



HAL
open science

**Economie politique de la politique d'ouverture
commerciale mixte : interactions entre les groupes
sociaux et l'Etat**

Pierre-Olivier Peytral

► **To cite this version:**

Pierre-Olivier Peytral. Economie politique de la politique d'ouverture commerciale mixte : interactions entre les groupes sociaux et l'Etat. 2004. halshs-00104875

HAL Id: halshs-00104875

<https://shs.hal.science/halshs-00104875>

Submitted on 9 Oct 2006

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

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

CAHIER *de* RECHERCHE **LEPIID**

Economie Politique de l'Intégration Internationale et du Développement

2004 # 4

Economie politique de la politique d'ouverture commerciale mixte : interactions entre les groupes sociaux et l'Etat

Pierre-Olivier PEYTRAL

Novembre 2004



Laboratoire d'Economie de la Production et de l'Intégration Internationale – FRE2664
UPMF-BP47 - 38040 GRENOBLE Cedex 9
lepii@upmf-grenoble.fr Tél. : 04 76 82 56 92
<http://www.upmf-grenoble.fr/lepii>

**Economie politique de la politique d'ouverture commerciale mixte :
interactions entre les groupes sociaux et l'Etat**

Novembre 2004

PEYTRAL Pierre-Olivier

Doctorant lepii, Département EPIID, CNRS/UPMF

ATER Institut d'Etudes Politiques Grenoble

Université Pierre Mendés France

BP 47, 38040 GRENOBLE Cedex 9 - France

tel. bureau: +33 (0)4 56 52 85 88

tel. mobile: +33 (0)6 86 92 30 90

fax: +33 (0)4 56 52 85 71

pierre-olivier.peytral@upmf-grenoble.fr

Résumé

L'analyse de la politique commerciale dans le modèle HOS conclut à la supériorité du libre-échange sur la protection compte tenu de ses effets sur l'économie nationale. Cette contribution propose de donner une explication au paradoxe auquel fait face cette conclusion théorique : la permanence historique des mesures simultanées de libre-échange et de protection sélective. Ce paradoxe constitue le sujet d'analyse d'un courant théorique d'économie politique : l'économie politique de la politique d'ouverture commerciale. L'objet est d'explicitier les différents déterminants endogènes de cette politique (groupes sociaux, gouvernement et bureaucratie), politique qualifiée de politique d'ouverture commerciale mixte. Les approches expliquant les différents déterminants endogènes sont présentées successivement pour aboutir à la conclusion que ce sont les interactions entre les groupes sociaux, la bureaucratie et le gouvernement qui permettent de comprendre les choix effectifs de politique.

Abstract

Trade policy analysis within the HOS model concludes in favour of free trade over the protection taking into account its effects on the national economy. This contribution implies an explanation to the paradox which this theoretical conclusion faces: the historical permanence of the simultaneous selective measures of free trade and protection. This paradox constitutes the subject of the analysis of the current theory of the political economy: political economy of the trade opening policy. The focus is to explain the different endogenous forces of this policy (social groups, government and bureaucracy), the qualified policy of the mixed trade opening policy. The approaches, which explain the different endogenous forces, are presented successively in order to reach the conclusion where the interactions among the social groups, the bureaucracy and the government allow the comprehension of the effective policy choices.

Classification JEL : F1

Mots-clefs : protection, libre-échange, groupes d'intérêt, gouvernement, bureaucratie

Introduction

L'étude des effets exercés par le commerce extérieur sur l'économie nationale dans le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) conclue à la supériorité du libre-échange sur la protection (accroissement du bien-être national et gain d'efficacité productive). Pour cette raison, tous les pays doivent pratiquer une politique de libre-échange (absence de barrières tarifaires et non tarifaires). Néanmoins, cette théorie est confrontée à l'incapacité de rendre compte du décalage entre l'affirmation théorique – la supériorité du libre-échange – et le constat empirique – la cohabitation dans les politiques commerciales nationales du libre-échange et de la protection. Plusieurs études, ayant analysées les politiques pratiquées par les pays développées, constatent en effet autre chose : la *permanence* des mesures protectionnistes sélectives (Amsden, 1989 ; Wade, 1990 ; Rodrik, 2001 ; Chang, 2002).

Pour expliquer ce protectionnisme sélectif doublé de mesures de libre-échange – que nous qualifions de politique d'ouverture commerciale mixte –, l'économie du commerce international a fait l'objet d'une interprétation politique : l'économie politique de la politique d'ouverture commerciale (EPPOC)¹. Suite à l'article de Krueger (1974), qui a été la première à formaliser les incidences des pressions privées sur l'économie nationale à travers la définition d'un comportement de « recherche de rente »², une large littérature d'économie politique s'intéresse à la *formation endogène* de la politique d'ouverture commerciale (POC). Elle cherche à rendre compte de la *variance* des POC entre nations, entre industries et dans le temps (Rodrik, 1995). La forme de la POC et sa modification résultent alors des *interactions* entre les groupes sociaux et l'Etat (gouvernement et bureaucratie) que Katzenstein (1976) qualifie de « structures domestiques ». La POC s'explique alors à partir de trois variables : (i) la variable économique, *i.e.* la distribution des revenus entre propriétaires de facteurs de production regroupés en groupes sociaux (classes factorielles ou groupes d'intérêt), (ii) la variable politique, *i.e.* les pressions exercées auprès de l'Etat par les groupes sociaux en fonction de la variation de leurs revenus suite à la POC pratiquée et (iii) la variable institutionnelle renvoyant à l'autonomie relative de l'Etat en matière de choix politiques. Les deux premières variables permettent de comprendre les intérêts et le comportement politique adoptés par les groupes sociaux. La troisième permet de saisir le rôle joué par l'Etat vis-à-vis des intérêts exprimés par les groupes sociaux. Les « structures domestiques » se définissent ainsi comme *l'expression d'intérêts privés dépendant des conditions socioéconomiques (la distribution des revenus réels) et qui interagissent avec*

¹ Kébabdjian (1999) qualifie cette approche d'économie politique de la protection. Rodrik (1995) pour sa part considère que cette discipline permet d'expliquer le *biais protectionniste* des politiques commerciales nationales. Cependant, ces deux affirmations nous paraissent inexacts dans la mesure où ce nouveau champ de recherches permet de comprendre quels sont les déterminants internes de la politique d'ouverture commerciale mixte.

