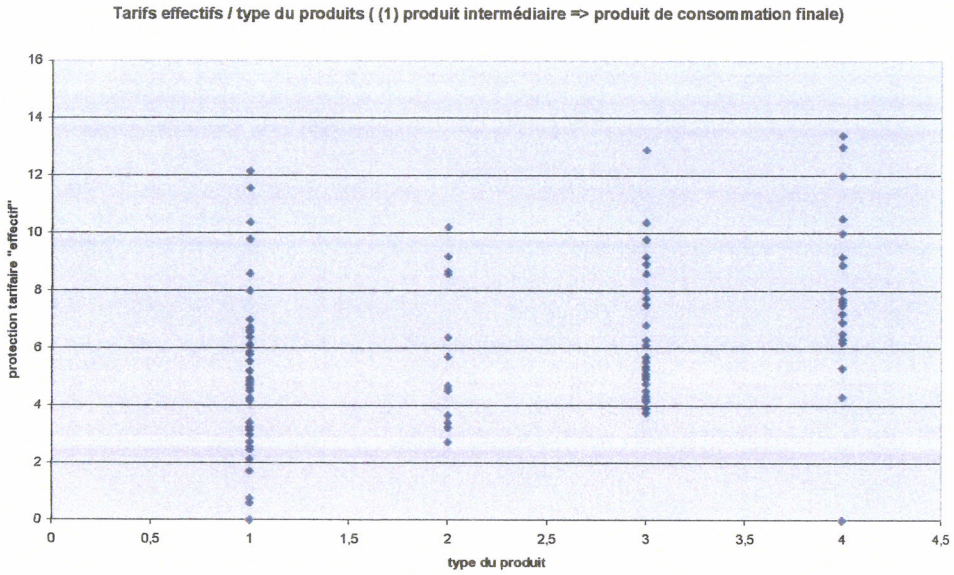


FIG. 8.4:

avec la proximité des étapes par rapport à la consommation finale. Ceci peut s'expliquer principalement par les effets conjugés de deux facteurs. A savoir l'accroissement graduel consécutif de l'intensité du facteur travail, facteur mobil, au fur et à mesure que l'on avance vers la droite dans le schéma, et l'inertie supposée des consommateurs par rapport à la protection de certains produits T&H.

Qu'ils soient spécifiques ou mobiles, l'attitude des détenteurs de facteurs dans les industries de T&H eu égard à la politique commerciale européenne les concernant, semble déterminée par leur SSED uniquement. Bien que constitués d'unités multiples et géographiquement dispersées au niveau européen, les organes représentatifs des intérêts des producteurs du secteur ont longtemps bénéficié d'une relative convergence de vue en matière de politique commerciale.

Comme nous l'avons déjà souligné, les industries de T&H sont caractérisées par une structure productive plutôt géographiquement concentrée. Ceci favorise une coordination plus efficace de l'action politique locale. Par ailleurs, la nécessité ressentie assez tôt notamment à travers les AMF, de déterminer une position commune à la CEE en matière de commerce de T&H a fait que, le secteur a été parmi les premières à organiser des struc-

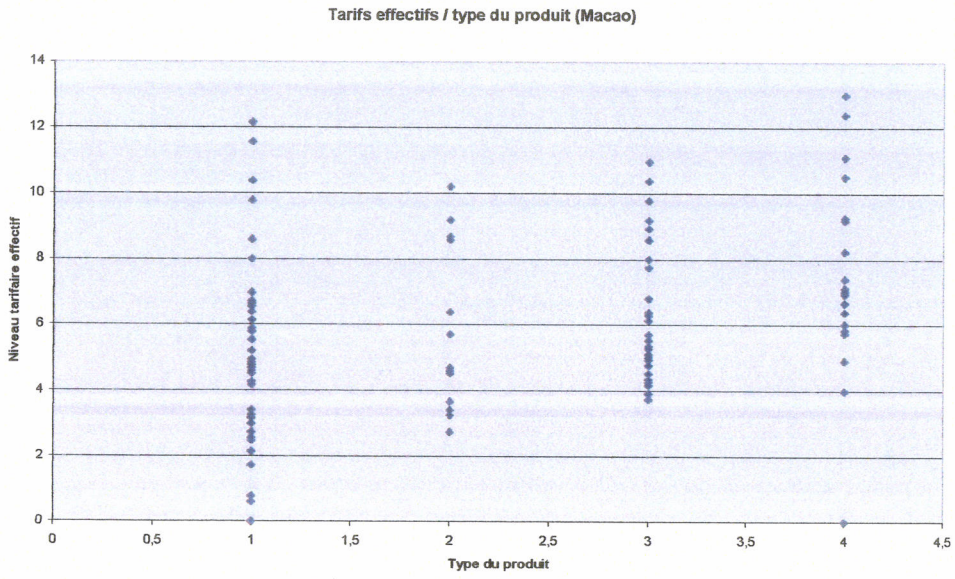

Tarifs effectifs / type du produit (Macao)
Niveau tarifaire effectif
Type du produit
0
2
4
6
8
10
12
14
0
0,5
1
1,5
2
2,5
3
3,5
4
4,5

FIG. 8.5:

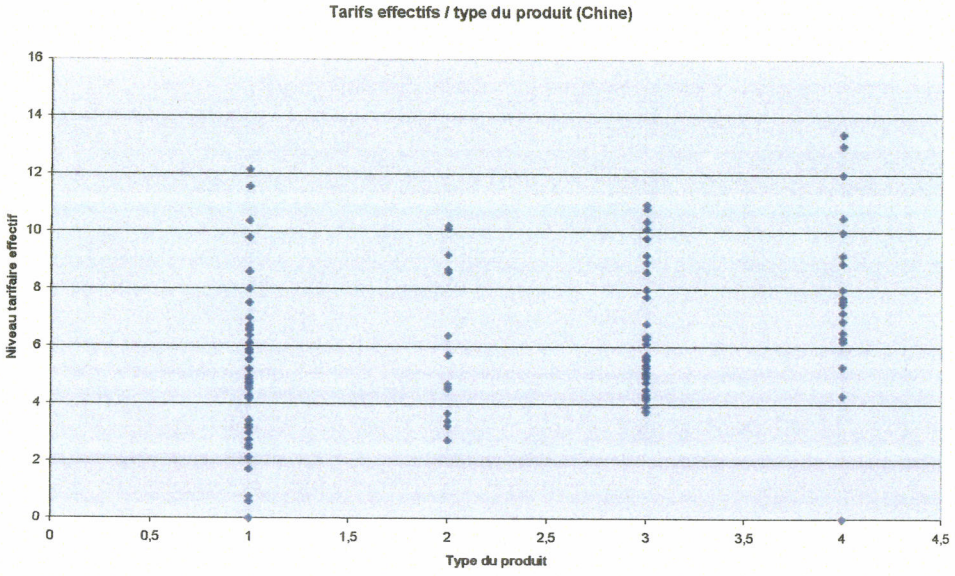

Tarifs effectifs / type du produit (Chine)
Niveau tarifaire effectif
Type du produit
0
2
4
6
8
10
12
14
16
0
0,5
1
1,5
2
2,5
3
3,5
4
4,5

FIG. 8.6:

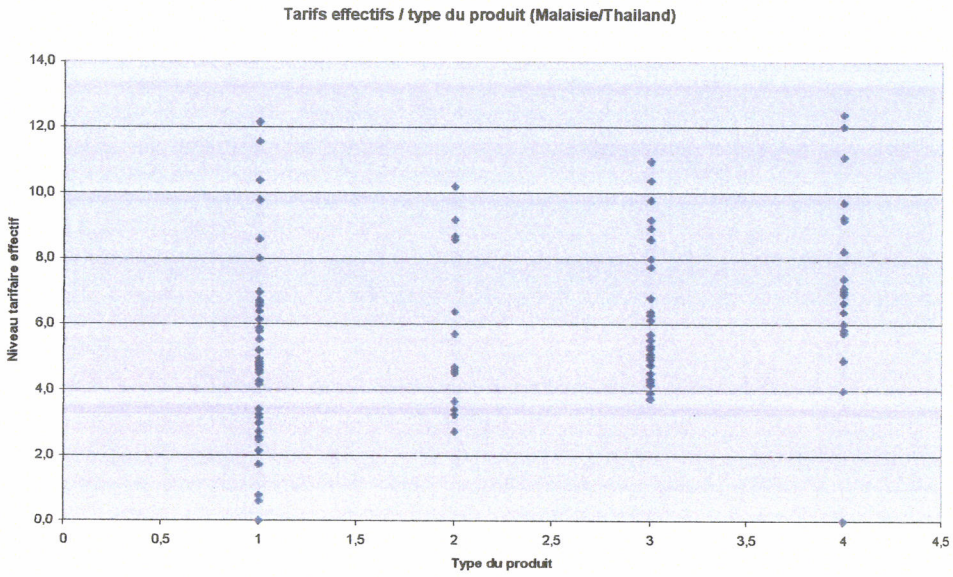

Tarifs effectifs / type du produit (Malaisie/Thailand)
Niveau tarifaire effectif
14,0
12,0
10,0
8,0
6,0
4,0
2,0
0,0
0
0,5
1
1,5
2
2,5
3
3,5
4
4,5
Type du produit

FIG. 8.7:

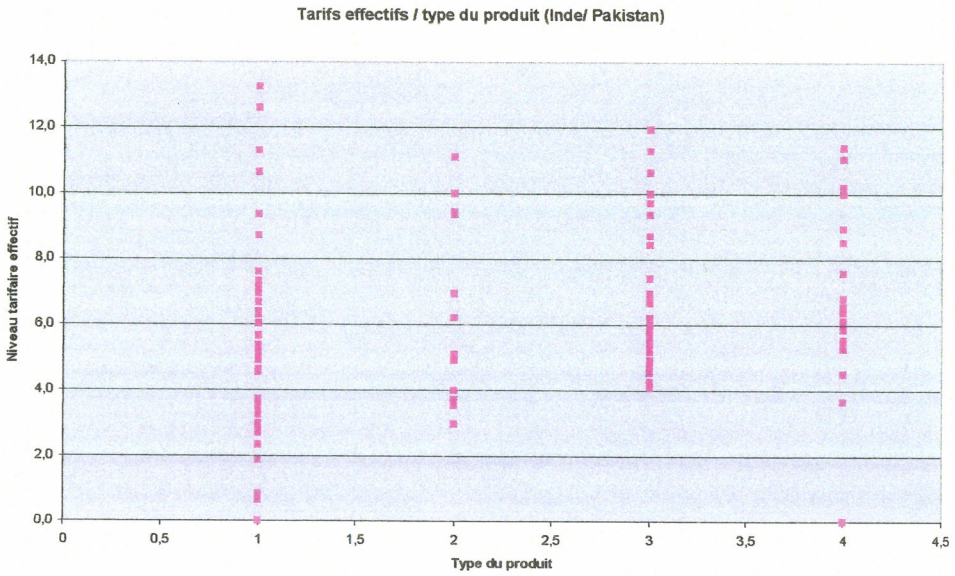

Tarifs effectifs / type du produit (Inde/ Pakistan)
Niveau tarifaire effectif
14,0
12,0
10,0
8,0
6,0
4,0
2,0
0,0
0
0,5
1
1,5
2
2,5
3
3,5
4
4,5
Type du produit

FIG. 8.8:

tures d'actions politiques au niveau européen. Euratex, l'organe confédéral européen des industries de T&H, compte parmi ses membres 27 associations à caractère national dont 20 issues des pays membres, et 13 associations de branche, et enfin une dizaine de membres associés ou correspondants. Il dispose d'un budget annuel de l'ordre d'une quinzaine de millions d'euros (chiffres de 1997), consacre plus de 80% de ses activités au lobbying commercial[14], et constitue le seul organe représentatif reconnu pour ce secteur par la Commission[15]. Cependant, les industries de T&H comportent des activités très diverses, notamment dans les textiles. Cette diversité entraîne se traduit aussi par celle des préférences en matière de politique commerciale. L'industrie de textiles étant plus capitalistique que l'industrie de l'habillement, et certes, plus compétitive aussi. Par conséquent, elles affichent des préférences plutôt libre-échangistes en matièrte de PC.

Les stratégies de lobbying : exemple des pourparlers de l'*Uruguay Round*

Les interrelations lors des négociations de l'*Uruguay Round* donnent des indications intéressantes quant à l'organisation et l'exercice de lobbying en matière de PC, ainsi que d'interaction entre instances décisionnelles institutionnelles et "le" lobby du secteur. Comme nous avons déjà soulevé plus haut la PC communautaire prend véritablement corps lors de cycles de négociations dans le cadre de GATT/OMC. Faute d'un CM comprenant les ministres du commerce c'est le CM composé de ministres de l'extérieur qui assume les compétences en matière de commerce.

En raison du caractère hétéroclite de la structure interne du Comitextil au point de vue tant de taille des entreprises représentées que de produit, ce sont en général les plus grosses firmes qui imposent leurs préférences au sujet de PC communautaire. Il s'agit plus souvent des firmes de l'industrie textile, plus capitalistique. Ainsi, une enquête (Jacomet [52]) menée au près de six grosses entreprises européennes, lors des négociations dans le cadre de l'*Uruguay Round* , ont révélé que celles-ci optent unanimement pour un lobbying collectif en matière de politique commerciale, et majoritairement pour une position ferme en faveur de "fair trade" (l'accès aux marchés). Toutefois, la position par "trop conciliante" affichée par Comitextil, lors des négociations en question, a été ouvertement dénoncée par l'Union des Indus-

[14]Notre entretien avec M. Marchi d'EURATEX ...

[15]Cet état de fait fut confirmé par M. Accardo de la Division Entreprise de la Commission, lors de notre entretien.

(UIT) française qui a par ailleurs reproché à la Commission de n'avoir pas fais preuve d"'agressivité".

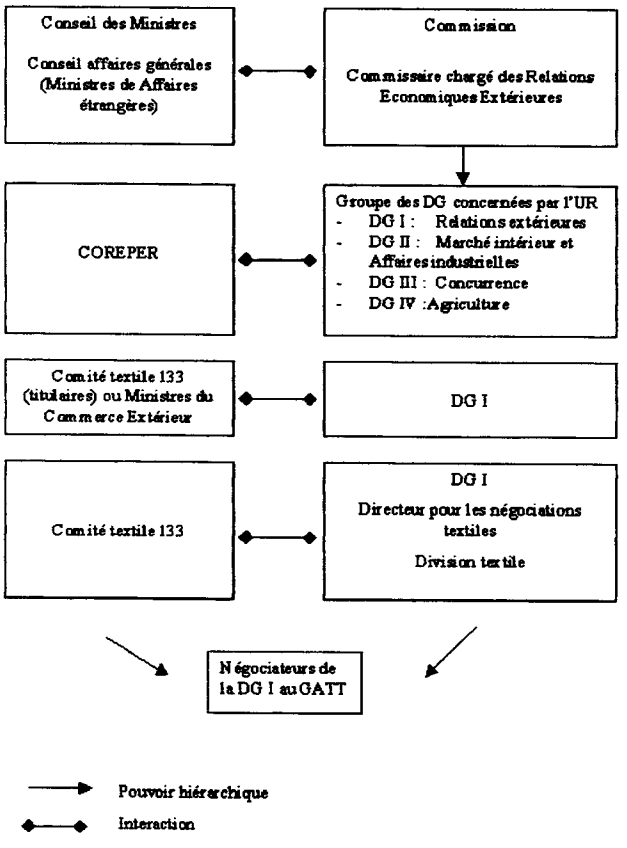
L'idée de l'ouverture progressive des industries T&H était acquise depuis pratiquement le début du cycle UR. Seul sa modalité constituait l'enjeu véritable des négociations. Fondamentalement ce que vise l'industrie du textile européen c'est "d'offrir le démantèlement de l'AMF, en contrepartie d'un meilleur accès aux marchés et de règles et disciplines renforcées (..)" (Jacomet [52]). Cette volonté de lier le démantèlement de l'AMF à l'accessibilité des marchés traduit le souhait d'éviter tout automatisme en la matière de la part de la communauté et mieux étaler dans le temps ses objectifs de en terme d'échange équitable ("fair trade"). Concrètement, les deux industries présentent des coercitions plutôt divergentes voir diamétralement opposées en terme de politique commerciale : l'industrie textile est plus intensive en facteur spécifique (capital), principale fournisseur de l'industrie de l'habillement mais aussi produisant principalement pour l'exportation car plus compétitive sur le plan international, et très peu délocalisée. Tandis que l'industrie de l'habillement, elle, est moins compétitive, partant davantage sujet au phénomène de délocalisation, plus intensive en facteur mobile (la main d'œuvre). Par conséquent, l'industrie de l'habillement, vu la part grandissant de la production délocalisée en raison de la pression compétitive exercée par les importations, et partant moins intéressée par les marchés tiers, est demandeur d'une politique commerciale plus souple pour ne pas gêner ses ré-importations. Elle était donc plutôt hostile à la position défendue par Comitextil lors des négociations de l'UR. Car ce dernier affiche des préférences plus favorables aux industriels du textile plus intéressés par l'ouverture des marchés.

Le libre-échangisme raisonné et le relais de lobbying régional.

La concomitance de la subsistance des AMF, du mécanisme de "*burden sharing*" et enfin des recours massifs à l'article 115 du Traité illustre le caractère plutôt "national" voir local de la demande de protection. L'organe confédéral d'action politique, EURATEX, a une structure représentative interne très hétéroclite. Les firmes, face à un coût prohibitif d'action interne à l'organisme, préfèrent se tourner vers leurs fédérations nationales respectives, voire, dans certains cas agir en solitaire.

Les actions solitaires sont aussi favorisées par la réduction progressive et irréversible des quotas, qui ne laisse aux firmes comme moyen de sursis possible que les enquêtes d'antidumping. Ces dernières ne peuvent être

FIG. 8.9: T&H : Dispositif de négociation communautaire lors de l'UR. (Source :Jacomet [52])



ouvertes que sur base de dossier individuel (nécessitant d'actions politiques plutôt intensives en main d'œuvre, puis qu'une demande d'enquête peut-être introduite individuellement et comporte un coût quasi nul. Car tous les frais d'enquête sont pris en charge par la Commission).

D'après M. Marchi d'Euratex, l'entrée de la G.B. dans le marché commun constitue l'événement majeur qui a bouleversé la politique commerciale à l'égard des industries T&H comme à l'égard de beaucoup d'autres secteurs. Ainsi, franchement protectionniste au départ, et ce, jusqu'en 1986, la Communauté est devenue, sous l'influence idéologique des gouvernements successifs de Mme Thatcher ainsi que de la pression exercée par ses exportateurs[16], progressivement libre-échangiste après une période de transition de 1986 à 1995. Cette remarquable évolution idéologique en présence du caractère très hétéroclite de la représentation d'intérêts au sein de la seule organisation confédérale, à savoir Euratex, constitue le principal facteur explicatif de l'accroissement du biais régional dans les démarches revendicatives en matière de politique commerciale dans le secteur. De nos jours Euratex semble avoir définitivement épousé le libre-échangisme pragmatique des industriels du textile, et exerce sur la Commission un lobbying dans ce sens. Or, comme les différentes données chiffrées notamment sur la production, l'emploi, ainsi que les pratiques de TPP, ont montré l'ajustement au sein du secteur à sa propre mise progressive en concurrence s'effectue à des rythmes divers selon la région et la branche d'activité. Cette diversité de rythmes d'ajustement n'est pas indépendante des équilibres politiques en place, et reflète celle du poids politique des activités économiques du secteur. Ainsi, la Région de Nord-pas-de-Calais en France en constitue un exemple typique, où, pour commencer, les représentants locaux au sein du pouvoir national et l'exécutif régional qui est le Conseil régional semblent totalement opposés sur la question de la protection des activités du secteur. Alors que le dernier semble avoir tourné la page en prônant une politique économique régionale en faveur des activités plutôt à "haute valeur ajoutée" qui exploiterait mieux les atouts de la région sur le plan d'avantages comparatifs[17], les premiers semblent encore être résolument pour une politique protectionniste active. Malgré le blâme infligé au plan Borotra par la Commission de l'UE, en obligeant *de facto* les entreprises bénéficiaires à rembourser les aides reçues, les élus nationaux de la région optent encore pour une protection active des industries T&H en avançant à chaque fois l'argument de l'emploi. Même si un tel discours semble

[16]La Communauté étant le premier exportateur de produits textiles loin devant les EU.

[17]D'après Christian MICHEL-DANSAC (Chef du service " Pôle d'animation sectorielle de la Direction de l'Action Economique du Conseil Régional Nord-pas-de-Calais)

trouver voix au sein même de différents gouvernements à majorité socialiste, personne ne semble croire à un retour à l'arrière car tel la libéralisation des échanges de T&H semble avoir pris une tournure irréversible.

8.3 LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGENE : UN MODELE ECONOMETRIQUE DE LA PROTECTION SOUS L'ARTICLE 115

Depuis 1974, la politique commerciale dans le domaine des T&H relève de la compétence communautaire. Par conséquent elle est instituée par la Commission. Cette dernière est à la fois l'initiateur et le meneur de toute démarche à cet égard. Cependant, le processus décisionnel ainsi que la composition même de la Commission permettent des interventions à des degrés divers de la part des groupements d'intérêt concernés ainsi que de leurs gouvernements respectifs.