² Le comportement de recherche de rente se définit « comme moyen de réaliser un profit (*i.e.*, revenu) en entreprenant des activités qui sont directement (*i.e.*, immédiatement, dans leur impact premier) non-productives, en ce sens qu'elles produisent des rémunérations pécuniaires mais ne produisent pas des biens ou services qui entrent dans une fonction d'utilité conventionnelle ou d'inputs de tels biens et services » (Bhagwati, 1987, p. 129).

l'Etat afin de tenter d'assurer la représentation de leurs préférences commerciales (libre-échange, protection ou politique commerciale stratégique).

Cette contribution propose de dresser un panorama de cette nouvelle discipline peu connue en France³. Elle vise à montrer que c'est l'interaction réciproque entre les groupes sociaux et l'Etat qui détermine la forme de la POC. Pour ce, le papier est organisé en trois parties. La première partie identifie les déterminants des différents intérêts en présence sur le territoire national par le recours aux approches économiques de l'EPPOC. Il s'agit d'analyser la demande de politique constituée soit par des classes factorielles donnant lieu à des conflits de classes soit par des groupes d'intérêts donnant lieu à des conflits sectoriels. La deuxième partie explique, à partir des problèmes de « l'action collective », comment les différents intérêts peuvent réussir à adopter un comportement politique *via* la formation d'un groupe exprimant un intérêt collectif. Enfin, la troisième partie s'intéresse à l'offre de politique, *i.e.* l'Etat (gouvernement et bureaucratie), en recourant aux approches institutionnelles et politiques de l'EPPOC qui s'intéressent au rôle et au degré d'autonomie de l'Etat par rapport aux pressions exercées par les groupes sociaux. Cette dernière partie se termine par la mise en perspective des interactions entre les groupes sociaux et l'Etat.

1. Les déterminants des intérêts présents sur le territoire national : entre conflits de classes factorielles et conflits sectoriels

Les intérêts exprimés par les détenteurs de facteur de production par rapport à la politique commerciale pratiquée – on parlera d'intérêts commerciaux –, s'expliquent en recourant aux approches économiques de l'EPPOC, également appelées « *society-centered approach* »⁴. Ces approches se basent sur différents modèles du commerce international : le modèle HOS, le modèle à facteurs spécifiques et le modèle des économies d'échelle⁵.

Les intérêts commerciaux des propriétaires de facteurs sont motivés par une *volonté de préservation des revenus réels* (en termes absolus). Cette volonté est fonction de la forme de la POC et de l'orientation échangiste de l'activité de production (firme, industrie) dans laquelle sont employés les propriétaires. Leurs intérêts sont convergents ou divergents selon que l'activité dans laquelle ils sont employés est tournée vers le marché extérieur ou vers le marché intérieur. Dans le premier cas, les intérêts exprimés sont favorables au libre-échange alors que, dans le second, ils sont favorables à la protection. Il existe trois explications théoriques : l'approche factorielle expliquant la POC à partir des *conflits de classes factorielles*, l'approche

³ Pour une présentation, voir Kébabdjian (1999, pp. 53-70) et Bouët (1998).

⁴ Les termes « *society-centered* » expriment le centre d'intérêt de ces analyses : les intérêts privés présents sur le territoire national vis-à-vis desquels l'Etat est totalement dépendant.

⁵ Ces approches sont rationalistes (analyse coûts-bénéfices) et statiques par définition.

sectorielle expliquant les conflits à partir des *conflits sectoriels* (ou transversaux) entre groupes d'intérêt et l'approche par les économies d'échelle expliquant la préférence pour une politique commerciale stratégique lorsque la structure de marché est de type oligopolistique et qu'il existe des économies d'échelle. Ces approches ne sont pas opposées, mais complémentaires eu égard à l'*horizon temporel* de l'analyse qui permet d'intégrer les variations du *degré de mobilité* et du *nombre* de facteurs de production.

1.1. L'approche factorielle : la politique d'ouverture commerciale déterminée par les conflits de classes factorielles

L'approche factorielle s'appuie sur le théorème Stolper-Samuelson (1941). Partant de l'hypothèse de parfaite mobilité intersectorielle des facteurs de production (travail et capital)⁶ à l'intérieur de la nation – ce qui n'est envisageable que dans le *long terme* –, ce théorème montre qu'un changement d'une situation de libre-échange vers une situation de protection augmente le revenu du facteur relativement rare et diminue celui du facteur relativement abondant. L'ouverture ou la fermeture commerciale opère une divergence des rémunérations qui bénéficie au facteur rare en cas de protection et au facteur abondant en cas de libre-échange. Cette ouverture/fermeture commerciale est donc *source d'inégalités et de conflits d'intérêts* entre le facteur abondant et le facteur rare.

L'approche factorielle a été développée par Rogowski (1987, 1989) et Brawley (1993). Ces deux auteurs fondent leur approche sur une variante du modèle HOS, le modèle Hecksher-Ohlin-Vanek-Samuelson (HOVS) prenant en compte trois facteurs de production (terre, travail, capital). Si les deux auteurs considèrent que les coalitions entre classes factorielles (définies en termes de facteurs de production) déterminent l'issue politique, ils n'envisagent pas cette dernière de la même façon : la forme de la politique d'ouverture commerciale est différente. L'argument commun est que la *demande de protection (libre-échange) émane des propriétaires de facteurs rares (abondants)* afin de *préserver* le niveau des *revenus réels* perçus et qu'une exposition croissante au commerce international accroît les conflits d'intérêts entre classes factorielles. Dans l'analyse de Rogowski, quand la dotation factorielle nationale comprend deux facteurs abondants, une coalition libre-échangiste se dresse face à l'intérêt protectionniste du facteur rare. Lorsque ce sont deux facteurs rares, une coalition protectionniste se dresse face à l'intérêt libre-échangiste du facteur abondant. A chaque type de coalitions correspond un type de conflits : un *conflit de classes* quand la terre et le capital sont simultanément abondants ou rares et un *conflit ville-campagne* quand le capital et le travail sont simultanément abondants ou rares. La coalition gagnante est le déterminant endogène de la POC : l'Etat reflète par hypothèse les intérêts de la coalition gagnante et il n'exerce aucune influence sur le

⁶ La liberté de déplacement entre différentes activités productives permet la création d'un intérêt de classe puisque tout le capital et tout le travail peuvent se déplacer d'une activité structurellement importatrice vers une activité structurellement exportatrice. Dans ce cas, les propriétaires d'un même facteur expriment un intérêt commun ou un intérêt de classe compte tenu de la facilité de déplacement qui leur permet d'obtenir un niveau de rémunération identique.

choix politique. A une coalition libre-échangiste correspond une politique de libre-échange et à une coalition protectionniste correspond une politique de protection. Cette conclusion radicale est tempérée par Brawley.