Les recours à l'Article 115 ne sont qu'une des facettes des relations multiples et complexes entre la Commission et les acteurs économiques des pays membres. Mais, leurs ponctualité et extrêmes précisions font d'eux une source d'informations précieuses permettant notamment d'identifier les priorités ainsi que les orientations privilégiées au sujet de la politique commerciale, ceci, tant au niveau national qu'au niveau communautaire. C'est pourquoi nous avons estimé utile de recourir à l'outil économétrique afin de cerner les motivations à l'origine de tels recours. A cette fin nous proposons un modèle d'équilibre partiel portant sur deux volets : (1) la demande de protection telle qu'elle s'exprime par le biais des recours, et (2) l'offre qui, elle, est appréciée par la Commission à travers le sort réservé auxquels recours, et qui traduit non seulement le degré de prise en compte des arguments avancés par la demande mais aussi les objectifs à long terme privilégiés par l'UE.

8.3.1 Les hypothèses de base

La protection sous le 115 est une protection de sauvegarde. A ce titre, elle constitue une dérogation aux principes de base qui guident les préférences à long terme du pouvoir décisionnel. En ce qui concerne les industries de T&H, les orientations de la politique commerciales prises dans le cadre des AMF

laissent plutôt apparaître une volonté assez claire d'ouvrir le secteur progressivement à la concurrence internationale. Néanmoins, les contraintes de court terme telles que la perte d'emploi, la diminution de la marge bénéficiaire des firmes du secteur, la dégradation du tissu industriel au niveau régional, etc. poussent le pouvoir décisionnel, soumis à des pressions diverses, à adopter des mesures restrictives contraires à l'esprit des engagements communautaires à long terme.

Les modèles empiriques de politique commerciale supposent que le pouvoir est incarné par des politiciens "schumpetériens", et mettent en avant comme facteurs explicatifs un certain nombre de variables susceptibles d'affecter (dans un sens ou dans l'autre) la gestation des groupes de pression concernés et l'expression de la demande, et par ce biais les préférences du pouvoir politique (pour une synthèse voir notamment Baldwin [6] et Magee [70]). La protection sous le 115, en dépit de sa vision de court terme, s'inscrit dans une préoccupation de moyen ou long terme qui consiste à offrir un niveau de protection qui permet au pouvoir décisionnel d'atteindre l'utilité politique maximale en mettant en équation, en terme de votes, les conséquences de ses choix sur les groupes favorisés et défavorisés (Caves [22], Staiger & Tabellini [115]).

Notre modèle est principalement basé sur les constats et propositions suivants :

(I) La politique commerciale européenne est mise sur pied par un pouvoir politique (en l'occurence le CM), représenté par des politiciens schumpeteriens (*self interested*).

(II) Les recours à l'Article 115 sont directement issus des firmes concernées. Celles-ci étant parfaitement conscientes des engagements communautaires dans le sens d'une mise à la concurrence internationale progressive à long terme de leur secteur tente d'atténuer les effets "trop" néfastes d'une telle politique sur leur part de marché local. Ainsi, le déclin de la production ou le ralentissement de la croissance de celle-ci s'écartant trop de l'évolution tendancielle à long terme pousse les firmes (plus précisement le facteur spécifique) à solliciter la couverture de l'Article 115. Dans ce sens, ce dernier est recouru pour lisser le plus possible le processus d'ajustement.

(III) Enfin, la chute persistante de l'emploi manufacturier (le facteur mobil) depuis 1974 pousse les gouvernements à une attitude hostile à des ouvertures trop coûteuses en terme d'emploi. Ceci les incite à prêter une attention particulière aux fluctuations à court terme de l'emploi dans les branches traditionnellement porteuses sur ce plan, tels que le textile et l'habillement. A technologie donnée, vu le lien de causalité à court terme indiscutable entre

importations et la baisse de l'emploi dans ce secteur, lors que celle-ci se situe au delà de son niveau tendanciel c'est donc un facteur suffisamment persuasif en matière de protection par l'Article 115, que certains gouvernements ont exploité avec beaucoup de facilités. Par ailleurs, vu l'irréversibilité à long terme du processus d'ouverture des deux industries à la concurrence internationale, le recours à l'Article 115 constitue aussi, pour les gouvernements, un acte politique ponctuel et symbolique souvent apprécié de l'électorat, ce, quel qu'en soit l'issu. Nous supposons donc que, les recours à l'Article 115 seront d'autant plus fréquents que la perte d'emplois observée dans les T&H dépasse celle de l'industrie manufacturière dans son ensemble, au cours de la même période.

8.3.2 Le modèle

Ces assertions sont formalisées par le modèle suivant :

$$R115_t = \alpha * (e/E)_t^{\beta} * (p/P)_t^{\lambda} * u_t$$

où $R115$ représente le nombre de recours à l'article 115, e et p, respectivement l'emploi et la production dans les industries TH, E et P, respectivement l'emploi et la production[18] dans l'industrie manufacturière (IMA), u le terme stochastique vérifiant les propriétés classiques, t, l'indice de temps. α, β et γ sont les paramètres du modèle.

Nous avons testé ce modèle en semi-logarithmique par la méthode de MCO, pour chacun des pays indépendamment. Les résultats en sont très peu satisfaisants (tableau 8.13[19]). Les statistiques de D.W. indiquent un biais manifeste dans les estimateurs dû, certes, à l'omission de variables explicatives importantes. Il est fort probable que celles-ci soient communes à la plupart des équations. Pour surmonter cette difficulté, plutôt qu'injecter de nouvelles variables, qui amélioreraient certes les résultats mais au prix d'une aggravation de la collinéarité, nous avons soumis le modèle à un test plus approprié qui exploite cette corrélation supposée entre les résidus des équations

[18] A noter qu'à défaut de données pertinantes sur le stock de capital (facteur spécific) nous lui avons substitué la production.

[19] a : Les chiffres entre parenthèses représentent les t-statistiques

b : e/E, est l'emploi du secteur T&H rapporté à celui de l'industrie manufacturière, sauf pour l'Italie et G.B. où il est rapporté à l 'emploi global. P la production à prix constant. Toutes les valeurs sont exprimées en ECU (courant) avant d'être convertie en logarithmes décimales.

du modèle (seemingly unrelated regression, SUR). Les résultats se révèlent nettement plus probants (la première partie du tableau 8.14).

A l'exception du cas de l'Italie l'emploi s'avère la préoccupation commune aux pays concernés, qui motive les recours à l'Article 115. La non significativité de l'effet de l'emploi sur le nombre de recours à l'Article 115 dans le cas de l'Italie peut s'expliquer par l'importance de la main d'œuvre non déclarée dans ce secteur. Quant à la production, les résultats font apparaître des asymétries entre les pays. Seul en Irlande et dans les pays du Bénélux les chutes de la production (rapportée à la production manufacturière) semblent affecter dans le sens prédit, le recours à l'Article 115. Tandis que pour les autres pays les paramètres estimés affichent des ambiguïtés. Pour l'Allemagne, la Grande Bretagne et l'Italie, ils sont significatifs mais assortis de signe contraire aux attentes. Ceci peut avoir plusieurs explications, comme dans le cas de l'Allemagne, la propagation des pratiques de perfectionnement passif, notamment dans l'habillement, dans les cas de l'Allemagne et de la GB une préférence affichée pour le libre échangisme qui se révèle aussi à travers le mécanisme de "*burden sharing*". Enfin, la colinéarité entre les régresseurs du modèle peut aussi être considérée comme une source probable de cette anomalie. Concernant le nombre de recours acceptés, les résultats s'avèrent sensiblement différents (la seconde partie du tableau 8.14)

Par ailleurs, pour pouvoir mieux cerner l'importance de chaque régresseur pour chacun des pays nous avons calculé les coefficients béta[20] (tableau 8.15)

Les coefficients béta pour le coefficient de l'emploi varient donc entre 0 et 2,8 et révèlent l'impact de loin le plus fort dans le cas de la GB (voir aussi les graphiques suivants). Vu la non significativité de la production relative pour ce pays, les recours à l'Article 115 a pour l'objectif principal manifeste d'éviter les coûts d'ajustement trop élevés en terme d'emploi. Tandis que l'effet de l'emploi sur le nombre de recours semble être identique, et sensiblement moindre dans les cas de la France et du Bénélux. Ces pays sont suivis de l'Irlande et enfin de l'Italie, où, comme nous l'avons déjà souligné, l'emploi ne constitue manifestement pas un motif de recours à l'Article 115.

[20]Le coefficient béta : soit le modèle linaire $y_i = a + bx_i$ et σ_y et σ_x les écarts-type des deux variables du modèle ; les coefficients béta (a*, b*) des estimateurs a et b sont donc : $a^* = a/\sigma_y$ et $b^* = b\sigma_x/\sigma_y$.

TAB. 8.13: T&H : *ESTIMATIONS Nombre de Recours à l'Article 115 introduits (période : 1980-92; méthode : MCO)*

	α	β	λ		
Allemagne	$-26,09$	$14,99$	$-20,34$		
t-st. :	$(-0,718)$	$(1,684)$	$(-1,148)$		
R^2 :	$0,35$	D.W. :	$2,119$	F-stat. :	$2,657$
B. - P-B	α	β	λ		
	$331,4$	$89,63$	$28,72$		
t-st. :	$(2,7)$	$(1,81)$	$(0,54)$		
R^2 :	$0,54$	D.W. :	$1,09$	F-stat. :	$5,96$
France	α	β	λ		
	$374,9$	$255,8$	$31,11$		
t-st. :	$(1,14)$	$(5,34)$	$(0,68)$		
R^2 :	$0,87$	D.W. :	$1,99$	F-stat. :	$36,09$
Irlande	α	β	λ		
	$778,3$	$140,8$	$61,4$		
t-st. :	$(2,51)$	$(1,37)$	$(1,46)$		
R^2 :	$0,66$	D.W. :	$1,46$	F-stat. :	$23,17$
Italie	α	β	λ		
	$-53,79$	$5,76$	$-36,1$		
t-st. :	$(-0,75)$	$(0,44)$	$(-2,22)$		
R^2	$0,51$	D.W. :	$1,62$	F-stat. :	$5,19$
G.B.	α	β	λ		
	$64,36$	$117,5$	$-133,1$		
t-st. :	$(0,9)$	$(5,22)$	$(-2,9)$		
R^2 :	$0,54$	D.W. :	$1,09$	F-stat. :	$5,96$

TAB. 8.14: T&H : *ESTIMATIONS (méthode SUR) : Nombre de Recours à l'Article 115 (période : 1980-92 ; méthode)*

	Nombre de recours **introduits**				Nombre de recours **acceptés**			
	α	β	λ	R^2	α	β	λ	R^2
Allemagne	−29,81	15,19	−21,67	0,34	−14,49	11,38	−13,84	0,34
	(−2,16)	(5,09)	(−3,62)		(−0,57)	(1,81)	(−1,11)	
B. - P-B	345,6	79,47	39,98	0,54	248,3	67,94	20,96	0,64
	(5,63)	(4,34)	(2,83)		(4,74)	(3,93)	(1,24)	
France	428,7	251,7	5,58	0,87	573,59	102,01	100,93	0,65
	(10,08)	(6,31)	(0,16)		(5,48)	(1,82)	(1,52)	
Irlande	863,4	159,3	65,66	0,66	386,5	60,61	39,03	0,44
	(5,14)	(3,113)	(2,52)		(2,47)	(1,21)	(1,67)	
Italie	−34,83	6,92	−29,55	0,51	21,3	5,2	−1,82	0,13
	(−0,64)	(0,74)	(−2,55)		(0,49)	(0,63)	(−0,19)	
G.B.	21,6	127,8	−160,2	0,81	0,282	47,76	−63,31	0,27
	(0,38)	(7,27)	(−4,78)		(0,004)	(2,21)	(−1,56)	

TAB. 8.15: T&H : Déterminants des recours au 115 (*Coefficients Béta)*

	α	β	λ	R^2
Allemagne	-19,21	1,47	-1,04	0,34
	(-2,16)	(5,09)	(-3,62)	
B. - P-B	35,20	1,11	0,30	0,54
	(5,63)	(4,34)	(2,83)	
France	23,55	0,94	0,02	0,87
	(10,08)	(6,31)	(0,16)	
Irlande	26,34	0,47	0,45	0,66
	(5,14)	(3,113)	(2,52)	
Italie	-2,95	0,05	-0,18	0,51
	(-0,64)	(0,74)	(-2,55)	
G.B.	3,59	2,76	-2,78	0,81
	(0,38)	(7,27)	(-4,78)	

FIG. 8.10: Déterminants de la protection sous 115 - Coefficients béta (a)

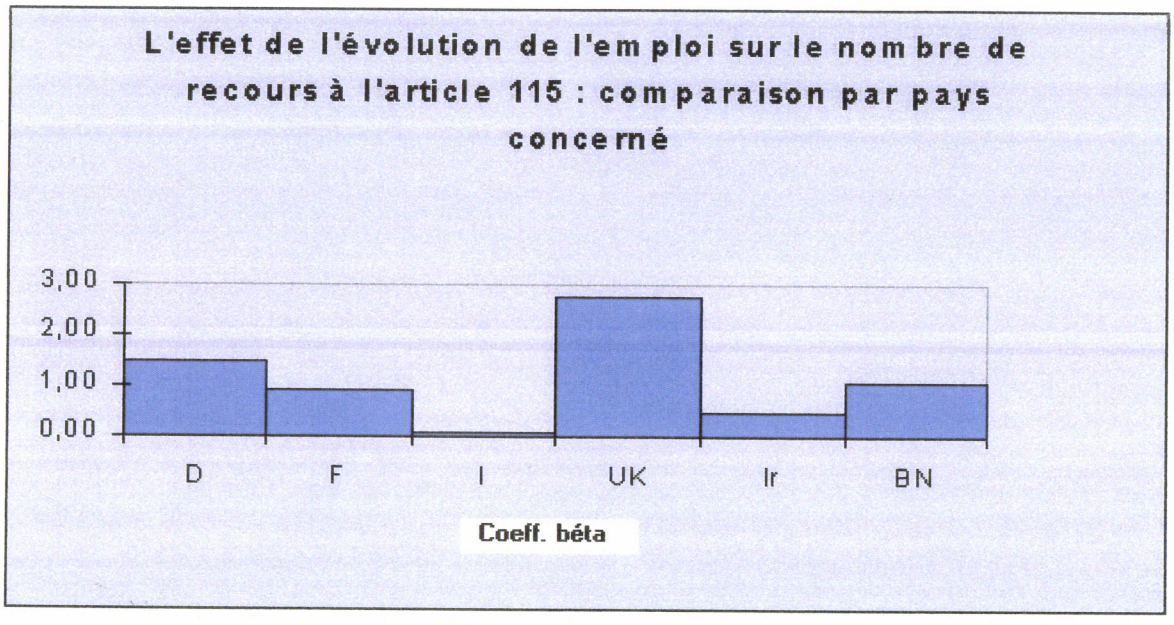
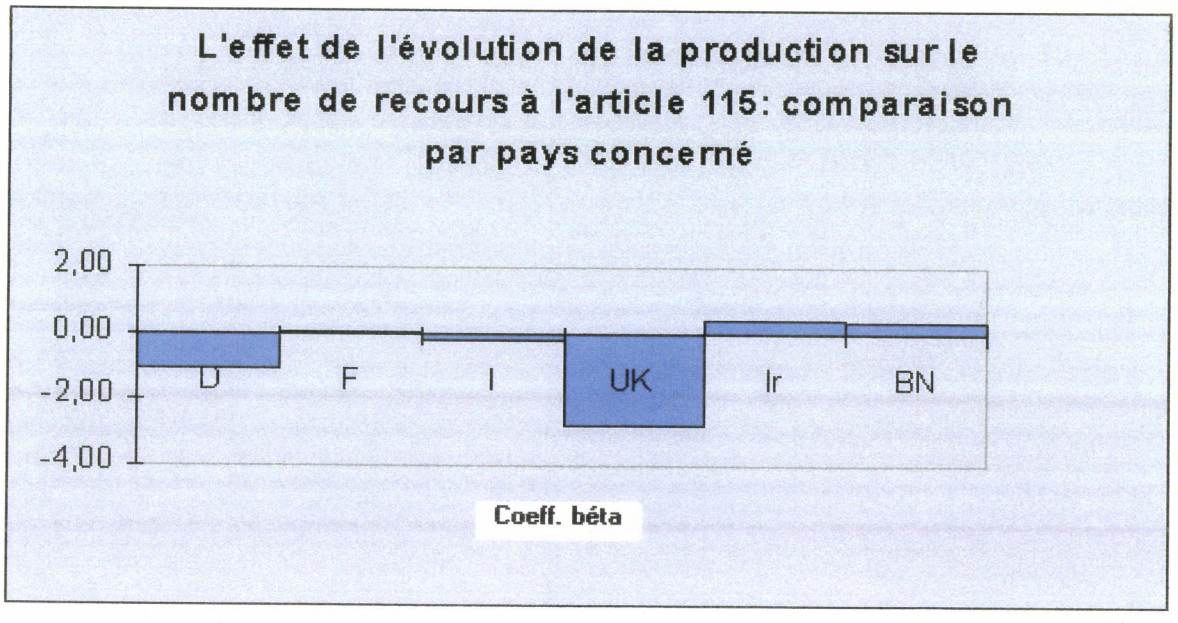


FIG. 8.11: Déterminants de la protection sous 115 - Coefficients béta (b)



L'effet de la production relative est contraire aux attentes pour les cas de l'Allemagne et la G.B., les deux pays réputés "libéral" eu égard à leurs politiques commerciales respectives. Ceci peut être expliqué par les mêmes facteurs que ceux que nous venons d'évoquer. A savoir, la forte colinéarité entre les variables explicatives, et la préférence en faveur du libre-échange par les pays concernés, notamment le R.U. Seuls le Benelux et l'Irlande semblent prendre en compte l'output dans les recours à l'Article 115, et ce de façon plus ou moins équivalente, tandis que pour la France et l'Italie les recours n'ont pas de lien significatif avec l'évolution de l'output du secteur T&H par rapport à celui de l'industrie manufacturière.

Nous avons voulu savoir s'il existe une ligne de conduite globale adoptée par l'Union (la Commission) en matière de la protection des industries T&H. Ceci nous a amené à tester le même modèle avec la méthode de "*dummy variable regression*"[21] (Judge et al. [59], pp. 477-502) :

$$R115_{it} = \sum_{j}^{N} \alpha D_{jt} + \beta \left(e/E\right)_{it} + \lambda \left(p/P\right)_{it} + u_{it}$$

où D est une variable binaire, $D_{jt} = \begin{cases} 1 \rightarrow j=i \\ 0 \rightarrow j \neq i \end{cases}$

Le modèle suppose que le terme constant varie d'un pays à l'autre tandis que les coefficients des deux variables explicatives sont constants. Cela signifie que, quel que soit le pays, les poids respectifs des deux variables restent identiques dans le processus décisionnel.

Selon ces derniers résultats qui contrastent avec les précédents la production s'avère le seul facteur pris en compte par la Commission dans l'appréciation des dossiers de recours à l'article 115. Mais, vu la forte colinéarité entre les deux variables exogènes cette ambigüité n'est vraisemblablement qu'apparente.

[21] Période : 1979-1992
Pays : Allemagne, France, Italie, Irlande, GB, Bénélux.

TAB. 8.16: T&H : Recours à l'article 115 (Estimations par DVR)

	Valeur estimée	t-statistique
D1	-20,1954	-0,946893
D2	0,283094	0,016145
D3	-34,2971	-0,552938
D4	-6,93239	-0,638751
D5	14,5049	0,196919
D6	-15,5778	-1,92984
β	-0,180502E-02	-0,623282
λ	823,833	4,10296

8.4 CONCLUSIONS

Il est indéniable que, contrairement aux hypothèses fondamentales de la théorie néoclassique, l'institution de la politique commerciale concernant les industries T&H européennes semble se dérouler conformément aux prédiction de la théorie des choix collectifs. En l'occurence, même si le CM est l'instance qui entérine la PCE, celle-ci semble être façonnée par la demande exprimée à travers les groupements d'intérêts, ce, tout au long du processus décisionnel.

Les objectifs finals des AMF traduisent une remise complète à la concurrence internationale des deux industries à l'échéance de 2005. Mais, la longévité des exceptions accordées au secteur à travers ces mêmes AMF et les retombées de celles-ci sur la PCE mettent à l'évidence la position prédominante de la demande de protection émanant du secteur.

L'étude par l'approche de *choix collectifs* et sur base de facteurs concernés de la politique commerciale communautaire fait toutefois apparaître des ambiguïtés. En effet, les estimations économétriques révèlent l'influence déterminante de l'emploi sur la protection demandée au secteur, du moins si on en juge à la motivation des recours à l'article 115. Mais, cette proposition ne fait pas pour autant de l'emploi le premier facteur protégé, loin s'en faut. Le caractère diffus et la structure inadaptée de la représentation européenne des syndicats travailleurs du secteur, le niveau de syndicalisation très bas dans les pays du sud qui sont par ailleurs à l'origine de la plupart des recours, ont fait que l'emploi, en dépit de son poids prépondérant dans la protection du secteur, n'a pas pu profiter de celle-ci. Les chiffres montrent l'asymétrie qui caractérise l'effet de la protection sur les deux facteurs de protection. Grâce

au répit occasionné par les mesures limitatives, les producteurs du secteur ont pu réajuster leur coût en procédant à des investissements d'assainissement et en multipliant les recours au TPP et à la sous-traitance.

Le secteur T&H est aussi celui où le niveau moyen de la protection tarifaire, bien qu'en diminution, reste parmi les plus élevés, avec les taux allant de 0% à 12%. Ceci, en dépit de la pratique très répandue des mesures d'autolimitation des exportations assorties d'un mécanisme de "sorti de panier" par produit. Toutefois, le système de quota appliqué à travers les mesures d'autolimitation ne se justifie plus pour la majorité des produits concernés, les pays fournisseurs ne parvenant plus à atteindre leur quota, ce, souvent en dépit d'une protection tarifaire peu significative, voire inexistante.

Le secteur T&H se caractérise aussi, hormis la faiblesse de la représentativité syndicale ouvrière, par la représentation patronale multiple et décentralisée. Même si EURATEX semble chapeauter l'ensemble des lobbies des deux industries, la multiplicité des produits issus du secteur entraîne aussi celle des intérêts. C'est la raison pour laquelle les organismes représentatifs à caractère national gardent encore toute leur influence et ont largement profité du mode de décision à l'unanimité qui a régné au sein du Conseil jusqu'en 1993. C'est sans doute aussi une des explications du caractère spécifique de la protection accordée au secteur, ainsi que la coexistence des mesures limitatives et tarifaires.

Contrairement aux prédictions du paradigme olsonien des choix collectifs, en dépit de la multiplicité de la représentation d'intérêt au niveau européen et la nature plutôt concurrentielle des marchés (notamment celui de l'habillement) les industries T&H sont bénéficiaires d'un niveau de protection parmi les plus élevés au niveau de l'Union. Ceci peut avoir deux explications plausibles. La dimension hétérogène des firmes du secteur a permis un lobbying protectionniste à la Baldwin qui prévoit une répartition de la rente protectionniste au prorata de la taille des firmes qui en bénéficient. Ainsi, le lobbying protectionniste tant au niveau national qu'européen a pu se constituer malgré un nombre important de passagers clandestins. Qui plus est, le nombre élevé de firmes du secteur, comme l'emploi, semble plutôt plaider en faveur de la protection du secteur.

Finalement, faut-il remarquer aussi la forte concentration géographique des activités du secteur dans la plupart des pays membres. Par ailleurs, la part dans l'emploi industriel régional va de 5% jusqu'à 32%. En Italie, celle-ci varie entre 10% et 31%. On constate le même profil en GB. La France

qui compte le nombre le plus élevé de recours au 115 n'est cependant pas le pays où la part régionale moyenne de l'emploi des industries T&H est la plus élevée, même si dans l'absolu elle a connu une perte d'emploi dans ce secteur d'activité, parmi les plus élevées d'Europe, durant la période d'observation. Néanmoins, il semble que la concentration géographique des activités du secteur ait favorisé sa protection en facilitant l'organisation du lobbying protectionniste au niveau régional, et contribué au poids politique du secteur, même si la carence de données historiques nous a privé de toute vérification économétrique de cette assertion.

Quatrième partie

Etudes Sectorielles (II)
L'industrie Automobile

Chapitre 9

EVOLUTION RECENTE DES INDUSTRIES AUTOMOBILES

Dans l'histoire récente de l'industrie manufacturière des pays industrialisés à économie de marché, l'industrie automobile occupe une place particulièrement importante, ceci à plusieurs égards qui tiennent tant au rythme de l'activité dans l'industrie manufacturière qu'à l'évolution et l'organisation des modes de vie ainsi que de l'environnement. Alors que dans les pays riches, les fluctuations de la demande d'automobile provoquaient d'importants remous au sein de l'économie, dans les pays moins riches l'extension du parc automobile a constitué un indicateur de développement économique.

Par ailleurs, les progrès révolutionnaires observés dans les procédés de fabrication ont fait de ce secteur le pionnier en matière d'adoption et d'intégration des techniques nouvelles de la micro-électronique et de la chimie, et ce, du design à la distribution, à tous les stades du processus de fabrication. A ce titre, l'industrie automobile a joué un rôle moteur en aval d'un certain nombre de branches de l'industrie manufacturière (van Liempt[65]).

D'après les estimations de la Commission un emploi industriel sur dix dépend de l'industrie automobile (GATT [131]-1996). En pointe du progrès technique et de l'évolution technologique, l'industrie automobile constitue aussi celle où la diminution d'emplois est la plus conséquente. Ainsi, le volume d'emplois directs y est passé de 2,2 million en 1980 à 1,9 million en 2002[1].

[1] EUR-15.

L'importance du rôle socio-économique de l'industrie automobile a poussé les gouvernements à élaborer une politique industrielle tout à fait adaptée aux exigences de ses problèmes spécifiques. Cette politique s'est concrétisée, dans la plupart des pays membres, par des prises de participation étatiques et dans le capital et dans la gestion des firmes automobiles, de la mise sur pied d'une politique commerciale adaptée, des mesures et aides incitatives diverses allant souvent de pair avec des mesures protectionnistes observées à l'égard des concurrents étrangers (Swaak [117]). Ainsi, le gouvernement britannique est devenu l'actionnaire principal de British Leyland, tandis que le holding étatique italien contrôlait la firme Alfa Romeo. Devenue en premier lieu une "régie" publique, la firme Renault, même privatisée est sous le contrôle de l'Etat français qui en détient plus de la moitié des parts et les 5 des 14 sièges du conseil d'administration. Le gouvernement néerlandais, lui, s'engage dans un *joint venture* au profit des unités de production locale de Volvo et Mitsubishi. Enfin, l'Etat allemand détient 20% des parts de la firme VW. Toutes ces participations témoignent la sensibilité des gouvernements à l'enjeu politique par excellence que représente l'emploi du secteur.

Les politiques spécifiques mise en œuvre au profit de l'industrie automobile tentent d'une part réglementer l'accès du marché national aux firmes étrangères (non européennes), et d'autre part apporter des soutiens publics sous formes diverses, destinés à maintenir ou relancer l'activité (Swaak [117]). La plupart des pays membres ont traditionnellement protégé l'industrie automobile en limitant aux concurrents étrangers les possibilités d'accès au marché domestique. Avant la création de la Communauté, les mesures tarifaires et quantitatives furent très répandues. Au premier janvier 1959 le tarif douanier frappant les importations de véhicules automobiles atteignait à 46,8% en Italie, 34,7% en France, 27,9% à l'Union économique belgo-luxembourgoise (UEBL), 25,9% au Pays bas et 14,8% en Allemagne. Ces taux tarifaires particulièrement élevés, à l'exception d'Allemagne, ont eu pour conséquence des taux de pénétration des importations particulièrement bas.

De 38,6 millions d'unités produites en 1976 la production mondiale de véhicules automobiles est passé à plus de 55 millions d'unités en 2000, ce, malgré les ralentissements notables du rythme de croissance que l'industrie a connus. Les effets de la première crise pétrolière se sont faits sentir avec environ 4 ans de décalage. De 1979 à 1982 la production mondiale passe de 41,8 millions à 36,3 millions, soit un recul de 5,8% par rapport à son niveau de 1976. Une fois les effets de la crise résorbés la production mondiale de véhicules automobiles connaît un rebond spectaculaire en 1983 pour se

situer à 40,4 millions d'unités produites (soit 11% de plus par rapport à l'année précédente). De 1983 à 1990 la production mondiale croît à un rythme irrégulier et connaît même une longue période de stagnation de 1989 à 1993 avant d'afficher un rebond de 5,2% en 1994 et, atteindre et dépasser le niveau historique de 50 millions de véhicules produits.

Au niveau européen le scénario fut quelque peu différent, avec une première période de récession de 1980 à 1982 et 1984, et une seconde intervenant dès 1991.

Pour l'ensemble de la période 1976-95 les chutes périodiques des productions mondiale et européenne ne semblent pas concerner la production japonaise qui, elle, a connu un taux de croissance annuel estimé de 1,4% (Europe : 1,0%, Monde : 0,7%). La production japonaise a atteint, avec 13,4 millions de véhicules produits (soit 89,3% de la production européenne), un niveau historique jamais atteint par le pays du soleil levant. Depuis, la production japonaise est en recul permanent, puis qu'en 1995 elle n'atteignait qu'à 10,2 millions de véhicules (soit 70,8% de la production européenne). Mais, cette observation ne prend pas en compte la production des transplants japonais. Nous reviendrons plus tard sur ces derniers.

Comment ces états d'âme de la conjoncture mondiale de l'industrie automobile ont-ils affecté la production de chacun des pays producteurs traditionnels, à l'exception du Japon ? Pour répondre à cette question nous proposons de voir de plus près la part relative de chacun d'eux dans la production mondiale.

De 1976 à 1985 l'Allemagne, le premier producteur européen a vu sa part de production européenne de passer de 35,23% à 41,4%[2], et ce, dû à un accroissement régulier (voir le tableau 9.1).

Cette avancée fut en grande partie au détriment du R.U., de la France, et dans une moindre mesure de la Belgique, qui ont vu leurs parts passer de 15,53% à 12,22% pour la première, de 30,1% à 28,1% pour la seconde, et de 2,98% à 2,48% pour la dernière. L'Italie, elle, parvient grosso modo à conserver sa part de production, tandis que le Pays-Bas fait même mieux en augmentant sa part de production d'environ 0,4 point de pourcentage.

Par contre, la part du MC/UE dans la production mondiale, a baissé régulièrement durant la même période en passant de 28,42% à 23,74%, soit

[2]Ce chiffre constitue aussi un maximum historique pour ce pays.

TAB. 9.1: *Parts de production dans les productions communautaire (MC/UE) et mondiale*

	1976	1980	1986	1990	1995	2000
Allemagne						
MC/UE	35,23	36,99	35,81	41,42	32,22	39,7
Monde	10,01	10,01	10,09	10,25	9,16	10,0
Belgique						
MC/UE	2,98	1,96	2,30	2,57	3,23	7,4
Monde	–	–	–	–	–	1,2
France						
MC/UE	30,99	32,22	24,89	25,11	23,97	24,00
Monde	8,81	8,72	7,01	7,76	6,81	6,00
R.U.						
MC/UE	15,53	12,52	9,72	10,43	12,18	14,10
Monde	4,41	3,39	2,73	3,22	3,46	3,50
Italie						
MC/UE	14,49	15,37	14,27	14,13	11,50	13,00
Monde	4,12	4,16	4,02	4,37	3,27	3,30
Espagne						
MC/UE	–	–	11,94	13,68	16,10	16,80
Monde	2,24	3,05	3,14	4,23	4,58	4,20
MC/UE(*)						
Monde	28,42	27,06	28,17	30,90	28,48	29,30
Japon						
Monde	20,29	28,50	29,91	27,77	20,00	17,37
Etats-Unis						
Monde	29,79	20,67	24,85	20,14	23,48	30,31
Autres						
Monde	18,35	19,95	18,97	20,37	27,13	16,06

(*) Espagne non incluse

un recul de l'ordre de 5 points. Mais l'intégration en 1986 de l'Espagne a ramené la part mondiale de la production européenne à 31% alors que d'entrée l'Espagne réalisait presque 12% de la production européenne. La production espagnole n'a pas cessé de progresser depuis pour représenter 16% de la production européenne. Ceci, au détriment de tous les pays producteurs membres, à l'exception de Belgique.

Par ailleurs, si nous considérons les principaux pays producteurs européens, à l'exception de l'année 1984, ils ont connu des hausses régulières de leur production entre 1980 et 1990.

TAB. 9.2: *Production automobile (en 1000 unités)*

	1980	1985	1990	1995	2001	Tx de croiss 1980-90(*)
Allemagne	3.788	4.446	4.976	4.669	5.692	1,1%
Espagne	1.181	1.418	2.053	2.334	2.850	1,9%
France	3.378	3.016	3.769	3.475	3.628	0,9%
R.U.	1.313	1.311	1.566	1.765	1.685	1,3%
Italie	1.612	1.573	2.121	1.667	1.579	1,9%
UE	10.484	10.734	12.957	12.162	17.219	2,1%
Japon	11.043	12.271	13.487	10.197	9.777	1,3%
USA	8.010	11.651	9.780	11.973	15.626	0,9%
Monde	38.748	45.209	48.573	50.988	56.248	1,3%

(*)Nos estimations
Source : l'ARGUS (divers numéros)

Le taux de croissance estimé de la période 1980-90 permet tout de même de constater que la production a augmenté à des rythmes assez variés selon le pays. Dans l'ensemble l'UE a connu un taux de croissance supérieur à la croissance mondiale pour la même période. Cette performance est en grande partie due à la performance exceptionnelle de la production espagnole.

Le commerce extérieur d'automobiles communautaire affiche, à l'image de la production, une diversité significative par pays. Tableau 9.2 donne la part de la production nationale destinée à l'exportation (y compris l'exportation vers d'autres pays de la Communauté). Plus de la moitié des productions française et allemande est destinée à l'exportation. Malgré quelques variations

ponctuelles notamment dans le cas de l'Allemagne la part de production destinée à l'exportation semble se stabiliser aux alentours de 55% dans les deux pays. Cette même part se situe aux environs de 80% pour la Suède. Tandis que l'Italie, après avoir connu une baisse de sa production exportable dans la deuxième moitié des années 70, semble l'avoir stabilisée aux alentours de 35%. La GB, elle, a connu des variations assez fortes de sa production exportable durant la période considérée. Quant à la production exportable du Japon, elle semble présenter un profil semblable à celui de la France. Il faut néanmoins nuancer ce constat étant donné que la production des transplants (en augmentation continue dans la période considérée) ne figure pas dans ces chiffres. Enfin les Etats-Unis semblent être le pays qui exporte le moins en terme de part de production nationale. Là aussi nous devons faire la même remarque qu'à l'égard du Japon.

TAB. 9.3: Automobile : Part de la production destinée à l'exportation

	RFA	**F**	**R.U.**	**I**	**Suède**	**Japon**	**E-U**
1975	50,8	53,5	40,7	49,0	68,7	40,0	9,5
1976	51,8	50,5	37,2	47,3	63,8	50,5	7,8
1977	51,2	52,4	35,8	44,7	76,7	54,5	7,5
1978	49,0	50,8	37,1	42,4	81,3	49,0	7,3
1979	40,8	52,7	37,2	43,7	86,3	50,2	8,8
1980	53,2	52,1	37,5	35,4	80,2	56,1	8,8
1981	54,5	53,4	32,5	33,7	81,0	56,6	8,1
1982	58,3	52,7	35,5	35,2	79,0	54,8	7,0
1983	56,4	54,5	26,2	33,4	79,4	53,2	7,9
1984	58,9	56,4	24,1	32,4	80,7	56,2	7,6
1985	61,6	58,5	22,9	36,5	76,6	57,9	8,1
1986	58,5	55,9	19,8	37,4	81,7	58,6	8,3
1987	56,0	55,1	21,4	36,4	79,2	57,1	8,9
1988	57,7	56,8	19,7	36,4	76,3	54,1	9,4
1989	59,6	55,7	26,1	35,2	79,1	48,5	11,4

Source : Wells & Rawlinson [127]

9.1 EMPLOI ET PRODUCTIVITE

L'emploi industriel évolue en fonction du rapport entre le taux de croissance de la production réelle et celle de la productivité de la main d'œuvre. Durant la décennie 80 la V.A. dans le secteur automobile européen a augmenté de 0,4% (Italie) à 3,1% (Espagne), en moyenne par an. Tandis que la productivité (mesurée en terme de la V.A. par travailleur) a suivi un rythme plus rapide à l'exception de l'Allemagne. Ce qui a provoqué une perte d'emploi régulière tout au long de la période sauf à cette dernière.

TAB. 9.4: Automobile : Emploi et productivité

	Emploi	**Productivité**[1,2]		**Production**
France	-3,2	$17	4,7%	1,4
Allemagne	0,9	$24	2,1%	2,9
Italie	-3,4	$13	4,0%	0,4
Espagne	-1,4	$12	4,6%	3,1
R.U.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Japon	1,5	$34	5,0%	3,1
E-U	-0,1	$32	4,1%	4,0

(1) Le niveau de la productivité par travailleur en 1980.
(2) La croissance moyenne de la productivité sur la période.
Source : Rapport Mc Kinsey [139].

Alors que la productivité évolue en fonction des innovations technologiques rythmées par la guerre sans merci livrée aux concurrents japonais, la production, elle, est tout à fait tributaire de la demande, plus exactement des deux composantes de celle-ci, à savoir la consommation domestique et les exportations. En 1980 l'écart en terme de productivité de la main d'œuvre entre les producteurs européens et leurs principaux concurrents japonais et nord américains était de 70% environ jusqu'à 300%. Le progrès accompli depuis en la matière n'était pas suffisant, loin s'en faut, pour résorber le retard, mais le stabiliser quelque peu.

Durant la période 1980-1994 l'industrie européenne d'automobile a effectué des ajustements structurels importants afin de faire face à la rude concurrence des producteurs sud-est asiatiques dont principalement le Japon suivi de la Corée du sud. Lesquels ajustements se sont traduits par une automatisation progressive et à un rythme soutenu des procédés de fabrication, et

l'apparition d'un partenariat de type nouveau entre les constructeurs et leurs fournisseurs (voir à ce sujet Wells & Rawlinson [127]). Connu sous le nom de "*lean production*[3]" (production sobre) (Maerten [67]), ces nouveaux procédés, tout en améliorant la productivité, ont permis d'accroître la capacité d'adaptation de l'offre aux aléas de la demande grâce à l'implication plus engagée et plus subtile des sous-traitants dans le processus de fabrication. Ainsi, la pression de la concurrence internationale est en grand partie transférée aux fabricants communautaires de composantes et engendre par ce biais un bouleversement sans précédent dans les relations fabricants-fournisseurs directs dans ce secteur. Ces derniers devenant des fournisseurs de systèmes complets, assument désormais l'organisation de leur propre chaîne d'approvisionnement. Les fabricants peuvent dorénavant se fournir aussi à l'étranger. Les changements organisationnels au niveau des fabricants sont aussi considérables (production à flux tendus, l'intégration totale des fournisseurs dans l'organisation interne des assembleurs sur place, la gestion de la qualité des assembleurs étendue aux fournisseur, ..). L'amélioration de la productivité grâce aux effets conjugués de la réorganisation du procédé de fabrication et de l'intégration des technologies avancées, n'a pas toujours été suivie par une accélération équivalente du rythme de croissance de la production. Ce qui a eu des conséquences sensiblement négatives sur l'emploi du secteur. Ainsi, dans l'industrie des véhicules à moteur et des composantes (NACE[4] 35), l'emploi a diminué de 14,3% durant la décennie 1980 (Commission [130]-1994).

La recherche d'efficacité n'en est pas restée là. Les perspectives de la mise en concurrence totale du secteur, à l'instar de l'industrie T&H, ont incité les firmes à rechercher d'autres moyens pour tasser leur coût de production. C'est ainsi qu'elles ont re-localisé leurs unités d'assemblages de plus en plus dans des pays à bas salaires d'Europe de l'Est et d'Amérique du Sud, voire de Chine. Cette délocalisation a aussi pris la forme de prise de participation importante dans les firmes locales comme l'a faite la firme VW en Tchéquie (Skoda). Ce qui obligeait les sous-contractants à suivre leur donneur d'ordre dans cette délocalisation sous peine de perdre leurs uniques clients.

[3]Cette méthode de production repose sur une série de concepts bien connus depuis ("juste-à-temps", sous-traitance, travail en équipe, cercles de qualité, etc.), que les entreprises japonaises ont adoptés. Dans cette approche, l'employé occupe une place prépondérante : il n'est pas l'exécutant passif des tâches qui lui sont confiées, mais joue un rôle actif et même central dans le processus d'amélioration permanente du produit et du système de production. Ses suggestions alimentent l'approche japonaise : petit à petit, pas à pas diverses améliorations sont ainsi apportées au produit fini (la voiture) et au processus de fabrication (*continuous incremental improvement*). (Lippevelt [66])

[4]Nomenclature de la Communauté européenne.

La modulation des procédés de fabrication assortie d'une production sobre et *just in time*, suivie du phénomène de délocalisation a certes affecté aussi la nature et l'intensité de la demande de politique commerciale émanant du secteur.

9.2 LES TRANSPLANTS

" *Organe ou tissu transplanté. Par analogie, on désigne aussi ainsi les filiales industrielles installées à l'étranger lorsque les équipements, l'organisation du travail et le management y sont proches de ce qu'ils sont dans les usines nationales de la maison mère* (...)"[5]. Définis dans ces termes, les transplants constituent donc un cas particulier d'investissement direct à l'étranger (IDE), et avec pour particularité la transposition de l'organisation du travail ainsi que du management, et ce, à travers des structures neuves. A ce titre, les motivations pour créer des transplants ne semblent pas être [très] différentes des facteurs bien connus qui déterminent les décisions en matière d'IDE en général. C'est principalement le raffinement des mesures de politique commerciale dû notamment à l'accentuation des mesures indirectes (RVE, mesures d'antidumping, ..), qui pousse les producteurs étrangers à implanter une partie de leur structure productive dans les pays où se trouve leur marché d'exportation. Néanmoins, l'exemple de l'implantation des constructeurs japonais aux Etats-Unis permet de dégager trois éléments majeurs qui sont (OCDE [134]-1996) :

1°Le transplant correspond à un investissement direct motivé par l'existence ou la contrainte des barrières protectionnistes.

2°Le transplant implique, lorsque les exigences du pays d'accueil en matière de valeur ajoutée et d'intégration locale l'imposent, l'arrivée de fournisseurs liés aux premiers investisseurs : il y a donc duplication du système de sous-traitance prévalent dans l'économie d'origine.

3°Le transplant induit également le transfert d'un modèle d'organisation et de gestion des relations industrielles calqué sur celui qui existe dans l'économie d'origine de l'investisseur.

Dans le secteur européen d'automobile les transplants ne sont pas un phénomène récent (Drouille-Feer [29]). Ford a été le premier constructeur américain à s'implanter en Europe. Et, 1911 a été marqué par l'ouverture d'une

[5]Lexique de sciences économiques et sociales, J.-P. Pirou, éd. La Découverte, Paris 1996

filiale au Royaume-Uni suivie d'une succursale à Berlin en 1925. L'année suivante, la première Ford-T sort des chaînes allemandes. GM suit d'entrée de jeu une autre voie en rachetant l'entreprise anglaise Vauxhall en 1925 et la firme germanique Opel en 1929. Il édifie également une usine à Anvers en 1925. A l'époque de ces implantations, l'Europe contribuait, sur un mode artisanal, à environ 60% de la production mondiale. Les américains s'implantent donc sur un marché potentiel, sans concurrence excessive et dotés d'une avance technologique plus que comfortable.