Brawley considère que la politique choisie ne répond pas exclusivement aux intérêts de la coalition gagnante : la coalition entre classes détermine *l'orientation* de la politique. Il conclut ainsi à la « *mixité attendue des politiques commerciales* » (Brawley 1993, p. 14) qui comprend à des degrés divers du libre-échange et de la protection. Cette conclusion découle de l'hypothèse selon laquelle l'Etat recherche le soutien politique. Par exemple, si l'orientation commerciale est davantage favorable à la coalition gagnante et que celle-ci exprime un intérêt libre-échangiste, l'Etat met en place des compensations sous forme de mesures protectionnistes afin de protéger les groupes perdants à l'ouverture et former un large soutien politique⁷.

Ces deux approches se basent sur le modèle des proportions des facteurs HOVS. Ce dernier peut être adapté pour prendre en compte l'apparition de nouvelles dotations factorielles : les pays anciennement industrialisés ont un nouvel avantage comparatif dans la production des biens intensifs en travail qualifié (capital humain) et les pays en retard de développement ont un avantage comparatif dans la production des biens intensifs en travail non qualifié (Cohen, 1997, pp. 59-62 ; Reich, 1997, pp. 157-218). Kébabdjian (1999, pp. 67-70) adapte l'approche de Rogowski⁸ à cette nouvelle situation en prenant en compte trois facteurs de production : le travail qualifié, le travail non qualifié et le capital. La logique est la même et l'issue politique est déterminée par la coalition gagnante entre facteurs abondants ou facteurs rares. Mais elle permet de montrer que le conflit de classe n'est plus de même nature : la classe des travailleurs implorerait de l'intérieur en raison de l'opposition d'intérêts entre le travail non qualifié et le travail qualifié, ce qui en retour impliquerait de nouvelles possibilités d'alliance soit entre travailleurs qualifiés et capitalistes, soit entre travailleurs non qualifiés et capitalistes (alliance de type populiste).

L'explication factorielle trouve une justification empirique conséquente. Outre les vérifications de Rogowski (1989) et Brawley (1993), d'autres auteurs ont validé cette approche à partir de tests économétriques relatifs à des périodes et à des événements différents. Les résultats obtenus sont les suivants : (i) un haut niveau de qualification du travail est positivement corrélé à une préférence pour le libre-échange, mais *seulement* dans les pays riches (Scheve et Slaughter, 1998 ; Mayda et Rodrik, 2001 ; O'Rourke et Sinnott, 2001) ; (ii) le facteur détenu par une industrie détermine sa préférence commerciale davantage que

⁷ A partir de cette analyse, Brawley propose une typologie comparative des pays en fonction de leur dotation factorielle. La dotation du leader est caractérisée par une abondance en capital, particulièrement en capital financier qui fournit les fonds nécessaires pour supporter les coûts du régime libéral international. Il distingue ensuite les pays « *supporters* » caractérisés par une dotation factorielle *différente et complémentaire* (abondant en travail) à celle du *liberal leadership*, et des « *economic competitors* » qui sont des pays ayant une abondance factorielle semblable (abondant en capital) à celle du « leader ».

⁸ Rogowski lui-même avait indiqué cette possibilité dans la conclusion de sa thèse.

sa position commerciale (Beaulieu et Magee, 2001) ; (iii) l'approche factorielle est pertinente pour l'étude des pays dont le niveau de développement n'est pas élevé puisque le nombre de facteurs de production disponibles dans ces pays est limité (Midford, 1993).

1.2. L'approche sectorielle : la politique d'ouverture commerciale déterminée par les conflits transversaux

Au contraire de l'approche factorielle supposant une mobilité parfaite des facteurs de production, l'approche sectorielle se base sur le modèle à facteurs spécifiques qui suppose une mobilité intersectorielle imparfaite. Cela s'explique par l'existence de facteurs spécifiques à certaines activités de production : à la spécificité des facteurs correspond leur immobilité. Par exemple, le capital utilisé pour fabriquer de l'acier n'est pas le même que celui nécessaire à la fabrication des biscuits apéritifs. Il existe ainsi des délais d'ajustement dans les mouvements de facteurs entre différents secteurs, ce qui implique que le degré de mobilité est faible, voire nulle. Pour cette raison, le modèle est pertinent pour l'analyse de *court et moyen termes* et les grandeurs macroéconomiques capital, travail et terre ne sont pas homogènes, mais hétérogènes. Dans ces conditions, les effets divergents de l'ouverture commerciale sur la rémunération des détenteurs de facteurs concernent les facteurs spécifiques : les facteurs spécifiques engagés dans des industries structurellement exportatrices gagnent au commerce (accroissement des revenus réels) alors que les facteurs spécifiques engagés dans des industries structurellement importatrices perdent au commerce (baisse des revenus réels). Quant au facteur mobile, la variation de sa rémunération ne peut être déterminée de façon aussi mécanique puisque sa rémunération dépend positivement (i) de l'intensité d'utilisation de ce facteur dans les secteurs exportateurs et (ii) de la quantité consommée du bien importé relativement à celle du bien exporté. Si le détenteur de travail consomme plus de biens importés (hausse du prix) que de biens exportés, son salaire réel baissera faiblement, voire augmentera ; si c'est l'inverse, son salaire diminuera. Quant à l'intensité d'utilisation, elle est assimilée à la demande de facteurs de production : si le facteur mobile est intensif dans le secteur exportateur, son salaire ne diminuera pas et pourra augmenter ; s'il est faiblement intensif, il sera faiblement demandé, ce qui entraînera un surplus sur le marché du travail et, donc, une baisse du salaire réel. Finalement, le modèle à facteurs spécifiques met en avant l'existence de conflits d'intérêts entre, d'une part, les travailleurs, les capitalistes et les propriétaires terriens engagés dans des activités compétitives vis-à-vis de la concurrence étrangère et, d'autre part, ceux qui sont engagés dans des activités non compétitives. Pour cette raison, les *conflits* sont de nature *sectorielle* et opposent des groupes d'intérêts composés de propriétaires détenant des facteurs de production différents, mais appartenant à une même firme, à un même secteur ou à une même industrie⁹.