Les deux constructeurs vont se développer à partir du Royaume-Uni et de l'Allemagne, cette dernière occupant une place prépondérante. Ces deux pays très industrialisés jouissaient déjà d'un haut niveau de vie : il s'agissait d'accéder à des vastes marchés et non pas d'exploiter l'avantage comparatif du faible coût de la main d'œuvre. La stratégie de redéploiement vers le Sud (Espagne, Portugal) ne fera son apparition que dans les années soixante-dix pour Ford et les années quatre-vingt pour GM.

Outre les usines d'assemblage, des unités de fabrication - moteurs, boîtes de vitesse et diverses composantes - sont ouvertes en Allemagne, au Royaume-Uni, en Autriche, en Belgique ainsi qu'en Espagne et au Portugal. Ford et GM ont longtemps conservé une très forte intégration verticale : la majeur partie des composantes sont fabriquées *in house*.

Les deux constructeurs sont donc aujourd'hui présents géographiquement à peu près aux mêmes endroits, Ford avec une marque dominante et deux marques moins importantes : Jaguar et Aston Martin ; GM à la tête de trois marques : Opel (All.), Vauxhall (G.-B.) et Saab (Suède).

Le développement fulgurant d'exportations de voitures japonaises vers l'Europe durant les 30 dernières années, fut accompagné des investissements directs des constructeurs japonais sur le sol européen, comme le complément de commerce. Dès le milieu des années 1960 déjà les japonais ont commencé à investir dans les réseaux régionaux de vente et de distribution. Et, à partir du début des années 70 les premières unités d'assemblage japonaises faisaient leur apparition en Europe. Dès ce moment là, le principal motif des investisseurs japonais était de contourner les obstacles à leurs exportations vers le MC. Le renforcement progressif du protectionnisme européen notamment à l'égard de leurs produits, a poussé les producteurs japonais à effectuer leurs investissements directs dans la fabrication locale, ce dès le début des années 1980.

Quoique, la plupart des Etats membres, notamment les gouvernements français et italien, sont restés prudents face à ces investissements, vu l'accomplissement progressif du MC, il suffisait aux japonais d'en convaincre un, pour assurer leur présence ainsi que la progression de l'écoulement de leur produit, dans l'ensemble de la Communauté. Dés l'avènement du gouvernement de Mme Tatcher au pouvoir à une Angleterre aux prises à un problème de chômage virulent, et finances publiques inquiétantes, le pouvoir britannique a multiplié les signaux d'appels aux investisseurs nippons, à coup de subsides et d'incitations diverses.

TAB. 9.5: *Automobile : Unités de production nippones transplantées dans l'UE*

	1987	**1988**	**1989**	**1990**	**1991**	**Capacité**(1)
Nissan (R.-U.)	28797	56541	77282	76190	124666	300000
Nissan (Esp.)(2)	53525	75902	85579	79662	70992	150000
Santana (Esp.)	23158	22362	18383	21203	25505	50000
IBC (R.-U.)	16371	34804	38056	29220	20855	70000
Toyota (All.)	-	-	-	10025	12017	-
Honda (R.-U.)	6658	5044	3630	26454	35952	100000
Daihatsu (Italie)	-	-	643	1142	527	45000
TOTAL	128509	194653	223273	243896	290514	715000

(1) La capacité "objective" annuelle
(2) Véhicules utilitaires uniquement
Source : OCDE [134]-1996

Nissan qui fut la première firme japonaise tombée sous le charme des propositions alléchantes des britanniques, a installé sa première unité de production en 1984, suite à un accord passé avec le gouvernement britannique. Nissan a été suivie de Honda qui a créée, en 1985, une unité de production en collaboration avec Rover, dont elle a contrôlé plus tard 20% du capital. Honda fut suivie de Isuzu (avec GM) en 1987, et de Toyota en 1989. Cette brèche ouverte par les japonais, affaiblira beaucoup les instances européennes lors des pourparlers Europe-Japon sur la limitation des véhicules japonais dans le marché européen.

9.3 LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPEENNE POUR LE SECTEUR AUTOMOBILE

Au début des années 90, les Etats membres se répartissent en trois grandes catégories : ceux qui ne produisent pas de voitures et n'avaient pas d'intérêt particulier dans le secteur (Danemark, Irlande, Luxembourg) ; ceux qui produisent et montent les véhicules et qui ne bénéficient pas d'une protection importante en dehors du tarif extérieur commun (Allemagne, Belgique, Pays-Bas) ; ceux dont le marché est protégé (Espagne, France, Italie, Portugal, Royaume-Uni)(GATT [131]-1991).

Le trait distinctif d'une union douanière par rapport à une association de libre échange est l'unicité de la politique commerciale vis-à-vis des pays tiers. Pour l'industrie automobile de la Communauté l'harmonisation de la politique commerciale n'a concerné en premier lieu que les mesures tarifaires. En vertu des engagements pris dans le cadre, successivement, des Kennedy et Tokyo Rounds de GATT. En effet, comme dans la plupart des secteurs l'harmonisation tarifaire du secteur de construction automobile est intervenue dès la mi-1968. Celle-ci fut suivie par une réduction progressive de la protection tarifaire jusqu'à nos jours. Mais, cette volonté politique d'harmonisation s'est limitée uniquement à la protection tarifaire, les mesures non tarifaires sont restées jusqu'en 1993 dans la discrétion des pays membres. La forme de ces mesures varie d'un pays à l'autre (voir le tableau 9.6).

BU LILLE I

Il apparaît donc que, primo, le taux de pénétration est corrélé avec le degré de restrictions, secundo, à l'exception du Portugal les pays ne disposant pas d'industrie automobile propre affichent une politique commerciale plus, voire totalement libérale. Force est de constater qu'en ce qui concerne le secteur de construction automobile durant la période considérée, la CE fut un espace de libre échange authentique eu égard à la liberté relative mais réelle dont disposait chacun des pays de déterminer sa propre politique commerciale. Toutefois, cela en fut un imparfait dans la mesure où la possibilité de recours à l'Article 115 permettait aux pays de réguler le flux de voitures importées en fonction de contraintes qui leur sont propres (emploi, déséquilibre du marché interne, etc.).

TAB. 9.6: Automobile : *Mesures de restrictions quantitatives à l'égard du Japon*

	Type de restriction	**Taux de pénetration (%)(*)**
Italie	Quota bilatéral	2,0
Espagne	RVE	2,3
France	RVE	3,3
Portugal	RVE	8,6
R.U.	RVE	11,7
Allemagne	Surveillance des import. (croissance annuelle limitée à 1%)	15,9
Belgique	Surveillance des import.	20,1
Autres	Pas de restrictions (moy.)	35,4

(*)Chiffres de 1990
Source : Bourdet & Hanson [15]

9.3.1 Evolution récente du commerce extérieur européen : .. une histoire quasi exclusivement euro-japonaise

Un des traits caractéristiques communs des industries automobiles européennes fut sans aucun doute leur encrage régional et une stratégie de développement à long terme principalement axée sur la perspective de croissance du marché local. Durant la période 1950-1970, les constructeurs européens d'automobiles n'ont pas dû faire face à une concurrence significative sur les marchés européens tiers. Car, la concurrence japonaise était inexistante, et les géants américains avaient, depuis longtemps déjà, opté pour la production locale (Dunn [30]). En effet[6], les exportations de véhicules automobiles japonaises vers l'Europe sont restées généralement insignifiantes dans les années 1960. Avec la genèse de la Communauté, la part de marché des constructeurs japonais n'excédait guère le 1% que dans quelques pays européens, à savoir le Benelux, le Danemark et le Portugal. Par contre, dans les grands pays (marchés) européens la part occupée par les voitures importées du Japon est restée assez modeste, voire modique (G.B. : 0,4%; France : 0,2%; et négligeable en Allemagne et en Italie).

Cependant à partir du début des années 1970 les firmes japonaises ont

[6]La suite de cette section est essentiellement une synthèse partielle de Mason [73]

commencé à grignoter des parts de marché en Europe de l'Ouest. Elle a même atteint des niveaux sans précédent dès le début des années 1980. Notamment chez les non constructeurs comme la Belgique (24,7%), le Pays-Bas (26,4%), le Danemark (30,9%), l'Irlande (30,8%) et la Grèce (42,9%) les producteurs japonais ont réalisé des percées importantes. Tandis que chez les principaux producteurs tels l'Allemagne (10,4%), la GB (11,9%), et plus particulièrement la France (2,9%) et l'Italie (0,4%) le succès des importations japonaises de voitures a été sensiblement plus limité au départ. En effet, encore en 1983, à l'exception de la GB, la plupart des pays constructeurs européens contrôle leur propre marché pour plus de deux tiers en moyenne. Le cas de la GB constitue cependant une exception. En dépit de son important retard en matière de compétitivité dans le secteur automobile, ce pays s'est montré incapable de développer une politique commerciale adaptée aux besoins d'une industrie automobile moribonde. Par conséquent, il a été le gros perdant de la libéralisation progressive des échanges au sein d'une Communauté économiquement en pleine recomposition. La GB est restée en dehors de la CEE jusqu'en 1973. Cependant, les tarifs douaniers en vigueur jusqu'alors, sur les importations de véhicules, n'ont disparu qu'en 1978 concernant ceux provenant des autres pays de la Communauté. En 1972, les firmes britanniques, y compris Ford-U.K. et Vauxhaul (General Motors-U.K.) détenaient encore les 76,5% du marché domestique de voitures de tourisme. En 1978 cette part a régressé à 56,2% et en 1983 à seulement 43,08% (Dunn [30]). Durant cette période le gouvernement anglais a essayé, tant bien que mal, d'aider son industrie automobile en pleine débandade, à travers des aides directes, mais aussi en négociant en 1976 un *gentlemen's agreement* avec le Japon, prévoyant une limite supérieure de 10 à 11% à la part de marché bénéficiant aux firmes nippones. Mais, ceci n'a eu pour l'effet que de retarder l'inévitable déclin du secteur. C'est dans ce contexte qu'a surgi le premier transplant nippon sur le sol européen, en l'occurrence la firme NISSAN qui démarre en 1986 la production de véhicules particuliers au Royaume-Uni. A souligner aussi qu'alors que les transplants d'origine américaine étaient guidés par des incitants tels que la proximité au marché, les coûts, etc., les firmes japonaises ont choisi la délocalisation vers les pays de l'UE essentiellement en raison des incertitudes liées à la PCE, et dues aux avancées réalisées vers l'unification véritable des marchés au sein de la Communauté.

Les premiers accrocs ..

Toutefois, la rapidité d'invasion du marché européen d'automobiles par les voitures "made in Japan" a aussitôt poussé les autorités des pays pro-

ducteurs européens à mettre en place des mesures limitatives à l'égard de celles-ci. En effet, en guise d'exemple : en 1975 la GB a obligé le Japon à limiter ses exportations destinées à son marché à 11% du volume global du marché britannique. Deux ans plus tard, le gouvernement français a fixé un plafond aux importations de véhicules automobiles japonais à 3% du volume de son marché d'automobile. Les pays ibériques ont suivi l'exemple français en limitant leurs importations d'automobiles japonais respectivement l'Espagne (qui est un producteur important au niveau européen voir mondial) à 1% et le Portugal à 14%. Quant au gouvernement italien, fort d'un accord bilatéral[7] avec le Japon, datant de 1954, il a continué à limiter les importations de voitures japonaises à un niveau inférieur à 2%. Ces cinq pays plus l'Allemagne, en vertu d'un accord informel, ont réussi à contenir les importations de voitures japonaises dans des limites ne dépassant pas les 15% de leurs marchés locaux respectifs, dès 1981. Cela a été d'ailleurs le cas tout au long des années 1980 et a permis de contenir l'irrésistible ascension des constructeurs japonais dans les marchés européens. Les parts de marché observées des voitures japonaises ont présenté des différences sensibles selon le pays concerné. Ainsi, en Allemagne, de 1980 à 1989 elle est passé de 10,4% à 15,2%. En Italie elle a atteint les 1,4%, tandis qu'en France et en GB elle était sensiblement stable aux alentours de 2,8% pour la première et 11,5% pour la seconde. Pour l'ensemble du MC la part des véhicules japonais atteignait les 10%. Ce qui représentait quelques 1,23 millions de voitures japonaises vendues par an, sur le marché européen.

La (non) politique commerciale européenne à l'égard du Japon

Le périple des pourparlers entre la Commission et le Japon doublé de longues et pénibles négociations entre la Commission et Pays membres producteurs, vu le caractère oligopolistique de ce marché du moins dans les pays membres producteurs, ont finalement débouché sur une attitude européenne très révélatrice des divergences d'intérêt qui motivent la position des Etats membres. Ces divergences d'intérêts trouvent leur source d'une part dans la diversité du niveau de compétitivité que les producteurs européens affichent vis-à-vis de leurs concurrents japonais (laquelle compétitivité étant par ailleurs étroitement liée au créneau de produits dans lequel s'inscrit le producteur en question), d'autre part dans la culture politique en matière commerciale caractérisant le pays (par exemple pour un problème donné de déséquilibre commercial vis-à-vis d'un pays tiers, la GB se montrant sensi-

[7] L'ironie de l'histoire, cet accord fut imposé aux italiens par les japonais, par crainte de voir les petites voitures italiennes, très compétitives à l'époque, envahir le marché nippon.

blement plus libéral que ses partenaires français et ibériques). Le taux de pénétration des marchés européens (voir le tableau 9.7) par les véhicules automobiles japonais est assez démonstratif de l'hétérogénéité des politiques commerciales à l'égard de ce secteur au sein de l'UE. A noter le taux particulièrement élevé dans les pays nordiques ne disposant pas de marque propre, et par contre, des taux particulièrement bas caractérisant les pays latins. Enfin, l'Allemagne et la GB occupant une situation intermédiaire mais pour des raisons différentes. La première craignant des mesures de représailles et aussi rassurée par la bonne cote des ses véhicules auprès de ses propres résidents, tandis que la seconde restant plutôt fidèle à son image de libre-échangiste et disposant d'une industrie automobile plutôt en perdition.

TAB. 9.7: Automobile : *Pénetration de véhicules japonais dans les marchés européens (en pourcentage du marché)*

	1981	**1985**	**1989**
Danemark	24,2	31,8	31,7
Finlande	33,0	39,4	38,9
France	2,6	3,0	2,3
Allemagne	10,0	13,3	15,0
Irlande	29,7	33,8	40,0
Italie	0,1	0,2	1,5
Espagne	1,3	0,8	1,2
Suède	13,7	16,1	24,8
GB	11,0	10,9	10,9
USA	21,8	20,1	19,4

Source : Wells & Rawlinson [127]

A l'instar du secteur T&H dans les années 1970, les pays producteurs (notamment la France et l'Italie) éprouvant des difficultés vis-à-vis des concurrents japonais ont d'abord essayé, sous la pression des lobbies de fabricants d'automobiles, de limiter l'entrée dans leur territoire, aux voitures japonaises. Cette espèce de *burden sharing* non avoué, adapté au secteur automobile, a d'abord soulevé un problème d'ordre juridique eu égard non seulement aux termes de GATT mais aussi à des impératifs du marché actualisés par l'AUE. Ce qui a amené le Conseil à saisir la Commission dès 1988, pour trouver un terrain d'entente, non seulement entre la CE et le Japon mais aussi entre pays membres. Les négociations ont révélé l'existence de quatre groupes de pays présentant quatre positions différentes au sein de la CE (Mason, [73]) :

Le premier groupe comprend les six pays membres n'ayant pas d'industrie d'automobile significative. Il s'agit de la Belgique, le Danemark, la Grèce, l'Irlande, le Luxembourg et le Pays-Bas. Ces pays ont naturellement peu à gagner dans la limitation des importations d'automobiles japonaises notamment en terme de bien-être global. Néanmoins, ils ont choisi un silence prudent durant le long processus de négociations. Ceci, avant tout, pour ménager les membres plus puissants directement concernés, et accroître par ce biais leur "capital politique" au sein de la Communauté en vue des négociations à venir entre pays membres. Le deuxième groupe a pour seul représentant la GB. Celle-ci, malgré qu'elle n'ait pas eu ces dernières décennies une industrie automobile compétitive sous contrôle d'intérêts nationaux, mais fidèle à sa culture politique non interventionniste en matière commerciale, et ayant déjà favorablement accueilli les investisseurs étrangers aussi bien américains que japonais, dans cette branche de l'industrie, a affiché une position tout à fait libérale au sujet de la distribution des voitures japonaises importées du Japon dans la CE, tout en se montrant compréhensive au sujet du contrôle de leur quantité. Le troisième groupe, lui, est constitué des quatre membres "latins" de la Communauté ; à savoir l'Espagne, la France, l'Italie, le Portugal. Les trois premiers ayant des producteurs nationaux affichant de réelles inquiétudes vis-à-vis des véhicules japonais. Menés par le gouvernement français, ces pays ont plaidé pour un contrôle sévère des exportations japonaises d'automobiles vers l'Union dès après 1992. Enfin, le gouvernement allemand constitue le dernier groupe. Même si *a priori* elle affiche une position plutôt proche de celle des quatre pays latins, l'Allemagne a fini par adopter une vision plus proche de celle de la GB. La pression exercée par les lobbies allemands dominés par les fabricants de véhicules de haute gamme explique en grande partie ce revirement. Car, ceci craignait des représailles de la part du gouvernement japonais à l'encontre de leurs exportations vers le japon.

Faut-il aussi souligner les difficultés liées à l'attitude à adopter vis-à-vis de la production des transplants. En effet, la GB s'est montrée intransigeante tout au long des pourparlers au sujet de l'inclusion de celle-ci dans le quota envisagé pour les importations de véhicules japonais.

L'Accord CE-Japon

En raison de divergences de vue entre pays membres la mise sur pied de l'Accord CE-Japon fut laborieuse. Il a fallu attendre la création de l'Association des Constructeurs Européens d'Automobiles (ACEA) en février 1991 pour ouvrir la voie finalement à la gestation d'une position européenne com-

mune. Après d'âpres négociations l'Association a finalement su dégager une série de "propositions" et invité ses membres à faire pression sur leurs gouvernements pour assurer leur adhésion, et parallèlement elle soumettait à la Commission un mémorandum pour faire connaître sa position. Les propositions en question portent sur les points suivants : (1) La fixation d'une période de transition (avant la libéralisation du marché européen) de 5 ans au minimum ; (2) Des limites pécises à la production des transplants destinée au marché européen ; (3) La croissance du marché divisée en deux composants européen et japonais ; (4) La diminution en volume des voitures japonaises en cas de contraction du marché ; (5) Le plafonnement de la part de marché européen des fabricants japonais à 15% y compris la production réalisée par les transplants. Finalement un ensemble de propositions en vrac sensiblement identiques à celles avancées par ACEA fut présenté par la Commission au gouvernement japonais. Celui-ci a opposé un refus catégorique à ces propositions et campé sur sa position à l'issue de trois mois de négociations et en dépit de l'intervention personnelle de J. Delors. Entre temps l'Allemagne est revenue sur sa position et a pris fermement place à coté des quatre pays latins au sujet de limitation des importations de voitures japonaises mais tout en soutenant la GB dans son combat de maintenir la production des transplants hors quota.

Les négociations entre la Communauté et le Japon ont finalement débouché sur un arrangement (*understanding*) très inhabituel dans la diplomatie économique internationale (Mason [73]). Signé le 31 juillet 1991, cet arrangement se concentre autours d'un certain nombre d'accords de principe appelés "Eléments de Consensus" portant sur une période de dix ans. Dans ce document la Commission et le gouvernement japonais ont adopté trois objectifs communs : (1) la libéralisation progressive et finalement intégrale du marché automobile communautaire ; (2) la prévention de toute perturbation du marché communautaire par les véhicules japonais ; enfin (3) l'observation par le Japon d'une période de transition [8] indispensable aux producteurs européens pour accomplir les ajustements nécessaires à l'amélioration de leur compétitivité.

Pour atteindre ces objectifs les parties ont convenu une série de mesures au sujet de la participation japonaise au marché automobile communautaire, ce, jusqu'au 31 décembre 1999 (Mason [73]). Premièrement la Commission a promis que les pays membres commenceront immédiatement à desserrer les restrictions nationales ainsi que les mesures adoptées sous l'article 115

[8]... période durant laquelle le marché européen continuera à être régulé.

du Traité de Rome, et les abolir à l'échéance du 1^{e} janvier 1993 au plus tard. Deuxièmement, les deux parties ont convenu que le Japon surveillera, à travers des consultations semestrielles, les exportations de véhicules vers l'ensemble de la CE ainsi que vers chacun des marchés sous restriction, ce, durant toute la période de transition. En effet, d'après une communication de la Commission[9] "[..] Sur la limitation au niveau communautaire, le niveau des importations japonaises dans la CE à la fin de la période de transition serait limité à 1,23 millions de véhicules. Ces prévisions se fondent sur une hypothèse d'évolution de la demande, dans la Communauté, qui s'établirait à 15,1 millions de véhicules en 1999. Le niveau annuel des importations serait fixé en fonction de l'évolution du marché. [..] L'accord contient également une clause de 'non ciblage' : Celle-ci prévoit de limiter la progression des importations japonaises sur les marchés 'restreints' c'est-à-dire ceux de la France, de l'Italie, de l'Espagne, du Portugal et du Royaume-Uni durant la période de transition." (voir le tableau 9.8). En somme ce dispositif ne fait qu'institutionnaliser au niveau européen le régime d'espace de libre échange de fait qui prévalait au sein du secteur de construction automobile communautaire.