⁹ Les termes d'industrie et de secteur sont utilisés de façon interchangeable dans l'approche sectorielle. Quant à l'unité d'analyse « firme », elle a été introduite afin de montrer qu'il faut considérer la position compétitive de chaque firme à l'intérieur d'une même industrie pour comprendre l'intérêt commercial de ce groupe (voir section 2.1.).

Dans sa version simple, l'approche sectorielle envisage que *tous* les propriétaires des facteurs de production engagés dans une même industrie expriment un même intérêt (Magee, 1978). Les industries structurellement importatrices expriment une préférence pour la protection, alors que les industries structurellement exportatrices préfèrent le libre-échange (McKeown, 1983). Cette explication est néanmoins insuffisante puisque seul le commerce « normal » est envisagé : la possibilité que les industries (secteurs, firmes) réalisent des échanges intra-branches et des investissements directs à l'étranger (IDE) n'est pas prise en compte. Milner (1987, 1988a et 1988b) a introduit ces variables afin de montrer qu'elles modifiaient les préférences des firmes et des industries : « les firmes avec une forte dépendance aux exportations, une production multinationale [IDE], et un commerce intra-firme seront moins protectionnistes que les firmes davantage orientées vers le marché domestique, même sous des conditions économiques similaires » (Milner, 1988a, p. 222)¹⁰. L'analyse peut encore être approfondie en considérant la possibilité pour les firmes de diversifier leurs portefeuilles d'actifs financiers (Frieden, 1988a, 1988b, 1991) et/ou physiques (Pugel et Walter, 1985 ; Schonhardt-Bailey, 1991 ; Scheve et Slaughter, 1998) : plus les actifs détenus par les firmes seront importants et diversifiés, plus les firmes préféreront le libre-échange. En résumé, plus les firmes (industries) sont dépendantes à l'égard des exportations, exercent un commerce intra-firmes (intra-branches)¹¹, effectuent des IDE et disposent d'un portefeuille d'actifs diversifiés, plus elles préféreront le libre-échange. Dans cette perspective, les préférences des firmes multinationales (FMN) sont introduites et sont résolument libre-échangistes (importance du commerce intra-branche, des exportations, des IDE et portefeuilles d'actifs diversifiés).

De nombreuses études empiriques mettent en avant les caractéristiques positivement liées à l'obtention de mesures protectionnistes. La typologie est donnée par Rodrik (1995, p. 1481) :

- (i) l'intensité en travail non qualifié d'une industrie ou le faible niveau des salaires (Ray et Marvel, 1984 ; Aggarwal *et alii*, 1987 ; Alt *et alii*, 1999) ;
- (ii) l'augmentation du taux de pénétration des importations concurrentes (Pugel et Walter, 1985 ; Baldwin, 1986 ; Milner, 1987, 1988a et 1988b ; Treffler, 1993 ; Gilligan, 1997) ;
- (iii) la production de biens de consommation par opposition à celle des biens intermédiaires (Ray et Marvel, 1984) ;
- (iv) la concentration géographique de la production (Alt *et al*, 1999 ; Irwin et Kroszner, 1996) ;
- (v) une faible part de commerce intra-industriel (Milner, 1987, 1988a et 1988b ; Ray et Marvel, 1984) ;
- (vi) la faible concentration des consommateurs du bien soumis à la protection (Treffler, 1993) ;

¹⁰ Les « conditions économiques » renvoient au taux de pénétration des importations, au taux de chômage, au taux d'utilisation de la capacité de production et au taux de profit.

¹¹ Pour la prise en compte du commerce intra-branche, voir Gilligan (1997).

(vii) les industries qui ne sont pas engagées dans le commerce international préfèrent le libre-échange (Mayda et Rodrik, 2001) ;

(viii) les industries consommatrices des biens importés sont favorables le libre-échange (Alt et Gilligan, 1994, p. 336) ;

La politique d'ouverture commerciale inclut ainsi, à divers degrés, du libre-échange et de la protection étant donné que les firmes (industries) ne présentent pas toutes les mêmes intérêts commerciaux et qu'elles ne peuvent pas toutes assurer la représentation de leurs préférences (compte tenu de la présence ou non des caractéristiques précédentes). La POC sera donc mixte sans pour autant être stratégique.

1.3. L'analyse par les économies d'échelle : préférence pour une politique commerciale stratégique

Les deux analyses précédentes focalisent sur la dichotomie libre-échange et protection. Les nouvelles théories du commerce international ont montré qu'il existait une « troisième voie » : la politique commerciale stratégique (PCS) (Brander et Spencer, 1983 ; Krugman, 1984, 1992).

Selon l'argument de la PCS, les gains issus du commerce international peuvent être distribués inégalement entre les acteurs : l'intervention de l'Etat peut permettre de détourner les gains réalisés par les firmes étrangères au profit des firmes domestiques dans le cas où existent des imperfections de marché. Le soutien étatique (tarif ou subvention) peut alors permettre d'accroître la compétitivité des firmes nationales et, potentiellement, augmenter le bien-être national : une intervention étatique peut conférer à la firme nationale un « *first mover advantage* » permettant de bénéficier du mécanisme des économies d'échelle, c'est-à-dire d'un avantage-coût permettant un accroissement des parts de marché. Cette situation est possible si la structure de marché est caractérisée par des économies d'échelle (statiques ou dynamiques) et que l'interaction entre les différentes firmes est stratégique (concurrence « à la Cournot »). Ainsi, pour que le mécanisme des économies d'échelle joue pleinement et que les investissements réalisés soient rentabilisés, il faut que la firme puisse augmenter ses ventes, ce qui passe par la protection tarifaire, si la concurrence a lieu sur le marché national et/ou international (Krugman, 1984), ou par des subventions à la production ou à la R&D, si la concurrence a lieu sur le marché national et/ou sur le marché international et/ou sur un marché tiers (Brander et Spencer, 1983).

Milner et Yoffie ont montré qu'en présence d'économies d'échelle, outre la préférence pour une PCS¹², « l'accès aux marchés étrangers et le contrôle du marché national deviennent les priorités centrales de la

¹² Alt *et alii* (1999) ont étudié les préférences des firmes pour les subventions à partir de la spécificité des actifs (variable explicative) mesurée en termes de dépenses en R&D. Ils montrent : (i) que plus une firme présente des actifs peu mobiles, plus elle sera tentée par le lobbying, (ii) que plus le capital physique et humain sera spécifique à la firme, plus ces deux facteurs feront pression ensemble pour une subvention, (iii) plus la taille d'une firme est importante en nombre d'employés, plus elle réussira à obtenir des subventions, et (iv) plus les firmes seront dépendantes des exportations, plus elles auront des parts importantes de

firme » (Milner et Yoffie, 1989, p. 244). Cette situation pose alors la question des *représailles* et de la *réciprocité* dans les relations commerciales internationales et de la modification des préférences des firmes traditionnellement favorables au libre-échange. Dans la mesure où la présence d'économies d'échelle rend l'activité productive des firmes fortement dépendante des ventes nationales et internationales, le soutien d'un Etat en faveur d'une firme nationale entraîne une modification de la préférence d'une autre firme située à l'étranger. Dans le cas d'une intervention étrangère, la firme domestique peut réclamer un soutien similaire de la part de son gouvernement afin de bénéficier des mêmes avantages (voir aussi, Hart et Prakash, 2000). Plusieurs résultats sont alors envisageables. Si l'intervention est réussie, c'est-à-dire si la firme bénéficie d'un gain de productivité lui permettant d'accroître ses parts de marché, ses préférences commerciales redeviennent libre-échangistes. A l'inverse, si l'intervention a échoué et que la position compétitive de l'industrie se dégrade rapidement, la préférence commerciale de celle-ci redevient protectionniste.

L'approche par les économies d'échelle introduit une nouvelle situation où les intérêts privés sont favorables à un soutien étatique prenant la forme d'une PCS. Elle conclue également à une politique d'ouverture commerciale *mixte* dans la mesure où seules les firmes présentes dans une telle structure de marché (oligopoles et économies d'échelle) vont demander le soutien de l'Etat soit sous forme d'un tarif soit sous forme d'une subvention.

1.4. Vers une complémentarité des approches

L'EPPOC regroupe l'approche factorielle, l'approche sectorielle et l'approche basée sur les économies d'échelle. Toutefois, cette dernière peut être intégrée dans les approches sectorielles dans la mesure où les facteurs de production sont des facteurs spécifiques, donc, faiblement mobiles.

Les approches ainsi classifiées se distinguent par les hypothèses des modèles sur lesquels elles s'appuient. La différence majeure tient à l'hypothèse de la mobilité des facteurs de production. Alors que l'approche factorielle suppose une mobilité parfaite, l'approche sectorielle suppose une mobilité imparfaite. Cette différence implique une seconde distinction : l'approche factorielle considère les grandeurs macroéconomiques, travail, terre, capital comme des grandeurs homogènes permettant de conclure à l'existence de conflits de classes ; l'approche sectorielle considère ces grandeurs comme hétérogènes permettant de conclure à l'existence de conflits transversaux. Ces deux visions sont donc *a priori* opposées : (i) mobilité parfaite *versus* mobilité imparfaite et (ii) conflits inter-classes *versus* conflits sectoriels – l'opposition fondamentale se trouvant dans la première proposition étant donnée qu'elle est la cause de la seconde.

subsidés. On retrouve donc des éléments de similarité avec l'approche de Milner et Yoffie (la part de la R&D et celle des exportations comme variables déterminantes des intérêts « stratégiques »).

L'opposition entre les hypothèses n'est pourtant pas suffisante pour considérer que les approches soient opposées. En effet, cette différence implique paradoxalement leur complémentarité dans la mesure où la question de la mobilité des facteurs de production doit être traitée comme une « *question de degré* » (Alt *et alii*, 1996). Hiscox (2002), dans une étude concernant les Etats-Unis, l'Angleterre, la France, le Canada et l'Australie pour une période allant de 1815 à 1994, a confirmé cela en montrant que *plus le degré de mobilité¹³ est élevé, plus l'explication factorielle est appropriée ; plus la mobilité est faible, plus l'explication sectorielle est pertinente*. Ce résultat est logique puisque conforme aux hypothèses de chaque modèle. L'originalité vient de l'explication de l'évolution du degré de mobilité qui est lié au niveau de développement économique. Ce dernier signifie dans un sens large une complexification de la structure de production, *i.e.* une recomposition sectorielle. Cette recomposition se traduit par une multiplication des secteurs d'activités et, concomitamment, par un accroissement des facteurs spécifiques utilisés dans les activités de production, accroissement lié à une spécialisation des besoins de la production. L'effet est alors une multiplication des barrières à l'entrée et à la sortie¹⁴. Les facteurs de production, du moins une certaine partie d'entre eux comme le travail, deviennent de moins en moins mobiles au fur et à mesure que le niveau de développement augmente. Par conséquent, le recours à l'approche sectorielle devient de plus en plus nécessaire pour les pays dont le niveau de développement est élevé ; l'inverse est vrai pour l'approche factorielle. Dit autrement, dans le cadre d'une analyse couvrant une période longue et concernant un pays dont le niveau de développement a augmenté dans le temps (méthode de la statique comparative), l'approche factorielle est adéquate pour le début de période, mais elle ne l'est plus en fin de période ; c'est alors l'approche sectorielle qui devient adaptée. Une autre façon de voir cette complémentarité est d'envisager le nombre de facteurs de production : plus le nombre de facteurs présents au sein d'une économie est élevé, plus le recours à l'approche sectorielle est nécessaire. En effet, l'approche factorielle prend en compte seulement trois facteurs de production, alors que l'approche sectorielle peut être étendue à un grand nombre de facteurs (Midford, 1993). L'extension du nombre de facteurs de production s'explique également par l'évolution du niveau de développement économique. Les deux approches sont ainsi complémentaires eu égard à *l'horizon temporel* de l'analyse qui permet de considérer les modifications du degré de mobilité des facteurs et le nombre croissant de facteurs (spécifiques) de production utilisés.

¹³ Le degré de mobilité est appréhendé par la mesure des différentiels de rémunération (salaires, profits et rentes) : un faible différentiel signifiant une mobilité élevée et un haut différentiel signifiant une mobilité faible.

¹⁴ Les barrières à l'entrée et à la sortie contribuent aussi à modifier les intérêts des firmes et des industries. Aggarwal *et alii* (1987) ont montré que : (i) la présence de fortes barrières à l'entrée permet de limiter l'entrée de nouveaux concurrents et donc de faciliter l'ajustement des producteurs protégés. Si l'ajustement est réussi (gain de compétitivité), la demande de protection doit alors décroître – inversement dans le cas où les barrières à l'entrée sont faibles ; (ii) la présence de faibles barrières à la sortie permet aux firmes de réallouer leur(s) facteur(s) de production dans d'autres activités productives, ce qui diminue le pouvoir politique de cette industrie. Dans le cas où les barrières à la sortie sont élevées, la demande de protection continue à croître si les firmes ne s'ajustent pas.