TAB. 9.8: *Automobile : Quotas par pays appliqués aux importations de véhicules automobiles japonais*

	Quantité max. à l'importation autorisée
France	150.000
Italie	138.000
Portugal	23.000
Espagne	79.000
R.U.	190.000

Source : Bourdet & Hanson [15]

Ces quotas par pays sont en plus assortis d'une clause concernant la part de marché maximale que les constructeurs japonais peuvent contrôler dans chaque pays. Celle-ci ne peut dépasser les 3%.

Enfin, les mesures adoptées prévoient aussi le partage de l'éventuelle croissance ou décroissance du marché[10]. En cas de croissance du marché,

[9]Commission de la Communauté européenne : Communication de la Commission .. (1994) .

[10]Commission de la Communauté européenne : Communication de la Commission .. [130]-1994 .

le contrôle des exportations s'effectuera de façon à ce que les constructeurs de la Communauté bénéficient, durant toute la période transitoire, d'un tiers de croissance du marché par rapport au niveau de 1990. En cas de décroissance, les Japonais devront supporter les trois quarts de la réduction de la demande en réduisant leurs exportations de 75% de l'écart constaté entre la demande prévue et la demande effective. Même si la suppression des frontières internes en vertu de l'Acte unique à partir de 1993 a théoriquement invalidé l'application de quotas par pays, la mise sur pied d'un système dit de "**distribution sélective**"[11] a permis au Japon de tenir sous contrôle strict la destination finale de chaque véhicule vendu à la CE (Bourdet & Hanson [15]).

9.4 L'ECONOMIE POLITIQUE DE LA PROTECTION DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EUROPENNE

La politique commerciale européenne à l'égard de l'industrie automobile, comme à l'égard de toute autre industrie, a pour référence les articles 110, 112, 113 et 115 du Traité. Ceux-ci prévoient concrètement l'élimination de toute entrave à la libre circulation de biens et services entre les pays membres et l'adoption d'une "politique commerciale commune"[12] vis-à-vis des pays tiers, caractérisée par sa volonté résolument libre-échangiste. Par ailleurs, le Traité reconnaît la Communauté comme étant la seule compétente en matière de politique commerciale, et celle-ci doit être envisagée, dans le but exclusif de "l'intérêt commun"[13]. C'est aux pays membres qu'incombe la tâche d'accomplir les efforts nécessaires pour adapter leur situation aux impératifs de ce but. Par conséquent tout recours à un instrument de politique commerciale contraire à ces objectifs ne peut se justifier que par des intentions purement défensives.

L'industrie automobile européenne, à l'instar des industries T&H, bénéficie depuis de longues années d'un traitement de faveur sur le plan de

[11] Ce système était déjà prévu dans le Traité de Rome (Art . 85)

[12] Toutefois le terme "politique commerciale commune" n'est pas défini par le Traité (Swaak [117]).

[13] Il faut cependant souligner que, ce concept de "l'intérêt commun", n'est pas exempte d'ambiguïté. Mise à part la difficulté "conceptuelle" de sa détermination, déjà soulevé par Schumpeter [110] ainsi que son unicité, le maintien du PE à l'écart du processus décisionnel rend impossible son hypothétique expression.

politique commerciale. Seulement, la similitude avec le secteur T&H s'arrête là car l'étude rétrospective des 25 dernières années permet de se rendre compte que tant au point de vue de facteurs explicatifs qu'au point de vue de la concrétisation de la politique commerciale beaucoup de points séparent les deux industries.

Tout d'abord le caractère oligopolistique des marchés dans les pays constructeurs introduit, à l'exception de la GB, un biais protectionniste dans le processus de gestation de la politique commerciale à l'égard du secteur automobile. Ce biais est accentué par l'importance du volume de la main d'œuvre employée par l'industrie de construction automobile et ses partenaires situés en amont du processus de fabrication. La concentration "économique" de la production facilite l'organisation du lobbying protectionniste tout en permettant de mobiliser des moyens considérables destinés aux activités de pression politique. Le volume d'emplois directement menacés par les importations constitue aussi un argument politique de taille, efficace, exploité par les lobbies de constructeurs. Les difficultés surgies lors des pourparlers CE/Japon, et Commission/constructeurs européens sont révélatrices de la puissance des lobbies de constructeurs aussi bien européens que japonais.

9.5 OBSERVATIONS SUR LA GESTATION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPEENNE DANS L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

L'expérience des 25 dernières années en matière de politique commerciale européenne est singulièrement illustrative au point de vue de l'approche de choix collectifs. En effet, l'UE compte cinq pays producteurs majeurs parmi ses membres : Allemagne (GM, Groupe Volkswagen, Mercedes, BMW.), Espagne (SEAT[14]), France (Renault, Groupe PSA), GB (GM), Italie (Groupe Fiat), Suède[15] (GM, Volvo). A ce stade il est important de souligner qu'à la veille de l'adoption de l'AUE les firmes européennes de construction automobile jouissaient d'un pouvoir de monopole ou oligopole dans leurs marchés nationaux respectifs (voir le tableau 9.9). Ceci, en présence de divergences notables en terme d'avantage comparatif a constitué le principal obstacle à

[14]SEAT est contrôlée par le groupe Volkswagen.
[15].. à partir de 1995

la fois à la communautarisation des politiques économiques européennes à l'égard de l'industrie automobile et à l'édification d'un organe représentatif d'influence politique au niveau européen.

TAB. 9.9: *Automobile : Parts (%) de marché domestique dans les principaux pays producteurs (1983)*

	Domestique	Importations	Import. jap.
Allemagne	72,8	27,2	10,6
France	69,0	31,0	2,7
R.U.	43,1	56,9	10,7
Italie	63,5	36,5	0,0
E-U	74,0	26,0	20,9
Japon	98,9	1,0	-

Source : Dunn Jr [30]

La France et l'Italie dont environ les deux tiers du marché d'automobiles domestique étaient contrôlés par les firmes domestiques, faisaient aussi figure de pays de l'Union les plus protectionnistes dans ce secteur d'activité. La volonté de transcrire les préférences de leurs producteurs, dans la politique commerciale communautaire, étant donnée leur extraordinaire capacité d'action politique locale, a rythmé le processus de communautarisation de la politique commerciale en matière automobile ainsi que le processus d'ouverture du marché européen d'automobiles.

Les moyens d'action politique et l'expression de la demande de politique commerciale au sein de l'industrie automobile européenne

Le processus de rapprochement des producteurs européens au sein d'un organisme de représentation commune remonte aux années 1970, et est motivé principalement par la volonté de jouer un rôle actif dans le processus décisionnel européen concernant l'industrie automobile. La première organisation regroupant les constructeurs d'automobiles de la CEE fut le Comité de liaison des constructeurs automobiles des Communautés européennes (CLCA, *Liaison Committee of the Automobile Industry of the Countries of the European Communities*). Celui-ci fut créé en guise de prolongement européen de l'Organisation des constructeurs internationaux d'automobiles (OICA) mise sur pied quelques années plus tôt, en 1955, pour effectuer du lobbying au près

de la Commission des Nations Unies pour l'Europe. La création du CLCA constitue la preuve tangible de la prise de conscience de la part des constructeurs automobiles présents sur les marchés européens, du caractère désormais incontournable des instances de décision supranationales européennes quant à la régulation de l'industrie et du marché automobiles au niveau communautaire. Cependant, le caractère confédéral du CLCA qui rendait impossible l'adhésion à titre individuel des firmes et son ouverture aux fédérations non européennes a poussé les constructeurs européens à envisager un organe représentatif plus spécifiquement européen et dans lequel les firmes jouent un rôle direct. Le caractère confédéral du CLCA ainsi que la représentation en son sein aussi des intérêts non européens, présentaient un coût d'action interne maximal pour les firmes européennes dans la mesure où la position défendue par leur organe fédéral était déjà un compromis, et que la probabilité de voir l'organe confédéral de s'éloigner encore davantage de leur politique idéale, en cherchant un compromis entre les différentes positions défendues par les organes fédéraux membres, était élevée[16]. La mise sur pied du CCMC est le résultat des efforts déployés par les producteurs afin de réduire le coût d'action politique. Cependant, le droit de veto a considérablement réduit l'efficacité politique de l'organisme en rendant extrêmement difficile l'émergence d'un commun dénominateur. C'est ainsi qu'a vu le jour, en 1972, le Comité des Constructeurs automobiles du Marché commun (CCMC). Le CCMC, constitué exclusivement de cadres[17] chargés de relations publiques des firmes membres, s'est donné comme l'objectif premier de se constituer en contre poids vis-à-vis des firmes américaines déjà représentées à Bruxelles et principalement désireuses d'influencer la réglementation technique dans un sens convergeant avec la réglementation américaine en matière automobile (McLaughlin & Jordan [82]), alors que le CLCA, lui, s'occupait des questions juridiques et fiscales. Les deux organismes occupaient le même immeuble et partageaient le même secrétariat. Cependant, la mise à l'écart par le CCMC, des producteurs non européens a aussitôt mis les deux organismes en concurrence.

Ainsi devenu, dès le début des années quatre-vingt, le principal sinon l'unique représentant des constructeurs automobiles européens, CCMC, dont

[16] A ce propos McLaughlin & Jordan [82] sont assez clairs : " *There is an obvious danger that the original position of any one firm is likely to have been diluted or altered beyond recognition during this process. It was precisely because of this dilution process in CLCA that EC carmakers formed CCMC* [...]. *Clearly, it would have been irrational for any company to rely on the CLCA as the main conduit for its views at the European level*".

[17] Ceux-ci avaient pour mission, entre autres, d'informer leurs firmes respectives de l'évolution de la législation européenne les concernant.

la présidence était assurée par les producteurs par un mandat de deux ans par pays[18], est progressivement devenu aussi un organe d'action politique à l'échelle européenne, soucieux d'influencer la réglementation européenne conformément aux préférences de ses membres.

La mise sur pied du CCMC en tant que l'organe représentatif des producteurs européens coïncide avec le début de "l'invasion" des marchés automobiles européens par les véhicules japonais. Le mode de décision à l'unanimité au sein du groupe en présence de membres, tels PSA, plaidant pour une politique commerciale résolument protectionniste à l'égard des constructeurs japonais, et de membres affichant des préférences plus libérales en matière de politique commerciale a aussitôt mis en difficulté le CCMC qui, faute d'afficher une position claire, n'a pu jouer son rôle de lobby mais aussi d'interlocuteur de façon efficace au sujet de la politique commerciale. Ce qui a eu pour conséquence principale le maintien des prérogatives en matière de politique commerciale par les gouvernements membres au détriment de la Communauté, et d'un régime d'association de libre échange de fait au niveau du marché européen d'automobiles. Les divergences notables entre les producteurs en matière de normes techniques à adopter au niveau européen ont contribué au maintien du statu quo.

Acculés par la montée vertigineuse des parts de marché des producteurs nippons, et ce, en présence d'une production japonaise locale croissante située en GB à laquelle le gouvernement anglais accorde une velléité sans faille, les producteurs européens se sont résignés à mettre sur pied un autre organe représentatif assorti d'un processus décisionnel plus souple, pour défendre leurs intérêts[19]. C'est ainsi que l'Association des Constructeurs européens d'Automobiles (ACEA) a vu le jour. A sa création, ACEA représentait 6,8% de l'emploi manufacturier européen (35,6%, si on prend en compte aussi l'emploi indirect), et contribuait pour 1,6% au PIB de la Communauté (McLaughlin et all [83], p. 204).

En définitive, l'observation du long processus menant de CLCA à ACEA en passant par CCMC met à jour la recherche permanente, de la part des constructeurs, du meilleur compromis entre l'efficacité opérationnelle qui implique un processus décisionnel interne rapide, et l'adoption d'un commun dénominateur sans équivoque et qui satisfait un nombre maximum de points

[18]Par exemple lorsque la présidence était assurée par les producteurs français, PSA et Renault l'assurer chacune pendant un an.

[19]Contrairement à CCMC où le mode de décision à l'unanimité était de mise, ACEA a adopté la règle décisionnelle à la majorité qualifiée de 75%.

de vue. Contrairement au secteur T&H, les firmes européennes de construction automobile bénéficient, sur leur propre marché domestique respectif, d'un pouvoir de monopole ou oligopole. Elles disposent des parts de marché respectables et de capacité d'influence politique considérable. Notamment en France (la "Régie" Renault) et en Italie où l'Etat détient d'importantes participations dans l'industrie automobile, les industriels du secteur négocient directement avec le pouvoir sur toute réglementation concernant leur secteur, ceci, dupuis les normes techniques d'anti-pollution jusqu'aux termes et mesures de la politique commerciale à mettre sur pied. Ils en sont même parfois les initiateurs. Ceci rend difficile la conciliation de leurs intérêts au sein d'une structure de portée européenne. Ce, d'autant plus que les préférences au sujet de politique commerciale, dictées par des facteurs tels que la part de marché, l'avantage comparatif, la part des exportations vers les marchés extra européens, sont fort divergentes. En effet, la théorie des groupes d'Olson prédit une corrélation négative entre le nombre d'adhérents d'un groupe et la capacité de celui-ci de mener une action de lobbying efficace. Or, si les marchés ne sont pas concurrentiels et les préférences de certaines firmes sont très divergentes, comme c'est le cas dans l'industrie européenne d'automobiles, il est très difficile voire impossible d'afficher une position commune en matière de politique commerciale. Même si ACEA a une structure plus souple (l'adhésion directe des firmes) et un processus décisionnel à la majorité des votes, la possibilité pour une firme d'obtenir par le biais de son propre gouvernement ce qu'elle ne peut obtenir par son lobby européen constitue pour elle un réel handicap. C'est ainsi que le groupe français PSA, ne parvenant pas à imposer son point de vue au sujet des restrictions à envisager vis-à-vis des importations et transplants de véhicules japonais, a préféré s'exclure d'ACEA, en pleine période de pourparlers avec la Commission.

9.6 CONCLUSIONS

Eu égard à la politique commerciale européenne, nous observons trois faits marquants dans l'industrie européenne de construction automobile : (i) tous les pays n'ont pas de constructeurs nationaux ; (ii) les constructeurs disposent d'un pouvoir d'oligopole sur leur marché respectif, ; et (iii) affichent des niveaux d'avantage comparatif significativement différenciés. La forte concentration de la possession du capital spécifique du secteur lui procure certes une capacité d'influence politique considérable tant au niveau national qu'au niveau européen. Cette capacité est renforcée par l'importance de l'activité en amont de l'industrie et par le caractère final de ses produits. Cette situation explique en grande partie la forte protection du secteur au niveau national dès le début de la mise sur pied de la Communauté européenne. Cet état de fait corrobore parfaitement les prédictions d'Olson en matière d'action en groupe. Par ailleurs, Caves [22] et Johnson [55] avancent aussi que certains secteurs bénéficient aussi des égards particuliers de la part du pouvoir public car ils symbolisent entre autres la puissance industrielle du pays. C'est en grande partie vrai pour ce qui concerne les industries française et italienne d'automobiles où le pouvoir public n'a pas hésité à nationaliser les usines afin de mieux soutenir l'activité dans ce secteur. Alors que dans d'autres pays constructeurs ce soutien a pris des formes plus discrètes. En définitive, la mise en concurrence internationale du secteur fut rythmée par le peu d'empressement des pays producteurs de se passer de leurs prérogatives au sujet de la réglementation du secteur. Par ailleurs, les grands écarts caractérisant les avantages comparatifs des firmes européennes nourrissent aussi leur crainte de voir leurs préférences diluées au sein de leur euro-groupe ACEA. C'est la raison pour laquelle les constructeurs européens ont continué à privilégier la voie nationale pour faire entendre leurs préférences au sujet de la politique commerciale européenne concernant leur secteur, et ce, tout en étant individuellement présent sur le marché de lobbying bruxellois. Ainsi, la firme Daimler-Benz employait à Bruxelles des effectifs deux fois supérieurs en nombres qu'ACEA (McLaughlin et al. [83]). L'euro-lobbying direct des firmes européennes était aussi justifié par des raisons de concurrence entre elles.

Par ailleurs, d'importants écarts caractérisant les préférences des firmes au sujet des choix de politique commerciale a certes déforcé, à l'instar d'Euratex, ECEA dans son rôle de partenaire "privilégié" par rapport à la Commission. L'absence de ligne claire de sa part face à des exigences d'ouverture imposée par le GATT mais aussi par les producteurs japonais appuyés tant par leur propre autorité que par le gouvernement britannique a certes contribué à la

mise en concurrence progressive du secteur.

Chapitre 10

CONCLUSIONS GENERALES

Le processus décisionnel au sein de la Commission, qui habilite les lobbies en tant qu'interlocuteurs privilégiés introduit un biais dans celui-ci. Ceci étant, la plupart des modèles d'économie politique de la politique commerciale prend comme cadre de raisonnement la démocratie directe. Or, en réalité, hormis les périodes de crise économique aiguë, la politique commerciale ne constitue guère un enjeu électoral déterminant, encore moins un enjeu politique d'une importance susceptible de nécessiter de consultation référendaire. Or, selon que l'on se situe dans une démocratie directe ou une démocratie représentative nous aboutirons à des conclusions parfois même radicalement différentes. En effet, dans une démocratie directe le niveau de la protection ainsi que sa portée sont déterminés par la consultation directe de la population. Ceci a un certain nombre de conséquences directes[1] : (1) Le lobbying politique, d'où qu'il vienne, n'a plus raison d'être. (2) Les préférences sont révélées par un vote direct, ce qui permet aux politiques de maximiser leur utilité (prolonger leur maintien au pouvoir) tout en homogénéisant le discours politique autours de la politique commerciale (Staiger & Tabellini [115]). Car, il serait a posteriori irrationnel, pour les formations de l'opposition d'adopter une position contraire à celle révélée majoritaire à l'issue de la consultation populaire. (3) Le coût d'information est minimisé pour les victimes potentielles de la protection grâce au débat public occasionné par la procédure référendaire. Par conséquent, les votants pourront effectuer leur choix disposant de plus amples informations. L'issue du scrutin donnera donc lieu à un niveau de protection assez proche des préférences de l'électeur médian conformément à la théorie de (Black [13][2]).

[1] Nous faisons abstraction des difficultés pratiques liées à un tel procédé.

[2] ..traduit en français dans Généreux [35]

Quant à l'approche de démocratie indirecte[3] il suppose en général l'existence de deux partis politiques : l'un protectionniste l'autre libre échangiste, ou encore deux partis protectionnistes mais à des degrés sensiblement différenciés. Idéalement, c'est-à-dire si le processus démocratique était tel que toute décision politique respectait parfaitement les préférences en matière de protection, le niveau de la protection serait sensiblement identique à celui qui serait adopté sous une démocratie directe. Or, la conformité des décisions aux préférences des électeurs dépend entièrement de l'information dont ces derniers disposent. Vu le coût de celle-ci l'électeur affichera des préférences en fonction de l'information à sa disposition. Sa position sera donc déterminée dans la quasi ignorance. Dans ce cas le niveau de la protection sera conforme aux préférences des intérêts organisés.

Aucune des deux approches ne semble être adaptée pour traiter de la problématique européenne, même si le modèle de démocratie indirecte a l'avantage d'être plus près de la réalité. L'analyse du processus décisionnel dans l'Union, notamment à travers le schéma proposé (Fig. 3.4, p.76) fait apparaître quelques particularités qui forcent à la conception d'outils d'analyse plus adaptés. Les spécificités du processus décisionnel au regard de la gestation de la PCE sont principalement dues à (1) la mise à l'écart du PE et (2) le lobbying institutionnalisé de fait engendré par le processus interne à la Commission. Par conséquent, le transfert à la Communauté des prérogatives en matière de PCE est de nature à accroître le coût de l'action politique des firmes tout en accentuant l'exposition de groupes diffus (tels que le groupe de consommateurs) au risque de désertion rationnelle. Les firmes doivent faire face à un surcoût informel en raison de la prise de pouvoir progressive de leur confédération européenne sur leur groupement régional. Par ailleurs, la complexité du processus décisionnel au sein de la Commission ainsi que son éloignement par rapport au contexte politique national auquel l'action des groupements régionauxest plus proche et plus adaptée, est de nature à alourdir le coût de leur action politique. Ce schéma d'analyse est formalisé à travers deux modèles complémentaires. Le modèle de demande a pour spécificité de proposer une demande de PC effective qui peut différer de celle à priori optimal (PCO) en raison du coût de l'information et du degré d'hétérogénéité interne des groupes. La communautarisation de la PCE a vraisemblablement a été un facteur aggravant eu égard à cette hétérogénéité interne au groupe, et par ce fait même, alourdi le coût informel des firmes concernées, poussant ainsi hors du marché politique européen les firmes des branches les plus hétérogènes à l'instar des industries de T&H.

[3]Voir, entre autres, Hillman [48].

Le modèle d'offre a la particularité d'introduire deux éléments déterminants dans le processus décisionnel. A savoir, le caractère supra national de ce processus et le positionnement de la firme dans le tissu industriel de son pays. Les membres schumpetériens du gouvernement supra national optent pour des choix de PC qui maximisent la contribution des firmes bénéficiaires compte tenu leur désutilité politiques (la diminution du surplus des consommateurs finals mais aussi de la marge bénéficiaire des consommateurs intermédiaires). Le lobbying protectionniste, partant, le niveau de la protection offerte à une industrie dépendent ainsi du positionnement dans la filière de production industrielle des produits objets de restrictions, de l'effet d'éviction par les salaires, du degré de substituabilité du produit l'objet de PC et les effets portés sur les pays partenaires (étant donnée la spécialisation parfaite entre pays partenaires de l'union) via le jeu d'interaction intersectorielle entre eux, et via la redistribution du revenu tarifaire. Le modèle permet de conclure que le lobbying protectionniste, et l'offre de protection que celui-ci engendre seront d'autant plus forts que le produits l'objet de PC se situe dans l'aval de la filière de production industrielle, et l'effet d'éviction par le salaire est limité. Les pays partenaires seront d'autant plus consentants qu'ils sont davantage fournisseurs de l'activité protégée. L'élasticité prix de l'importation du produit protégé ainsi celle de la production dans les autres activités par rapport au son prix sont positives et élevées. Là où le lobbying protectionniste n'est plus possible le libre-échange prédomine.