2. Des intérêts privés aux intérêts collectifs : le problème de l'action collective

La partie précédente a identifié les déterminants des intérêts commerciaux. Pour assurer la représentation de ces intérêts, les propriétaires de facteur doivent adopter un comportement politique collectif (votes, pétitions, contributions financières), ce qui nécessite la définition d'un intérêt commun. Or, la création d'un groupe requiert que les différents acteurs disposent des incitations et de l'habileté à se mobiliser : ils doivent pouvoir entreprendre une « *action collective* ». Cette action collective est possible si les membres du groupe sont capables de diminuer les comportements de « *free riding* » et si les intérêts privés initiaux sont propices à la formation d'un intérêt collectif. La prise en compte de ces variables permet alors d'établir une relecture des « possibilités de coalitions ». Mais il faut également considérer les obstacles liés à l'interaction avec l'Etat, ce qui est fonction de l'hypothèse retenue par les approches économiques quant à la conception et au rôle de celui-ci.

2.1. Les problèmes de l'action collective : comportement de *free riding* et nécessité d'un intérêt commun préalable

Les problèmes liés à la mise en place d'une « action collective » et les caractéristiques des groupes sociaux qui doivent permettre sa mise en œuvre ont été identifiées par Olson (1965)¹⁵. Ils renvoient à la *taille* du groupe et aux possibilités de se comporter en « *free rider* »¹⁶. En plus des conditions exposées par Olson, le développement de la théorie a montré qu'un intérêt collectif préalable doit exister, ce qui pose la question de la convergence et de la divergence initiale entre les intérêts particuliers concernés.

La condition *sine qua non* à la formation d'un groupe renvoie à la *taille* de celui-ci. La taille ou le nombre de membres qui forment le groupe *conditionne les coûts d'organisation et la possibilité pour un ou plusieurs membres de se comporter en free rider*. Plus le groupe compte de membres, plus les coûts d'organisation sont importants par rapport aux gains issus de l'action politique, plus chacun des membres a intérêt à se comporter en *free rider*. Par conséquent, les groupes de petite taille sont réellement les seuls à pouvoir exercer une influence politique étant donné que leurs coûts d'organisation sont faibles et que leur taille inhibe le comportement de *free rider*. Toutefois, l'action politique par un grand groupe est possible si ses membres mettent en place des incitations sélectives positives ou négatives¹⁷ visant à contraindre le comportement des membres potentiellement identifiés comme « *free rider* » (Olson, 1965, chap. 6).

¹⁵ Son analyse s'inscrit dans le cadre de la théorie des jeux où la stratégie dominante est de ne pas coopérer. Voir la synthèse de Généreux (1996, p. 451-477).

¹⁶ Le comportement de « *free riding* » signifie qu'un acteur peut profiter de la distribution d'un bien collectif sans supporter les coûts d'organisation du groupe et de son action politique.

¹⁷ Les incitations positives (produits privés non collectifs, bénéfices sociaux) ne doivent pas excéder les coûts d'adhésion à l'organisation. Quant aux incitations négatives, elles peuvent prendre la forme de sanctions financières et/ou humaines. Ces deux types de sanction doivent obliger les *free riders* à supporter les coûts de l'action collective.

L'action collective telle qu'elle a été présentée permet d'appréhender l'organisation du groupe d'intérêt qui est déterminante de l'efficacité de son action politique. Toutefois, Olson n'aborde pas la nécessité de l'existence préalable d'intérêts particuliers convergents, ce que font Milner et Yoffie (1989). Selon eux, la convergence des intérêts particuliers et la formation de « *corporate trade demands* » est fonction de la position compétitive de chacune des firmes composant une industrie : « les firmes peuvent avoir des positions compétitives différentes, ce qui signifie que même une industrie avec un petit nombre de firmes peut ne pas avoir une position unifiée à propos du commerce » (Milner et Yoffie, 1989, p. 246-247). Une demande collective ne peut ainsi émerger (i) que si le degré de fragmentation de l'industrie est faible (taille du groupe) et (ii) que si les firmes qui la composent présentent *la même position concurrentielle vis-à-vis des concurrents étrangers*.

Ces problèmes liés à l'action collective ont amené Alt et Gilligan (1994, pp. 336-340) à proposer une relecture des « possibilités de coalitions ».

2.2. Relecture des possibilités de coalitions

Alt et Gilligan proposent une relecture basée sur la prise en compte des coûts de l'action collective et du degré de mobilité des facteurs de production : les coûts de l'action collective résultent de la capacité d'un groupe à se former et du degré de mobilité des facteurs. La mobilité des facteurs implique une forte dispersion des gains liés à une politique commerciale : si une industrie intensive en facteur rare entreprend une action collective pour obtenir une mesure protectionniste par exemple, les autres détenteurs de facteurs rares dans une autre industrie intensive en facteur rare, préféreront le déplacement vers l'industrie cherchant à obtenir une protection, plutôt que de se joindre à celle-ci dans son action politique ; ils se comporteront en « free rider ». Ce phénomène peut être amplifié par l'existence de coûts élevés à l'action collective. Pour que la formation de la coalition décrite dans l'analyse de Rogowski existe, il faut donc (i) que la mobilité des facteurs de production soit parfaite et (ii) que les coûts de l'action collective soient faibles, voire nulles (Alt et Gilligan, 1994, p. 338). Ainsi, si la mobilité est forte et que les coûts de l'action collective sont élevés, le déplacement des facteurs va se substituer à l'action politique.

En ce qui concerne le modèle à facteurs spécifiques, lorsque les coûts de l'action collective sont faibles, chaque industrie et chaque consommateur peuvent entreprendre un comportement de lobbying : la situation est celle d'une opposition entre les producteurs et les consommateurs¹⁸. Pour imposer la protection ou le libre-échange, les industries doivent s'allier entre elles ou chercher à attirer le facteur mobile dans leur coalition. S'il se forme une coalition entre les industries, celle-ci sera instable et dépendra des gains propres

¹⁸ Les consommateurs ont néanmoins peu de chance d'influencer le choix politique puisqu'ils représentent un groupe de grande taille (cf. section 3.1.).