Les deux études sectorielles menées à travers les industries des T&H, et de l'automobile corroborent les prédictions des modèles précédents. Les industries T&H bénéficiant d'une concentration géographique de ces activités dans la plupart des pays membres ont attardé la communautarisation de la PC dans ce secteur notamment grâce aux AMF et le système de **burden sharing**. Mais le coût informel infligé par l'hétérogénéité interne quasi prohibitive de la confédération sectorielle européenne a déforcé cette dernière dans la défense des firmes menacées par la concurrence étrangère. De nos jours, même si le secteur reste parmi le mieux protégé au niveau européen son ouverture internationale progressive semble irréversible. L'internationalisation progressive des procédés de fabrication via le TPP et les délocalisations d'activité témoigne cette évolution. L'évolution de la PC concernant le secteur au regard de celle de l'organisation de sa demande à travers ses organismes représentatifs illustre l'importance de cette dernière dans la détermination de l'offre de PCE à son sujet. Par ailleurs, le teste du modèle économétrique au sujet de détermination à court terme de la protection du secteur via l'article 115 du Traité révèle la diversité des facteurs déterminants de la demande et de l'offre de protection, et aussi selon le pays. Globalement, l'offre de protection répond aux baisses significatives du volume d'emploi du secteur, tandis que

la demande, elle semble plus sensible à celles du revenu du facteur spécifique.

Enfin, l'étude menée sur le secteur automobile contredit les prédictions du paradigme d'Olson au sujet du lien entre la taille en terme d'effectifs d'un groupe et son efficacité politique. En effet, en dépit de leur nombre très limité, les fabricants d'automobiles européens n'ont pas réussi à afficher des préférences communes claires au sujet de PCE les concernant, ce, en raison de la diversité de leurs niveaux de compétitivité respectifs. Les constructeurs politiquement très influents sur le plan régional ont réussi à communautariser la politique commerciale de leur pays.

Cinquième partie

ANNEXES

Annexe A

Les bureaucrates et les choix collectifs

Les travaux de Niskanen complètent le cadre d'analyse de l'économie politique en ce qu'ils y introduisent la dimension bureaucratique longtemps négligée par les pionniers tels Downs, Buchanan, Stigler, Tullock. L'analyse économique étant fondée sur l'hypothèse de "rationalité", elle ne peut a priori évacuer le fait que des bureaucrates poursuivent leurs objectifs propres et que ces derniers sont susceptibles de s'écarter des objectifs poursuivis par les élus au pouvoir. L'apport majeur de l'approche proposée par Niskanen tient précisément au fait que dans un même modèle de choix collectifs les politiques et bureaucrates maximisent simultanément leurs utilités respectives.

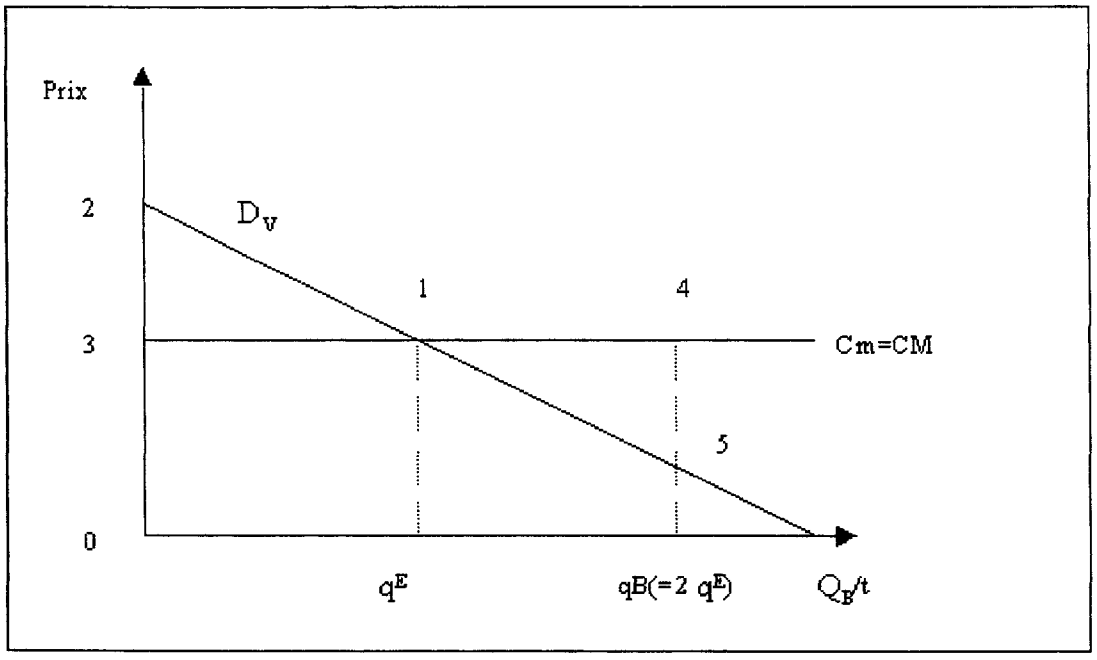
En l'occurence, les employés et fonctionnaires (désormais officiels) des administrations sont aussi animés par un certains nombre d'objectifs personnels dans l'exercice de leur fonction, qui ne doivent pas être nécessairement concordant avec ceux poursuivis par les élus ni même avec l'intérêt général (c'est-à-dire la fourniture d'un service efficace). Ceci peut avoir trois explications [1] : (1) La production des bureaux n'est pas aisement mesurable par l'autorité politique qui les chapeaute (asymétrie de l'information). (2) Chaque administration détient le monopole de production des services dont elle a la charge. L'absence de concurrence élimine les incitations à l'efficacité productive qui existent dans les activités privées concurrentielles. (3) Le mode de rémunération des fonctionnaires est le plus souvent indépendant de leur production et de leur productivité. En l'absence d'incitations adéquates et d'un contrôle optimal de leur activité, les bureaucrates auront donc tendance à gaspiller les facteurs de production à développer la taille de leurs services et/ou le volume de leur production au-delà du niveau optimal souhaité par

[1] Voir à ce sujet la synthèse de Généreux [35]

les responsables politiques (les représentants élus dans le modèle de Niskanen). Niskanen complète le tableau de choix collectifs en prenant en compte l'utilité des officiels. Cette dernière dépend de leur revenu, ainsi que d'un certain nombre de facteurs non directement pécuniaire, tels que prestige, temps libre, etc.. Ceux-ci découlent directement soit du volume de production, soit du budget "discrétionnaire" de leur administration. Ainsi, pour maximiser son utilité l'officiel est amené à combiner les deux choix extrêmes : (i) au cas où son utilité dépend du volume de services produits, il cherchera à atteindre le service maximal, ce qui l'incitera à maximiser son efficacité. (ii) au cas où son utilité dépend du budget discrétionnaire l'administration fournira le volume demandé de services au coût maximal en gaspillant les ressources et en minimisant ses efforts. Comme l'illustration du premier cas nous proposons le schéma présenté par la figure A.1 où $Cm = CM$ est la courbe de coût marginal-moyen de la production d'un service public, D_v la courbe de demande de l'électeur médian pour le service en question. q^E est donc sa production efficiente avec le triange 123 correspondant au surplus du consommateur. Or, un bureau suffisamment puissant de part sa taille et conscient de son pouvoir de monopole peut aller jusqu'à s'accaparer l'entièreté de ce surplus en imposant une volume de service 2 fois supérieur à celui efficient, en l'occurence le volume q^B avec le coût total $034q^B$ et le bénéfice total $025q^B$. A noter que le triange 145 est égal au triange 123

Dans le schéma proposé par Niskanen tout corresponde à une situation de "monopole bilatérale". Avec comme seul utilisateur les élus, et comme seul fournisseur, l'administration. Le modèle de Niskanen a fait l'objet de critiques dont certaines ont été intégrées dans son article de 1978. Celles-ci reprochent au modèle principalement (a) de ne s'intéresser qu'aux services relevant d'une politique d'allocation, et négliger ceux essentiellement à caractère purement redistributif (la lutte contre le chômage, la croissance, ..), stabilisateur (la lutte cotre l'inflation), voire non économique (la modernisation des forces armées, la fierté nationale, les exploits sportifs, etc.) ; (b) de négliger les autres intervenants actifs du processus décisionnel (les lobbies, les groupes d'intérêts, les partis politiques,) ; (c) de négliger la diversité des motivations des fonctionnaires (selon qu'un officiel se situe dans le bas ou dans le haut de la hiérarchie de son administration son utilité sera plus ou moins dépendante de celle de son administration, les derniers envisageant la suite de leur carrière en dehors de leur administration voire dans le politique) ; enfin (d) d'attribuer aux élus (demandeurs de services) une attitude passive.

FIG. A.1: Maximisation de budget discrétionnaire par le volume offert (Source : Cullis& Jones [26])



Annexe B

Articles du Traité en rapport avec la politique commerciale

Article 131 (ex-article 110)

En établissant une union douanière entre eux, les États membres entendent contribuer, conformément à l'intérêt commun, au développement harmonieux du commerce mondial, à la suppression progressive des restrictions aux échanges internationaux et à la réduction des barrières douanières.

La politique commerciale commune tient compte de l'incidence favorable que la suppression des droits entre les États membres peut exercer sur l'accroissement de la force concurrentielle des entreprises de ces États.

Article 132 (ex-article 112)

1. Sans préjudice des engagements assumés par les Etats membres dans le cadre d'autres organisations internationales, les régimes d'aides accordées par les Etats membres aux exportations vers les pays tiers sont progressivement harmonisés, dans la mesure nécessaire pour éviter que la concurrence entre les entreprises de la Communauté soit faussée.

Sur proposition de la Commission, le Conseil arrête à la majorité qualifiée les directives nécessaires à cet effet.

(*NDA : cet alinéa est supprimé par le traité de Nice*)

2. Les dispositions qui précèdent ne s'appliquent pas aux ristournes de droits de douane ou de taxes d'effet équivalent ni à celles d'impositions indirectes, y compris les taxes sur le chiffre d'affaires, les droits d'accises et les autres impôts indirects, accordées à l'occasion de l'exportation d'une marchandise d'un État membre vers un pays tiers, dans la mesure où ces ristournes n'excèdent pas les charges dont les produits exportés ont été frappés directement ou indirectement.

Article 133 (ex-article 113)

1. La politique commerciale commune est fondée sur des principes uni-

formes, notamment en ce qui concerne les modifications tarifaires, la conclusion d'accords tarifaires et commerciaux, l'uniformisation des mesures de libération, la politique d'exportation, ainsi que les mesures de défense commerciale, dont celles à prendre en cas de dumping et de subventions.

2. La Commission, pour la mise en œuvre de la politique commerciale commune, soumet des propositions au Conseil.

3. Si des accords avec un ou plusieurs états ou organisations internationales doivent être négociés, la Commission présente des recommandations au Conseil, qui l'autorise à ouvrir les négociations nécessaires. Il appartient au Conseil et à la Commission de veiller à ce que les accords négociés soient compatibles avec les politiques et règles internes de la Communauté. Ces négociations sont conduites par la Commission en consultation avec un comité spécial désigné par le Conseil pour l'assister dans cette tâche et dans le cadre des directives que le Conseil peut lui adresser. La Commission fait régulièrement rapport au comité spécial sur l'état d'avancement des négociations. Les dispositions pertinentes de l'article 300[1] sont applicables.

4. Dans l'exercice des compétences qui lui sont attribuées par le présent article, le Conseil statue à la majorité qualifiée.

5. Les paragraphes 1 à 4 s'appliquent également à la négociation et à la conclusion d'accords dans les domaines du commerce des services et des aspects commerciaux de la propriété intellectuelle, dans la mesure où ces accords ne sont pas visés par les dits paragraphes et sans préjudice du paragraphe 6. Par dérogation au paragraphe 4, le Conseil statue à l'unanimité pour la négociation et la conclusion d'un accord dans l'un des domaines visés au premier alinéa, lorsque cet accord comprend des dispositions pour lesquelles l'unanimité est requise pour l'adoption de règles internes, ou lorsqu'un tel accord porte sur un domaine dans lequel la Communauté n'a pas encore exercé, en adoptant des règles internes, ses compétences en vertu du présent traité. Le Conseil statue à l'unanimité pour la négociation et la conclusion d'un accord de nature horizontale, dans la mesure où il concerne aussi le précédent alinéa ou le paragraphe 6, deuxième alinéa. Le présent paragraphe ne porte pas atteinte au droit des Etats membres de maintenir et de conclure des accords avec des pays tiers ou des organisations internationales, pour autant que les dits accords respectent le droit communautaire et les autres accords internationaux pertinents.

6. Un accord ne peut être conclu par le Conseil s'il comprend des dispositions qui excéderaient les compétences internes de la Communauté, notamment en entraînant une harmonisation des dispositions législatives ou réglementaires des Etats membres dans un domaine où le présent traité ex-

[1] *NDLA* : voir plus bas

clut une telle harmonisation. à cet égard, par dérogation au paragraphe 5, premier alinéa, les accords dans le domaine du commerce des services culturels et audiovisuels, des services d'éducation, ainsi que des services sociaux et de santé humaine relèvent de la compétence partagée entre la Communauté et ses Etats membres. Dès lors, leur négociation requiert, outre une décision communautaire prise conformément aux dispositions pertinentes de l'article 300, le commun accord des Etats membres. Les accords ainsi négociés sont conclus conjointement par la Communauté et par les Etats membres. La négociation et la conclusion d'accords internationaux dans le domaine des transports restent soumises aux dispositions du titre V et de l'article 300.

7. Sans préjudice du paragraphe 6, premier alinéa, le Conseil, statuant à l'unanimité sur proposition de la Commission et après consultation du Parlement européen, peut étendre l'application des paragraphes 1 à 4 aux négociations et accords internationaux portant sur la propriété intellectuelle, dans la mesure où ceux-ci ne sont pas visés par le paragraphe 5.

Aux fins d'assurer que l'exécution des mesures de politique commerciale prises, conformément au présent traité, par tout État membre ne soit empêchée par des détournements de trafic ou lorsque des disparités dans ces mesures entraînent des difficultés économiques dans un ou plusieurs États, la Commission recommande les méthodes par lesquelles les autres États membres apportent la coopération nécessaire. À défaut, elle peut autoriser les États membres à prendre les mesures de protection nécessaires dont elle définit les conditions et modalités.

En cas d'urgence, les États membres demandent l'autorisation de prendre eux-mêmes les mesures nécessaires à la Commission, qui se prononce dans les plus brefs délais ; les États membres concernés les notifient ensuite aux autres États membres. La Commission peut décider à tout moment que les États membres concernés doivent modifier ou supprimer les mesures en cause.

Par priorité doivent être choisies les mesures qui apportent le moins de perturbations au fonctionnement du marché commun.

Article 300

1. Dans les cas où les dispositions du présent traité prévoient la conclusion d'accords entre la Communauté et un ou plusieurs États ou organisations internationales, la Commission présente des recommandations au Conseil, qui l'autorise à ouvrir les négociations nécessaires. Ces négociations sont conduites par la Commission, en consultation avec des comités spéciaux désignés par le Conseil pour l'assister dans cette tâche et dans le cadre des directives que le Conseil peut lui adresser.

Dans l'exercice des compétences qui lui sont attribuées par le présent paragraphe, le Conseil statue à la majorité qualifiée, sauf dans les cas où le paragraphe 2, premier alinéa, prévoit que le Conseil statue à l'unanimité.

2. Sous réserve des compétences reconnues à la Commission dans ce domaine, la signature, qui peut être accompagnée d'une décision d'application provisoire avant l'entrée en vigueur, ainsi que la conclusion des accords sont décidées par le Conseil, statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission. Le Conseil statue à l'unanimité lorsque l'accord porte sur un domaine pour lequel l'unanimité est requise pour l'adoption de règles internes, ainsi que pour les accords visés à l'article 310.

Les mêmes procédures sont applicables, par dérogation aux régles du paragraphe 3, pour décider de la suspension de l'application d'un accord, ainsi que pour établir les positions à prendre au nom de la Communauté dans une instance créée par un accord, lorsque cette instance est appelée à adopter des décisions ayant des effets juridiques, à l'exception des décisions complétant ou modifiant le cadre institutionnel de l'accord.

Le Parlement européen est immédiatement et pleinement informé de toute décision prise au titre du présent paragraphe et concernant l'application provisoire ou la suspension d'accords, ou l'établissement de la position communautaire dans une instance créée par un accord.

3. Le Conseil conclut les accords après consultation du Parlement européen, sauf pour les accords visés à l'article 133, paragraphe 3, y compris lorsque l'accord porte sur un domaine pour lequel la procédure visée à l'article 251 ou celle visée à l'article 252 est requise pour l'adoption de règles internes. Le Parlement européen émet son avis dans un délai que le Conseil peut fixer en fonction de l'urgence. En l'absence d'avis dans ce délai, le Conseil peut statuer.

Par dérogation aux dispositions de l'alinéa précédent, sont conclus après avis conforme du Parlement européen les accords visés à l'article 310, ainsi que les autres accords qui créent un cadre institutionnel spécifique en organisant des procédures de coopération, les accords ayant des implications budgétaires notables pour la Communauté et les accords impliquant une modification d'un acte adopté selon la procédure visée à l'article 251.

Le Conseil et le Parlement européen peuvent, en cas d'urgence, convenir d'un délai pour l'avis conforme.

4. Lors de la conclusion d'un accord, le Conseil peut, par dérogation aux dispositions du paragraphe 2, habiliter la Commission à approuver les modifications au nom de la Communauté lorsque l'accord prévoit que ces modifications doivent être adoptées selon une procédure simplifiée ou par une instance créée par ledit accord ; le Conseil peut assortir cette habilitation de certaines conditions spécifiques.

5. Lorsque le Conseil envisage de conclure un accord modifiant le présent traité, les modifications doivent d'abord être adoptées selon la procédure

prévue à l'article 48 du traité sur l'Union européenne.

6. Le Parlement européen, le Conseil, la Commission ou un Etat membre peut recueillir l'avis de la Cour de justice sur la compatibilité d'un accord envisagé avec les dispositions du présent traité. L'accord qui a fait l'objet d'un avis négatif de la Cour de justice ne peut entrer en vigueur que dans les conditions fixées à l'article 48 du traité sur l'Union européenne.

7. Les accords conclus selon les conditions fixées au présent article lient les institutions de la Communauté et les États membres.

Article 310

La Communauté peut conclure avec un ou plusieurs États ou organisations internationales des accords créant une association caractérisée par des droits et obligations réciproques, des actions en commun et des procédures particulières.