à chaque industrie comparés aux coûts de l'action globale. Dans le cas où les coûts de l'action collective augmentent, les consommateurs ne pratiquent aucune action collective. Seules les industries prises une par une adoptent un comportement politique afin d'assurer la représentation de leurs intérêts : il n'y pas de coalitions. Il s'opère alors une opposition d'intérêts entre industries protégées et industries utilisant dans leur processus de production le bien concerné par la protection. Dans ce cas, la demande de protection ou de libre-échange est seulement le fait d'intérêts particuliers : le résultat politique est une série de *mesures sélectives libre-échangistes ou protectionnistes* constitutives d'une POC *mixte*. Mais dans cette relecture des possibilités de coalition, une composante essentielle du coût de l'action collective n'a pas été envisagée : les coûts liés à l'expression politique des intérêts commerciaux et qui sont fonction de la nature de la relation qui les lie à l'Etat.

2.3. *Les obstacles potentiels créés par le processus politique : le rôle de l'Etat dans les approches économiques*

La représentation effective d'un intérêt commercial collectif implique une action politique. *Ceteris paribus*, le groupe doit exercer une influence auprès de l'Etat. Le sens de la relation qui unit alors les groupes sociaux et l'Etat va, selon les approches économiques évoquées jusqu'ici, des premiers vers le second : l'Etat est un « *Weak State* » totalement dépendant des intérêts commerciaux présents sur le territoire national. Néanmoins, cette conclusion générale doit être nuancée par l'examen des hypothèses retenues par chaque analyse à propos de l'Etat, car celle-ci *peut* impliquer une augmentation des coûts de l'action collective.

En ce qui concerne l'analyse de Rogowski, le rôle de l'Etat est inexistant par hypothèse: il n'est que le reflet des intérêts exprimés par la coalition gagnante et il ne bénéficie d'aucune autonomie de décision (*i.e.*, « *Weak State* »). L'interaction avec l'Etat ne saurait donc augmenter les coûts de l'action collective des groupes. Cependant, Rogowski (1989, p. 20) remarque lui-même que cette hypothèse constitue une limite : « la victoire ou la défaite [d'un groupe] dépend de la taille relative des différents groupes et des facteurs culturels et *institutionnels* que cette perspective ignore résolument » (italique ajoutée). Pour une explication plus complète, il faudrait donc prendre en compte l'Etat en tant que *structure institutionnelle*¹⁹.

Dans l'analyse de Brawley, l'Etat joue un rôle, mais il le joue dans une perspective *politique*. Les choix effectués par le gouvernement sont en partie le résultat de son intérêt à se maintenir au pouvoir : l'Etat est assimilé au gouvernement qui recherche un large soutien politique. Pour cette raison, la POC est mixte.

¹⁹ Voir la section 3.2.

L'Etat peut donc contribuer à accroître les coûts de l'action collective selon la forme du régime politique et du système électoral²⁰.

En ce qui concerne les approches sectorielles, l'hypothèse relative à l'Etat diffère selon l'analyse retenue. Dans les approches sectorielles (cf. section 1.2.), les décisions de l'Etat sont fonction des caractéristiques sectorielles (nature du travail employé, taux de pénétration, type de biens produits, degré de concentration géographique, part du commerce intra-branche, degré de concentration des consommateurs) des acteurs exprimant un intérêt commercial. L'Etat est sensible à ses caractéristiques et l'obtention des mesures politiques souhaitées par les groupes est positivement liée à celles-ci. Par conséquent, la relation qui unit les groupes sociaux à l'Etat est complexifiée par cette nécessité pour les groupes sociaux de présenter au moins une de ces particularités : les coûts de l'action collective peuvent donc diminuer ou augmenter, respectivement, si les groupes sociaux présentent ou non au moins une de ces caractéristiques.

Dans l'analyse basée sur les économies d'échelle (cf. section 1.3.), l'Etat est perçu en tant qu'*institution* dont les caractéristiques sont désagrégées. Ces caractéristiques sont données par Milner (1987 ; 1988a) et sont : « (i) le degré d'unité dans le processus politique ; (ii) le degré d'isolement de la bureaucratie ; (iii) le nombre d'instruments politiques disponibles²¹ ; (iv) la cohérence des objectifs nationaux » (Milner, 1988a, p. 275). Selon ces critères, un « *Weak State* » est un Etat dans lequel les autorités politiques sont fragmentées, la bureaucratie est en relation étroite avec les agents économiques privés, le nombre d'instruments politiques est élevé et où les objectifs politiques sont mal déterminés ; l'inverse correspondant à un « *Strong State* ». Cependant, toutes ces caractéristiques sont rarement observées, ce qui implique qu'il n'existe pas d'Etat faible ou d'Etat fort, mais seulement un Etat hybride. Par conséquent, les coûts de l'action collective sont *toujours* augmentés par l'interaction avec l'Etat compris comme une structure institutionnelle.

Malgré ces précisions, les approches économiques considèrent que l'Etat ne joue aucun rôle : c'est un Etat faible. Pour contrebalancer ce point de vue, les approches institutionnelles et politiques de l'EPPOC ont cherché à expliquer et à justifier le rôle déterminant de l'Etat dans le choix des politiques d'ouverture commerciales (*i.e.*, « *Strong State* »). Pour cette raison, ces approches sont dites « *state-centered approach* ».

3. Etat, régime politique et institution : interactions avec les groupes sociaux

²⁰ Voir la section 3.1.

²¹ Cette condition constitue une « boîte noire » de l'EPPOC puisqu'il n'existe aucune explication permettant de comprendre pourquoi l'Etat privilégie des mesures de protection tarifaire à d'autres instruments plus directs (Rodrik, 1995). Grossman et Helpman (1995, p. 680) ont néanmoins indiqué que les autres instruments à disposition sont trop transparents de sorte que les groupes ne profitant pas de la mesure politique s'apercevraient du coût que celle-ci leur impose.