Annexe C

Contributions directes

Equation (5.13)

$$\frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} = \underbrace{\frac{\partial p_j}{\partial p_i}}_{(*)} y_j + \frac{\partial y_j}{\partial p_i} p_j - \sum_k^m a_{kj} y_j \underbrace{\frac{\partial p_k}{\partial p_i}}_{=0, \forall k \neq i} - \sum_k^m a_{kj} p_k \frac{\partial y_j}{\partial p_i}$$
$$- \sum_h a_{hj} y_j \underbrace{\frac{\partial p_h}{\partial p_i}}_{=0, \text{car } h>i} - \sum_h a_{hj} p_h \frac{\partial y_j}{\partial p_i} - \frac{\partial w}{\partial p_i} l_j$$

$$(*) \quad \frac{\partial p_j}{\partial p_i} \begin{cases} =1, \text{ pour } j=i \\ =0, \text{ ailleurs} \end{cases}$$

donc ..

$$\begin{aligned} \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} &= y_j (1_{j=i}) + \frac{\partial y_j}{\partial p_i} p_j - a_{ij} y_j - \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \sum_k^m a_{kj} p_k - \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \sum_h a_{hj} p_h - \frac{\partial w}{\partial p_i} l_j \\ &= y_j (1_{j=i}) - x_{ij} + \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \left(\underbrace{p_j - \sum_k^m a_{kj} p_k - \sum_h a_{hj} p_h}_{\widetilde{p}_j} \right) - \frac{\partial w}{\partial p_i} l_j \\ &= y_j (1_{j=i}) - x_{ij} + \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \widetilde{p}_j - \frac{\partial w}{\partial p_i} l_j \end{aligned}$$

en la sommant sur j e,

$$\begin{aligned}\sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} &= y_i - \sum_j x_{ij} + \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\widetilde{p}_j - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A \\ &= y_i - x_i^A + \frac{\partial y_i}{\partial p_i}\widetilde{p}_i + \sum_{j\neq i} \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\widetilde{p}_j - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A \qquad \text{(A P.1)}\end{aligned}$$

Par ailleurs, à partir de (5.3)

$$p_i = \widetilde{p}_i + \sum_j a_{ji} p_j + \sum_h a_{hi} p_h$$

en multipliant ceci d'abord par y_i

$$p_i y_i = \widetilde{p}_i y_i + \sum_j a_{ji} y_i p_j + \sum_h a_{hi} y_i p_h$$

en ensuite par $(p_i)^{-1}$

$$\begin{aligned} y_i &= \frac{\widetilde{p}_i}{p_i} y_i + \frac{1}{p_i}\left(\sum_j a_{ji} y_i p_j + \sum_h a_{hi} y_i p_h\right) \\ &= \frac{1}{p_i - \widetilde{p}_i}\left(\sum_j a_{ji} y_i p_j + \sum_h a_{hi} y_i p_h\right) \\ &= \frac{\left(\sum_{j=0}^{m} a_{ji} y_i p_j + \sum_h a_{hi} y_i p_h\right)}{\sum_{j=0}^{n} a_{ji} p_j} \end{aligned}$$

Finalement,

$$y_i = x_A^i + x_B^i \qquad \text{(A Y.1)}$$

où $x_A^i = \sum_j a_{ji} y_i p_j / \sum_{j=0}^{n} a_{ji} p_j$, la demande d'input (réelle) de la part du secteur i adressée aux firmes du pays A. $\sum_{j=0}^{n} a_{ji} p_j$ représentant l'indice de prix d'input propre au secteur en question.

en subsitutant (A Y.1) dans (C.1) nous avons

$$\sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} = x_A^i + x_B^i - x_i^A + \frac{\partial y_i}{\partial p_i}\widetilde{p}_i + \sum_{j\neq i} \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\widetilde{p}_j - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A \qquad \text{(A P.3a)}$$

Equation (5.14)
Nous dérivons la fonction de profit (5.7) pour le pays B par rapport à p_i,

$$\begin{aligned}
\frac{\partial \pi_h}{\partial p_i} &= \underbrace{\frac{\partial p_h}{\partial p_i}}_{=0,\forall h} y_h + \frac{\partial y_h}{\partial p_i} p_h - \sum_j a_{jh} \underbrace{\frac{\partial p_j}{\partial p_i}}_{(*)} y_h - \sum_j a_{jh} \frac{\partial y_h}{\partial p_i} p_j \\
&\quad - \sum_k a_{kh} \underbrace{\frac{\partial p_k}{\partial p_i}}_{=0,\forall k} y_h - \sum_k a_{kh} \frac{\partial y_h}{\partial p_i} p_k - \frac{\partial w}{\partial p_i} l_h \\
&= -\underbrace{a_{ih} y_h}_{x_i^h} + \frac{\partial y_h}{\partial p_i} \underbrace{\left(p_h - \sum_j a_{jh} p_j - \sum_k a_{kh} p_k \right)}_{\tilde{p}_h} - \frac{\partial w}{\partial p_i} l_h
\end{aligned}$$

$$(*)\ \frac{\partial p_j}{\partial p_i} \begin{cases} =1, \text{ pour } j=i \\ =0, \text{ ailleurs} \end{cases}$$

où x_i^h est la demande d'input de la firme h du pays B adressée à la firme i du pays partenaire, A. En sommant cette expression sur h

$$\sum_h \left. \frac{\partial \pi_h}{\partial p_i} \right|_B = -x_i^B + \sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i} \tilde{p}_h - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^B$$

Equation (5.16)
Etant donné

$$\frac{\partial y_j}{\partial p_i} = \frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j}\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} + \frac{\partial y_j}{\partial w}\frac{\partial w}{\partial p_i}$$

en la substituant dans 5.15 et en la réorganisant

$$\begin{aligned}\sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} &= x_A^i - x_i^A + \sum_j \left(\frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j}\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} + \frac{\partial y_j}{\partial w}\frac{\partial w}{\partial p_i}\right)\widetilde{p}_j - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^A \\ &\quad + x_B^i - x_i^B + \sum_h \left(\frac{\partial y_h}{\partial \widetilde{p}_h}\frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i} + \frac{\partial y_h}{\partial w}\frac{\partial w}{\partial p_i}\right)\widetilde{p}_h - \frac{\partial w}{\partial p_i} l^B \qquad \text{(A C.1)} \\ &= x_A^i - x_i^A + \sum_j \left(\frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j}\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i}\right)\widetilde{p}_j + \left(\sum_j \frac{\partial y_j}{\partial w}\widetilde{p}_j - l^A\right)\frac{\partial w}{\partial p_i} \\ &\quad + x_B^i - x_i^B + \sum_h \left(\frac{\partial y_h}{\partial \widetilde{p}_h}\frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i}\right)\widetilde{p}_h + \left(\sum_h \frac{\partial y_h}{\partial w}\widetilde{p}_h - l^B\right)\frac{\partial w}{\partial p_i}\end{aligned}$$

étant donnée (5.5)

$$\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i}\begin{cases} = 1 - a_{ij}, \text{ pour } j = i \\ -a_{ij}, \text{ ailleurs} \end{cases}$$

et $\frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j}$ peut être définie en terme de son coefficient d'élasticité par rapport à $\widetilde{p}_j$

$$\widetilde{\epsilon}_j^y = \frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j}\frac{\widetilde{p}_j}{y_j}$$

par conséquent ..

$$\frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j} = \widetilde{\epsilon}_j^y \frac{y_j}{\widetilde{p}_j}$$

Finalement

$$\frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j}\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} = (1_{j=1} - a_{ij})\widetilde{\epsilon}_j^y \frac{y_j}{\widetilde{p}_j}$$

En sommant cette dernière sur j

$$\begin{aligned}\sum_j \frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j}\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} &= (1-a_{ij})\widetilde{\epsilon}_i^y \frac{y_i}{\widetilde{p}_i} - \sum_{j\neq i} a_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^y \frac{y_j}{\widetilde{p}_j} \\ &= \widetilde{\epsilon}_i^y \frac{y_i}{\widetilde{p}_i} - \sum_j a_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^y \frac{y_j}{\widetilde{p}_j} \qquad \text{(A C.2)}\end{aligned}$$

en la multipliant par $\widetilde{p}_j$

$$\begin{aligned}\sum_j \frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j}\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i}\widetilde{p}_j &= \widetilde{\epsilon}_i^y y_i - \sum_j a_{ij} y_j \widetilde{\epsilon}_j^y \\ &= \widetilde{\epsilon}_i^y y_i - \sum_j x_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^y \qquad \text{(A C.2.1)}\end{aligned}$$

Quant au terme, $\frac{\partial y_j}{\partial w}$

$$\frac{\partial y_j}{\partial w} = \mu_j \frac{y_j}{w}$$

en la multipliant par $\widetilde{p}_j$ et en la sommant sur j

$$\sum_j \frac{\partial y_j}{\partial w} = w^{-1}\sum_j \mu_j y_j \widetilde{p}_j \qquad \text{(A C.3)}$$

où $\mu_j = \frac{\partial y_j}{\partial w}\frac{w}{y_j}$, est l'élasticité-salaire de la production du secteur j. Et,

$$\frac{\partial w}{\partial p_i} = \frac{\partial w}{\partial \widetilde{p}_j}\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} \qquad \text{(A C.4)}$$

où $\frac{\partial w}{\partial \widetilde{p}_j} = \widetilde{\epsilon}_j^w \frac{w}{\widetilde{p}_j}$. Par conséquent

$$\frac{\partial w}{\partial p_i} = (1_{j=i} - a_{ij})\widetilde{\epsilon}_j^w \frac{w}{\widetilde{p}_j} \qquad \text{(A C.4.1)}$$

en la multipliant par $\widetilde{p}_j$ et en la sommant sur $j = \{0, .., n\}$ ..

$$\begin{aligned}\sum_j^n \frac{\partial w}{\partial p_i} &= \widetilde{\epsilon}_i^w w - \sum_j a_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^w w \\ &= w\left(\widetilde{\epsilon}_i^w - \sum_j a_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^w\right) \qquad \text{(A C.4.1.a)}\end{aligned}$$

Et

$$\begin{aligned}\frac{\partial y_j}{\partial w}\frac{\partial w}{\partial p_i} &= \mu_j \frac{y_j}{w}\left(1_{j=1} - a_{ij}\right)\widetilde{\epsilon}_j^w \frac{w}{\widetilde{p}_j} \\ &= \mu_j \frac{y_j}{\widetilde{p}_j}\left(1_{j=1} - a_{ij}\right)\widetilde{\epsilon}_j^w \qquad \text{(A C.4.2)}\end{aligned}$$

En substituant tout dans (5.15)

$$\begin{aligned}\sum_j^n \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} &= x_A^i - x_i^A + \left(y_i\widetilde{\epsilon}_i^y - \sum_j x_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^y\right) \\ &\quad + \left(\sum_j \mu_j y_j \widetilde{p}_j - wl^A\right)\left(\widetilde{\epsilon}_i^w - \sum_j^n a_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^w\right) \qquad \text{(A P.2)} \\ &\quad + x_B^i - x_i^B + \left(-\sum_h x_{ih}\widetilde{\epsilon}_h^y\right) \\ &\quad + \left(\sum_h \mu_h y_h \widetilde{p}_h - wl^B\right)\left(\widetilde{\epsilon}_i^w - \sum_j^n a_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^w\right)\end{aligned}$$

A remarquer que en remplaçant $\widetilde{\epsilon}_j^y$ par son espérence $\overline{\widetilde{\epsilon}}_j^y = \sum_j \theta_j \widetilde{\epsilon}_j^y$ où θ_j est un coefficient de pondération, nous avons donc $\sum_j x_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^y = \sum_j x_{ij}\overline{\widetilde{\epsilon}}_j^y$. Par conséquent $\sum_j x_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^y = \overline{\widetilde{\epsilon}}_j^y \sum_j x_{ij} = \overline{\widetilde{\epsilon}}_j^y x_i^A$. Idem, $\sum_h x_{ih}\widetilde{\epsilon}_h^y = \overline{\widetilde{\epsilon}}_h^y x_i^B$. Finalement

$$\begin{aligned}\sum_j^n \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} &= y_i\widetilde{\epsilon}_i^y + x_A^i - x_i^A\left(1 + \overline{\widetilde{\epsilon}}_j^y\right) \\ &\quad + \left(\sum_j \mu_j y_j \widetilde{p}_j - wl^A\right)\left(\widetilde{\epsilon}_i^w - \sum_j^n a_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^w\right) \qquad \text{(A P.2a)} \\ &\quad + x_B^i - x_i^B\left(1 + \overline{\widetilde{\epsilon}}_h^y\right) \\ &\quad + \left(\sum_h \mu_h y_h \widetilde{p}_h - wl^B\right)\left(\widetilde{\epsilon}_i^w - \sum_j^n a_{ij}\widetilde{\epsilon}_j^w\right)\end{aligned}$$

Annexe D

Effet électoral anticipé

Equation 5.23 :
.. dans l'expression 5.22

$$m_j = c_j + \sum_k a_{jk} y_j + \sum_h a_{jh} y_h - y_j \qquad \text{(A m.1)}$$

$$\sum_j t_j \frac{\partial m_j(p)}{\partial p_i} = \sum_j t_j \left(\frac{\partial c_j}{\partial p_i} + \sum_{k=0}^{m} a_{jk} \frac{\partial y_k}{\partial p_i} + \sum_h a_{jh} \frac{\partial y_h}{\partial p_i} - \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \right) \qquad \text{(A m.1.a)}$$

et

$$m_h = c_h + \sum_{k=m+1}^{n} a_{hk} y_h + \sum_j a_{hj} y_j - y_h$$

d'où

$$\sum_h t_h \frac{\partial m_h(p)}{\partial p_i} = \sum_h t_h \left(\frac{\partial c_h}{\partial p_i} + \sum_{k=m+1}^{n} a_{hk} \frac{\partial y_k}{\partial p_i} + \sum_h a_{hj} \frac{\partial y_j}{\partial p_i} - \frac{\partial y_h}{\partial p_i} \right)$$

en la substituant dans 5.22 et en la réorganisant

$$\begin{aligned} \frac{\partial W(R,p)}{\partial p_i} = & \left[\frac{\partial V(p)}{\partial p_i} \left(R^A + R^B \right) \right] (V(p))^{-1} \qquad \text{(A W.2)} \\ & \underbrace{+ m_i + x_A^i - x_i^A + \sum_j \left[t_j \left(\frac{\partial c_j}{\partial p_i} + \sum_{k=0}^{m} a_{jk} \frac{\partial y_k}{\partial p_i} + \sum_h a_{jh} \frac{\partial y_h}{\partial p_i} \right) + \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \left(\widetilde{p}_j - t_j \right) \right]}_{A} \\ & \underbrace{+ x_B^i - x_i^B + \sum_h \left[t_h \left(\frac{\partial c_h}{\partial p_i} + \sum_{k=m+1}^{n} a_{hk} \frac{\partial y_k}{\partial p_i} + \sum_h a_{jh} \frac{\partial y_h}{\partial p_i} \right) + \frac{\partial y_h}{\partial p_i} \widetilde{p}_h \left(\widetilde{p}_h - t_h \right) \right]}_{B} \end{aligned}$$

Equation 5.24 :
en reprenant A de D.1, en y faisant intervenir A Y.1 et en y regroupant les termes contenant $\frac{\partial w}{\partial p_i}$ et les autres ..

$$A \quad : \quad x_A^i - x_i^A + m_i + \sum_j \left\{ t_j \left[\frac{\partial c_j}{\partial p_i} + \sum_{k=0}^{m} a_{jk} \left(\frac{\partial y_k}{\partial \widetilde{p}_k} \frac{\partial \widetilde{p}_k}{\partial p_i} + \frac{\partial y_k}{\partial w} \frac{\partial w}{\partial p_i} \right) + \sum_h a_{jh} \left(\frac{\partial y_h}{\partial \widetilde{p}_h} \frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i} + \frac{\partial y_h}{\partial w} \right.\right.\right.$$
$$\left.\left.\left. + \left(\frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j} \frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} + \frac{\partial y_j}{\partial w} \frac{\partial w}{\partial p_i} \right) (\widetilde{p}_j - t_j) \right\}$$

$$A \quad : \quad x_A^i - x_i^A + m_i + \sum_j \left\{ t_j \left[\frac{\partial c_j}{\partial p_i} + \sum_{k=0}^{m} a_{jk} \left(\frac{\partial y_k}{\partial \widetilde{p}_k} \frac{\partial \widetilde{p}_k}{\partial p_i} \right) + \sum_h a_{jh} \left(\frac{\partial y_h}{\partial \widetilde{p}_h} \frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i} \right) \right] + \frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j} \frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} \right\}$$
$$+ \frac{\partial w}{\partial p_i} \sum_j \left[t_j \left(\sum_{k=0}^{m} a_{jk} \frac{\partial y_k}{\partial w} + \sum_h a_{jh} \frac{\partial y_h}{\partial w} \right) + \frac{\partial y_j}{\partial w} (\widetilde{p}_j - t_j) \right]$$

et de la même manière pour B..

$$B : x_B^i - x_i^B + \sum_h \left[t_h \left(\frac{\partial c_h}{\partial p_i} + \sum_{k=m+1}^{n} a_{hk} \frac{\partial y_k}{\partial p_i} + \sum_j a_{hj} \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \right) + \frac{\partial y_h}{\partial p_i} (\widetilde{p}_h - t_h) \right]$$

$$B \quad : \quad x_B^i - x_i^B + \sum_h \left\{ t_h \left[\frac{\partial c_h}{\partial p_i} + \sum_{k=m+1}^{n} a_{hk} \left(\frac{\partial y_k}{\partial \widetilde{p}_k} \frac{\partial \widetilde{p}_k}{\partial p_i} + \frac{\partial y_k}{\partial w} \frac{\partial w}{\partial p_i} \right) + \sum_j a_{hj} \left(\frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j} \frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} + \frac{\partial y_j}{\partial w} \frac{\partial w}{\partial p_i} \right.\right.\right.$$
$$\left.\left.\left. + \left(\frac{\partial y_h}{\partial \widetilde{p}_h} \frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i} + \frac{\partial y_h}{\partial w} \frac{\partial w}{\partial p_i} \right) (\widetilde{p}_h - t_h) \right\}$$

$$B \quad : \quad x_B^i - x_i^B + \sum_h \left\{ t_h \left[\frac{\partial c_h}{\partial p_i} + \sum_{k=m+1}^{n} a_{hk} \left(\frac{\partial y_h}{\partial \widetilde{p}_h} \frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i} \right) + \sum_j a_{hj} \left(\frac{\partial y_j}{\partial \widetilde{p}_j} \frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} \right) \right] + \frac{\partial y_h}{\partial \widetilde{p}_h} \frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i} \right\}$$
$$+ \frac{\partial w}{\partial p_i} \sum_h \left[t_h \left(\sum_{k=m+1}^{n} a_{hk} \frac{\partial y_k}{\partial w} + \sum_j a_{hj} \frac{\partial y_j}{\partial w} \right) + \frac{\partial y_h}{\partial w} (\widetilde{p}_h - t_h) \right]$$

Annexe E

La condition de second ordre

La condition de second ordre est

$$\frac{\partial^2 \Omega(p)}{\partial p_i^2} = \sum_j \frac{\partial^2 \pi_j}{\partial p_i^2} + \sum_h \frac{\partial^2 \pi_h}{\partial p_i^2} + \alpha \left(\frac{\partial^2 W^A}{\partial p_i^2} + \frac{\partial^2 W^B}{\partial p_i^2} \right) \leq 0$$

Soit

$$\beta = \sum_j \frac{\partial \pi_j}{\partial p_i} + \sum_h \frac{\partial \pi_h}{\partial p_i}$$

.. en la dérivant par rapport à p_i

$$\frac{\partial \beta}{\partial p_i} = \sum_j \frac{\partial^2 \pi_j}{\partial p_i^2} + \sum_h \frac{\partial^2 \pi_h}{\partial p_i^2}$$

En nous référant à 5.12et 5.21

$$\begin{aligned} \frac{\partial \beta}{\partial p_i} &= \frac{\partial y_i}{\partial p_i} - \sum_j a_{ij} \frac{\partial y_j}{\partial p_i} + \sum_j \frac{\partial^2 y_j}{\partial p_i^2} \widetilde{p}_j + \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i} \frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} \\ &\quad - \sum_h a_{ih} \frac{\partial y_h}{\partial p_i} + \sum_h \frac{\partial^2 y_h}{\partial p_i^2} \widetilde{p}_h + \sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i} \frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i} - \left(l^A + l^B \right) \frac{\partial^2 w}{\partial p_i^2} \end{aligned} \quad \text{(B.1)}$$

où en vertu de 5.3

$$\begin{aligned} \frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} &= \frac{\partial p_j}{\partial p_i} - \sum_{k=0}^{m} a_{kj} \frac{\partial p_k}{\partial p_i} - \sum_h a_{hj} \underbrace{\frac{\partial p_h}{\partial p_i}}_{=0} \\ &= 1_{j=i} - a_{ij} \end{aligned}$$

Par conséquent

$$\begin{aligned}\sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\frac{\partial \widetilde{p}_j}{\partial p_i} &= \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\left(1_{j=i} - a_{ij}\right) \\ &= \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i}\left(1 - a_{ij}\right) - \sum_{j\neq i} \frac{\partial y_j}{\partial p_i} a_{ij} \\ &= \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i} - \sum_j \frac{\partial y_j}{\partial p_i} a_{ij} \qquad \text{(B.1.a)}\end{aligned}$$

De la même manière ..

$$\sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i}\frac{\partial \widetilde{p}_h}{\partial p_i} = -\sum_h \frac{\partial y_h}{\partial p_i} a_{ih} \qquad \text{(B.1.b)}$$

En substituant E.1 et B.1.b dans E.1 nous obtenons

$$\frac{\partial \beta}{\partial p_i} = 2\left(\frac{\partial y_i}{\partial p_i} - \sum_j a_{ij}\frac{\partial y_j}{\partial p_i} - \sum_h a_{ih}\frac{\partial y_h}{\partial p_i}\right) + \sum_j \frac{\partial^2 y_j}{\partial p_i^2}\widetilde{p}_j + \sum_h \frac{\partial^2 y_h}{\partial p_i^2}\widetilde{p}_h - \left(l^A + l^B\right)\frac{\partial^2 w}{\partial p_i^2}$$

Cette expression est positive sous les conditions suivantes en plus de celles déjà introduites au début de la partie : $a_{ij} = 0$, $\forall_{i=j}$, les firmes n'utilisent pas leur propre produit comme input, $\frac{\partial y_j}{\partial p_i}\begin{cases}>0, \forall i=j \\ \leq 0, \forall i\neq j\end{cases}$, $\frac{\partial^2 y_j}{\partial p_i^2} = 0$, $\forall j, i$, et enfin $\frac{\partial^2 w}{\partial p_i^2} = 0$, $\forall i$. En ajoutant à celle-ci la stricte concavité en p de la fonction de bien être social, la condition de second orde est vérifiée.

Bibliographie

[1] **ANDERSEN S.S, ELIASSEN K.A.** "European Community lobbying" ; in *European Journal of Political Research*, 20 : 173-187 (**1991**).

[2] **AYBERK U., F.-P. SCHENKER** "Des lobbies européens entre pluralisme et clientélisme " ; in *Revue française de science politique*, vol. 48, n°6, décembre (**1998**).

[3] **BALASUBRAMANYAM V.N., K. ELIASSEN, M.A. SALISU**
"International trade and employment in the UK textiles and clothing sector " ; in *Applied Economics*, 25(**1993**).

[4] **BALDWIN R.E.** "The Political Economy of Trade Protection " ; in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, n°4, (**1989**)

[5] **BALDWIN R.E.** "Trade policies in developed countries " ; in R.W. JONES and P.B. KENEN [57] (**1984**).

[6] **BALDWIN R.E.** "The political economy of protection " ; in J. BHAGWATI [9] (**1982**).

[7] **BALME R., D. CHABANET, V. WRIGHT** (ed.) "L'action collective en Europe / Collective Action in Europe " ; Presses de Sciences Po, (**2002**).

[8] **BECKER G.S.** "A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence " ; in *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. XCVIII, No : 3, August (**1983**).

[9] **BHAGWATI J.N.** (ed.) "Import Competition and Response " ; University of Chicago, Chicago, (**1982**).

[10] **BHAGWATI J.N., R.W JONES, R.A MUNDELL. J. VANEK** (ed.) "Trade, balance of payments and growth (Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger) " ; North-Holland, (**1971**).

[11] **BILAL S.** "Political Economy Considerations on the Supply of Trade Protection in Regional Integration Agreements" ; *In Journal of Common Market Studies*, vol. 36, No. 1, March (**1998**a).

[12] **BILAL S.**, "Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection" ; in *Journal of Economic Integration*, 13(1) March (**1998**)

[13] **BLACK D.** "On the Rational of Group Decision-Making" ; in *Journal of Political Economy* , n°56, feb.(**1948**).

[14] **BLONDEL J., R. SINNOTT, P. SVENSSON** "Representation and voter participation" ; in Marsh M. & Norris P. (**1997**).

[15] **BOURDET Y., G. HANSSON** "The Economics of Trade policy Harmonization - With Special reference to the Passenger Car Industry" ; in **World Competition** ; Vol. 15, N°2, December (**1991**).

[16] **BOUËT A.** "La mesure des protections commerciales nationales" ; CEPII no. 15, novembre (**2000**).

[17] **BRETON A.** "The Economic Theory of Representative Government" ; Aldine, Chicago (**1974**).

[18] **BUCHANAN J.** "Le passager clandestin" ; in X. Greffe (1979), (Reproduction d'après The Demand and Supply of Public Goods, McNally Co. Chicago, (**1969**), pp 84-97.

[19] **BUCHANAN J.M., G. TULLOCK** "The Calculus of Consent : Logical Fundations of Constitutional Democracy" ; The University of Michigan Press (**1962**).

[20] **CADOT O., J. de MELO, M. OLARREAGA** "Lobbying and the Structure of Protection" ; *CEPR Discussion Paper Series*, No. 1574 (**1997**).

[21] **CADOT O., J. de MELO, M. OLARREAGA** "Regional Integration and Lobbying for TariffsAgainst non-Members" ; *CEPR Discussion Paper Series*, No. 1448 (**1996**).

[22] **CAVES R.E.** "Economic model of political choice : Canada's tariff structure" ; in *Canadian Journal of Economics / Revue Canadienne d'Economique*, IX, n°2, May/mai (**1976**).

[23] **CAVES R.E., R. JONES** "Economie Internationale : I. Le Commerce" ; Armand Colin, Paris (**1981**).

[24] **CLAEYS P.-H., C. GOBIN ,I. SMETS , P. WINAND** (ed.) "Lobbying, Pluralisme et Intégration européen / Lobbying, Pluralism and European Integration" ; Presses Universitaires Européennes (**1998**).

[25] **CONSTANTOPOULOS M.** "Labour protection in Western Europe" ; in *European Economic Review*, 5(**1974**), pp. 313-328.

[26] **CULIS J., P. JONES** "Public finance and public choice" ; McGraw-Hill (**1992**).

[27] **DONGES J.B., H.H. GLISMAN** "Indsutrial adjustment in Europe : retrospect and prospect" ; Kiel *Working Paper*, n°280 (**1987**).

[28] **DOWNS A.** "An Economic Theory of Democracy" ; Harper & Row Publishers, New York, (**1957**).

[29] **DROUILLE-FEER E.** "Les frimes automobiles japonaises et américaines en Europe : une gestion convergente" ; in *Economie internationale*, n°56, 4e trimestre,(**1993**).

[30] **DUNN J.A.** Jr "Automobiles in international trade : regime change or persistence?" ; in *International Organization*, 41, 21, spring (**1987**).

[31] **FINDLAY R.,S. WELLISZ** "Endogeneous Tariffs, the Political Economy of Trade Restrictions and Welfare" ; in Bhagwati [9] (**1982**).

[32] **FREY B.S.** "International Political Economics" ; Basil Blackwell, (**1984**).

[33] **GALLOWAY D.** "L'achèvement du Marché Intérieur pour le Régime à l'Importation des Produits Textiles dans la Communauté : Politique de la Foteresse ou de la Dissuasion" ; in *Revue du Marché Commun et de l'Union européenne*, n°379, juin (**1994**).

[34] **GANDOLFO G.** "International Economics" ; Springer-Verlag eds., Berlin Heidelberg, (**1986**).

[35] **GENEREUX J.** "L'Economie Politique" ; Larousse (**1996**).

[36] **GOLUB S.** "In the Shadow of the Vote? Decision Making in the European Community" ; in *International Organization* 53, 4, Autumn (**1999**).

[37] **GRAVELLE H., R. REES** "Microeconomics" ;Longman (**1981**).

[38] **GREFFE X.** (ed.) "Economie Publique" ; Economica, (**1979**).

[39] **GREENWOOD J.** (ed.) "Representing Interests in the European Union" ; Mac Millan Press ltd, (**1997**).

[40] **GREENWOOD J.** "EU Decision-Making and Channels of Influence", in Greenwood [39] (**1997**).

[41] **GREENWOOD J., J.R. GROTE, K. RONIT** "Organized Interests and the European Community", Sage publications (**1992**).

[42] **GROSSMAN G.M., E. HELPMAN** "Protection for Sale",in *American Economic Review*, vol.84, no.4, sept.(**1994**).

[43] **GROSSMAN G.M., E. HELPMAN** "Rent dissipation, free ridding, and trade policy" ; in European *Economic Review*, 40(**1996**).

[44] **GROSSMAN G.M., K. ROGOFF** (ed.) "Handbook of International Economics (vol. III)" ; North-Holland - Elseveir Science, (**1995**).

[45] **HAYES J.P.** "Making Trade Policy in the European Community" ; St. Martin's Press (**1993**).

[46] **HAYES-RENSHAW F., C. LEQUESNE, P.M. LOPEZ** "The Permanent Representation of the Member States to the European Communities" ; in *Journal of Common Market Studies*, Vol. XXVIII, 2 dec. (**1989**).

[47] **HILLMAN A.L.** "Markets and Politicians : Politicized Economic Choice" ; Kluwer Academic Publishers, (**1991**).

[48] **HILLMAN A.L.** "The political economy of protection" ; Harwood Economic Publishers , (**1989**).

[49] **HILLMAN A.L.** "Declining industries and Political-Support Protectionist Motives" ; in *The American Economic Review*, Vol.72, No.5, dec. (**1982**).

[50] **HINE R.C.** "An Introduction to the Trade Policies of the EEC; Harvester-Wheatsheaf (**1985**).

[51] **HOSLI M.E.** "Coalitions an Power : Effects of Qualified Majority Voting in the Council of the European Union" ; in *Journal of Common Market Studies*, vil.34, No. 2, june (**1996**).

[52] **JACOMET D.** "Les stratégies d'entreprises face aux politiques publiques : le lobbying des producteurs occidentaux et la politique commerciale internationale dnas le textile-habillement", thèse de doctorat, Université de Paris IX Dauphine (**2000**).

[53] **JEAN T.** "Lobbying communautaire : stratégies et modèles" ; in *Revue Française de Gestion*, n°89, juin-juillet-août (**1992**).

[54] **JOHNSON H.G.** "An Economic Theory of Protectionism, Tarif Bargaining, and the Formation of Customs Unions" ; in *Journal of Political Economy*, vol.73, (**1965**).

[55] **JOHNSTON J.** "Econometric Methods" (third edition) ; Mc Graw Hill (international Student Edition), (**1984**).

[56] **JONES R.W.** "A three-factor model in theory, trade, and history" in Bhagwati et all. [10] (**1971**).

[57] **JONES R.W., P.B. KENEN** "Handbook of International Economics (vol. I)" North Holland - Elseveir Science, (**1984**).

[58] **JONES R.W., J.P. NEARY** (ed.) "The Positive Theory of International Trade" ; in Jones & Kenen [57] (**1984**), pp 1-59.

[59] **JUDGE G. G., R. C. HILL, W.E. GRIFFITHS, H. LÜTKEPOHL, TSOUNG-CHAO LEE** "Introduction to the theory and practics of econometrics", Wiley (**1982**).

[60] **KAHANE L.H.** "The political economy of Israeli protectionism : An empirical analysis" ; in *Public Choice*, 74(**1992**), pp 339-353.

[61] **KAHLER M.** "European Protectionism in Theory and Practice" ; in *World Politics*, vol. XXXVII, n°4, july (**1985**).

[62] **KEBABDJIAN G.** "Les théories de l'économie politique internationale" ; Editions du Seuil (**1999**).

[63] **KIRCHNER E., K. SCHWAIGER** "The Role of Interest Groups in the European Community" ; Gower, (**1981**).

[64] **KMENTA J.** "Elements of Econometrics" ; Macmillan, N-Y, (**1986**).

[65] **van LIEMPT G.** (ed.) "Industry on the Move" ; International Labour Organisation, Geneva (**1992**).

[66] **LIPPEVELT P.** "L'industrie automobile européenne à la croisée des chemins" ; in *Bulletin de la Générale de Banque* (Bruxelles), décembre (**1993**).

[67] **MAARTEN Y.** "La voiture et la mondialisation de l'économie" ; in *l'Observateur de l'OCDE*, n°180, février-mars (**1993**).

[68] **MACMULLEN A.** "European Commissioners 1952-1995 : National Routes to a European Elite" ; in Nugent (**1997**).

[69] **MADDALA G.S.** "Econometrics" ; Mc Graw Hill - International Student Edition (**1977**).

[70] **MAGEE S.P.** Endogenous protection : The empirical evidence ; in Mueller [88] (**1997**).

[71] **MAGEE S.P., W.A. BROCK, L. YOUNG** "Black hole tariffs and endogenous policy theory" ; Cambridge University Press (**1989**).

[72] **MARSH M., P. NORRIS** (ed.) "Political Representation in the European Parliament" ; *European Journal of Political Research* (special issue), vol.32, no : 2, October (**1997**).

[73] **MASON M.** "Elements of Consensus : Europe's Response to the Japanese Automotive Challenge" ; in *Journal of Common Market Studies*, Vol.32, no :4, Dec.(**1994**).

[74] **MAYER W.** Endogenous Tariff Formation ; in *The American Economic Review*, Vol :74, no :5, (**1984**).

[75] **MAZEY S., J. RICHARDSON** "Pluralisme ouvert ou restreint ? Les groupes d'intérêt dans l'Union européenne" ; in Balme et all. [7] (**2002**).

[76] **MAZEY S., J. RICHARDSON.** "La Commission européenne et les intérêts organisés" ; in *Revue française de science politique*, juin (**1996**)

[77] **MAZEY S., J. RICHARDSON** (Ed.) "Pressure Groups" ; Oxford University Press (**1993**).

[78] **MAZEY S., J. RICHARDSON** "Effective business lobbying in Brussels" ; in *European Business Journal*, vol.5, n°4 (**1993**).

[79] **MAZEY S., J. RICHARDSON** (Ed.) "Lobbying in the European Community" ; Oxford University Press (**1993**).

[80] **MAZEY S., J. RICHARDSON** "Interest Groups in the European Community" ; in Mazey & Richardson [77] (.**1993**)

[81] **McLAUGHLIN A.M., J. GREENWOOD** "The Management of Interest Representation in the European Union" ; in *Journal of Common Maket Studies*, Vol.33, No.1, March (**1995**).

[82] **McLAUGHLIN A.M., G JORDAN** "The Rationality of Lobbying in Europe : Why are Euro-Groups so Numerous and so Weak ? Some Evidence from the Car Industry" ; in Mazey & Richardson [79] (**1993**).

[83] **McLAUGHLIN A.M., G. JORDAN , A.W. MALONEY** "Corporate Lobbying in the European Community" ; in *Journal of Common Maket Studies*, Vol.31, No.2, June (**1993**).

[84] **MESSERLIN P.** "La nouvelle organisation mondiale du commerce" ; Dunod, Paris (**1995**).

[85] **MESSERLIN P.** "Les déterminants de la demande de protection : le cas français" ; in *Revue Economique*, n°6 (numéro spécial : Le protectionnisme) Vol. :33, pp 1001-1020, Novembre (**1982**).

[86] **MESSERLIN P.** "The Political Economy of Protectionnisme : The Bureaucratic Case" ; in Weltwirtschafltliches Archiv, 117, (**1981**).

[87] **MILNER H.** "Resisting the protectionist temptation : industry and the making of trade policy in France and United States during 1970s" ; in *International Organisation* 41, 4(**1987**).

[88] **MUELLER D.** (ed.) "Perspectives on Puclic Choice : A Handbook" ; Cambridge University Press (**1997**).

[89] **MUSSA M.** "Tariffs and Distribution of Income : The Importance of Facteur Spécificity, Substitutability, and Intensity in the Short and Long Run" ; in *Journal of Political Economy*, vol. 82, no. 6, (**1974**).

[90] **NISKANEN W** "Bureaucrates and Politicians" ; in *Journal of Law and Economics*, december (**1975**).

[91] **NISKANEN W.** "Burocracy and Representative Government" ; Aldine-Adherton, Chicago (**1971**).

[92] **NUGENT N.** (ed.) "At the Heart of the Union : Studies of the European Commission" ; Macmillan (**1997**).

[93] **NUGENT N.** "The Government and Politics of the European Community" ; Macmillan (**1991**).

[94] **O'BRIEN P.** "The Automotive Industry : The Permenant Revolution" ; in van LIEMT G. [65].

[95] **OLSON M.** "The Logic of Collective Action" ; Harvard University Press, Cambridge-Massachusetts, (**1965**).

[96] **PALMADE G.** (sous la direction de,..) "L'Economique et les Sciences humaines" ; Dunod, Paris (**1967**).

[97] **PELKMANS J.** "Opening Up the Euro-Market for Textiles" ; in *Center for European Policy Studies*, Paper n°54 (**1993**).

[98] **PELTZMAN S.** "Toward a More General Theory of Regulation" ; in *Journal of Law and Economics* , vol.19, n°2, (**1976**).

[99] **PIERCE W.S.** "After 1992 : The European Community and the Redistribution of Rents" ; in *Kyklos*, vol. 44, Fasc. 4, pp. 521-536, (**1991**).

[100] **PINCUS J.** "Pressure groups and the pattern of tariffs" ; in *Journal of Political Economy*, vol.83, n° :4, pp 757-778 (**1975**).

[101] **RAINELLI M.** "Le GATT" ; Editions La Découverte, Paris (**1994**).

[102] **RAINELLI M.** "Le commerce international" ; Editions La Découverte, Paris (**1989**).

[103] **RAY E.J.** "The determinants of tariff and non tariff trade restrictions in the United States" ; in *Journal of Political Economy*, vol. 89, n°1, (**1981**), pp 105-121.

[104] **RODRIK D.** "Political economy of trade policy" ; in GROSSMAN & ROGOFF [44] (**1995**).

[105] **RUSSEL RR., WILKINSON M.** "Microeconomics" : A Synthesis of Modern and Neoclassical Theory ;
Wiley (**1979**).

[106] **SCHEFFER M.** "Intrenationalisation of Production by Textile and Clotching Manufacturers" ; *Textile Outlook International* ; January (**1994**).

[107] **van SCHENDELEN M.P.C.M.** EU Commities as Influential Policymakers ; Aldershot, Ashgate (**1998**).

[108] **van SCHENDELEN** "National Public and Private EC Lobbying" ; Dartmouth Publishing Company, (**1993**).

[109] **SCHUKNECHT L.** "The Political economy of EC protectionism : National protectionism based on Article 115, Treatty of Rome" ; in *Public Choice*, 72(**1991**).

[110] **SCHUMPETER J.A.** "Capitalisme, socialisme et démocratie" ; (traduit de l'anglais) Payot (**1951**).

[111] **SINGLETON J.** "The world textile industry" ;Rutledge (**1997**).

[112] **SMETS I.** "Les régions se mobilisent - Quel lobbying régional " à Bruxelles ?" ; in Claeys et al. (**1998**).

[113] **SRINIVASAN K.** "An Empirical Analysis of the Political Economy of Tariffs" ; in *Economics and Politics*, vol. 9, no. 1, March (**1997**).

[114] **SPINANGER D.** "The impact on employment and income of structural and technological changes in the clothing industry" ; in van LIEMT G. [65].

[115] **STAIGER R.W., TABELLINI G.** "Discretionary trade policy and excessive protection" ; in *The American Economic Review*, vol.77, no. 5 December (**1987**). pp. 823-837.

[116] **STIGLER G.J.** "The Theory of Economic Regulation" ; in *Bell Journal of Economics and Management Sience*, vol.2, (**1971**).

[117] **SWAAK C.R.A.** "European Community Law and the Automobil Industry" ; Kluwer Law International (**1999**).

[118] **TERRENOIRE A.** "Le Parlement européen : cet inconnu" ; Le cherche midi éditeur (**1994**).

[119] **THARAKAN P.K.M.** "The political economy of anti-dumping undertakings in the European Communities" ; in *European Economic Review*, 35(**1991**) pp1341-1359.

[120] **THARAKAN P.K.M., J. WAELBROECK** "Antidumping and countervailing duty decisions in the E.C. and in the U.S." ; in *European Economic Review* 38(**1994**) pp171-173.

[121] **TSEBELIS G., GARRETT G.** "The Institutional Foundation of Intergovernmentalism ans Supranationalism in the European Union" ; in *International Organization* 55, 2, Spring (**2001**)pp. 357-390.

[122] **VARIAN H.** "Microeconomic Analysis (2d ed.)" ; Norton International Student, N-Y (**1984**).

[123] **VAUBEL R.** "The public choice analysis of European integration : A survey" ; in *European Journal of Political Economy* no : 10, pp. 227-249, (**1994**).

[124] **VEILA M.A.I.** "Trade Policy and Adjustment in the Textile and Clothing Industry : The European Community and Maritius" ; Ph.D Thesis (n° : DX2022144), Sussex University (**1996**).

[125] **VERREYDT E., J. WAELBROECK** "European Community protection against manufactured imports from developing countries : A case study in the Political Economy of Protection" ; in, J. BHAGWATI ed. (**1982**).

[126] **WALLACE H.** "Negociations and Coalition Formation in the European Community" ; in, *Government and Opposition; 20(1985).*

[127] **WELLS P.RAWLINSON M.** "The New European Automobile Industry" ; St.Martin's Press, London (**1994**).

[128] **WINTERS L.A.** "The EC and protection : The political economy ; in *European Economic Review*, 38 (**1994**).

[129] **WOLFELSPERGER A.** "Les biens collectifs" ; Presse Universitaire de France, Paris, (**1975**).

PUBLICATIONS OFFICIELLES

[130] **COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES / EUROPEAN COMMISSION**

(1) "Panorama of EU Industry ",ECSC-EC-EAEC, Brussels - Luxembourg (**1994-1995-1996**) ;

(2) "Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen", Document Com(94), Bruxelles, le 23.02.**1994** ;

(3) "La Communauté Européenne Comme Partenaire dans le Commerce Mondial" ; *Economie Européenne*, n°52 (**1993**).

(4) "Panorama of EC Industry : Statistical Supplement 1992" ; Luxembourg, (**1992**) ;

(5) "Panorama de l'Industrie Communautaire 1990" ; Luxembourg, (**1990**).

(6) "La Communauté européenne et son industrie textile" ; Le dossier de l'Europe 19/85, décembre (**1985**) ;

(7) "Journal Officiel :
L 322 ; 15 déc. **1994** ;
L 275 ; 08 nov. **1993** ;
L 35 ; 9 fév. **1982**.

[131] **GATT/OMC-WTO**

(1) "Textiles liberalization measures" - Background (Memo), (**2000**) ;

(2) "Examen des Politiques Commerciales : Communautés Européennes" (Volumes I et II) ; Service Publications de GATT, (**1991-1993-1996**).

[132] **MINISTERE DES AFFAIRES ECONOMIQUES DE BELGIQUE** "Textiles et habillement, les flux commerciaux, la production et l'emploi" ; *Aperçu trimestriel de l'Economie*, Dossier (3/94) : Direction Générale des Etudes et de la Documentation (**1994**).

[133] **NATIONS UNIES** Annuaire Statistique (trente neuvième), (**1992**)

[134] **OCDE/OECD**
(1) "Echanges et Investissement : les Transplants", Paris (**1996**) ;
(2) "Costs and benefits of protection" ; Paris, (**1985**).

RAPPORTS ET ETUDES NON OFFICIELS

[135] **COMITEXTILE** (Comité de Coordination des Industries Textiles de la CEE)
(1) Bulletin 95/5-6
(2) Bulletin 94/5
(3) Bulletin 94/3
(4) Etude pilote sur la sous-traitance ;(EURATEX) (non publiée), Bruxelles, (**1996**)

[136] **FINANCIAL TIMES.**"West European Textiles to 2000 : Markets and Trends" ; A financial Times Management Report, London (**1995**).

[137] **INSTITUT SYNDICAL EUROPEEN (ISE)** "L'empoi et les Conditions de Travail dans l'Industrie Européenne du Textile, de l'Habillement, du Cuir et de la Chaussure" ; Bruxelles, (**1990**).

[138] **L'OBSERVATOIRE EUROPEEN DU TEXTILE ET DE L'HABILLEMENT (OETH)**
(1) "Données Structurelles sur l'Industrie des Textiles & de l'Habillement dans l'UE" ; Bruxelles, (**1995**).
(2) "L'Industrie des Textiles et de l'Habillement de l'U.E". ; Bruxelles, (**1994** et **1995**).

[139] **McKINSEY GLOBAL INSTITUTE** "Employment Performance" ; Washington, november (**1994**)

UNIVERSITE DES SC. ET TECHN. BIBLIOTHÈQUE UNIVERSITAIRE LILLE