Les parties précédentes ont permis d'identifier les intérêts présents sur le territoire national et les conditions favorables à l'action collective d'un groupe. Mais les hypothèses des approches économiques relatives à l'Etat laissaient entrevoir qu'une lecture exclusivement basée sur les intérêts commerciaux pouvait être améliorée. Pour ce, il faut supposer qu'il existe un marché politique dans lequel l'Etat représente l'offre de politique (Messerlin, 1982). L'Etat décide de la forme de la POC et, pour cela, il se trouve confronté à une diversité d'intérêts commerciaux avec lesquels il interagit, l'interaction étant comprise comme une relation d'*interdépendance*. Cette relation s'envisage de deux façons : la première est de concevoir l'Etat (le gouvernement) par le biais du régime politique et du système électoral à travers lequel les élites politiques recherchent le soutien politique (explication politique), la deuxième est d'appréhender l'Etat (gouvernement et bureaucratie) comme une institution plus ou moins perméable aux intérêts privés (explication institutionnelle). Selon ces deux explications, l'Etat joue le rôle d'arbitre entre les conflits d'intérêts. Dans le cas de l'explication politique, l'arbitrage est fonction des principes qui guident le fonctionnement du régime politique. Dans le cas de l'explication institutionnelle, l'arbitrage est fonction des caractéristiques de la structure institutionnelle de l'Etat (gouvernement et bureaucratie) qui sont déterminantes de son degré d'autonomie vis-à-vis des groupes sociaux. Enfin, une autre forme d'interaction joue : les « *feedbacks* », positifs ou négatifs, exercés par les mesures de protection et de libre-échange et qui modifient les intérêts commerciaux initiaux.

3.1. Régime politique et système électoral : la recherche du soutien politique

Les approches politiques se focalisent sur les pays développés caractérisés par un régime politique démocratique. Le fonctionnement de ce type de régime est guidé par deux principes : celui du suffrage universel et celui de la majorité électorale. Le premier implique que le droit de vote, qui permet d'exprimer une préférence politique, n'est pas un phénomène discriminatoire. Du point de vue de l'économie, cela signifie que consommateurs et producteurs peuvent exprimer leurs préférences commerciales. Cependant, les consommateurs ont peu d'incitations à entreprendre une action politique pour deux raisons : (i) les consommateurs constituent un groupe de grande taille, ce qui entraîne une dispersion des gains de l'action collective entre un très grand nombre (réduction des gains) et accroît les coûts de cette action (accroissement des possibilités de « *free riding* ») ; (ii) une mesure de protection concernant un bien particulier devrait nuire aux consommateurs (hausse des prix), mais ce bien ne constitue qu'un bien parmi l'ensemble des biens consommés, ce qui signifie que l'impact sur le pouvoir d'achat est minime. Le second principe, celui de la majorité, implique que le gouvernement (*i.e.* les élites politiques) « à la tête » d'un régime démocratique, doit être capable de former une coalition politique large pour se maintenir au pouvoir : les décisions prises par les élites doivent satisfaire la majorité électorale. Par conséquent, ce n'est pas le poids économique des groupes qui détermine les choix politiques, mais le poids démographique. Le maintien au pouvoir se réalise

par l'intermédiaire du système électoral et, *in fine*, du vote. Du point de vue des producteurs, la taille du groupe, de l'entreprise ou de l'industrie mesurée en nombre d'employés est une variable-clé qui est positivement liée à l'obtention de la mesure politique souhaitée : un secteur qui représente une part importante de la production domestique mais ne représente qu'une faible part de l'emploi total ne peut influencer la prise de décision politique, sauf si le gouvernement escompte un accroissement futur de ce secteur relativement au reste de l'économie (Garrett et Lange, 1996). L'Etat est donc dépendant des groupes sociaux représentant une majorité électorale et, inversement, les groupes sociaux sont dépendants de l'Etat étant donné que leurs préférences ne peuvent devenir une politique effective que si ce groupe représente la majorité électorale : la relation entre Etat et groupes sociaux est donc une relation d'interdépendance.

Outre le soutien électoral, des analyses retiennent une autre forme de soutien politique : le soutien financier (les fonds de campagne) apporté par certains acteurs privés. Toutefois, Rogowski et Kayser (2001) concluent que son importance reste subordonnée à celle du soutien parlementaire (s'exprimant en nombre de votants) dans le cas d'un régime démocratique en raison du principe de la majorité. Cela pose la question de la forme du système politique étant donné que l'importance du nombre de votants va être fonction de ce que les auteurs nomment l'élasticité sièges/votes : le nombre de sièges au parlement peut augmenter ou non d'une valeur plus que proportionnelle à l'augmentation du nombre de votes obtenus. En conséquence, moins cette élasticité est forte²², plus la balance des pouvoirs est favorable aux agents qui sont en mesure d'apporter un soutien financier, et ce, d'autant plus que le gouvernement dispose déjà d'un large soutien parlementaire. Dans le cas où les deux formes de soutien sont prises en compte, l'interaction est encore réciproque : le gouvernement, qui cherche à se maintenir au pouvoir, considère en première instance le soutien électoral, mais dans la mesure où des acteurs proposent un soutien financier en plus du soutien électoral, les préférences de l'Etat peuvent se modifier au profit de ces derniers. L'interaction est alors renforcée au profit des groupes détenant des ressources financières distribuables au gouvernement.

Par analogie, dans un régime politique autoritaire le soutien financier devrait avoir une importance plus significative que le soutien électoral. Dans ces régimes, la compétition politique est en effet faible et peut même être répréhensible voire totalement illégale (Garrett et Lange, 1996). Dans ces conditions, les élites politiques sont moins préoccupées par le soutien politique²³. Néanmoins, l'autoritarisme ne signifie pas que la POC n'est pas fonction d'une partie des intérêts privés présents sur le territoire national (Mansfield *et alii*, 2000). Cela se comprend facilement si l'on envisage la thèse de Rogowski et Kayser (2001) : dans la mesure où il existe deux types de soutien politique, les élites politiques d'un régime politique autoritaire sont plus sensibles aux soutiens financiers qu'au soutien électoral. Par contre, suite à un processus de

²² L'élasticité est très forte dans un système majoritaire, elle l'est moins dans un système de « *single member district* » et encore plus faible dans un système proportionnel.

²³ Le renversement du gouvernement en place se fait alors par le biais de révolutions civiles et/ou militaires.

démocratisation, l'inverse devient de plus en plus vrai. Des études constatent d'ailleurs une relation positive entre le processus de démocratisation politique et l'ouverture accentuée des pays en voie de développement (Granger et Siroën, 2001 ; Milner et Kubota, 2001).

3.2. *L'approche institutionnelle et l'hypothèse de « Strong State » : la relativisation de l'autonomie de l'Etat*

Une autre façon d'appréhender l'Etat est de le concevoir comme une structure institutionnelle composée d'un gouvernement et d'une bureaucratie. Dans ce cadre l'Etat est présumé être un Etat fort (hypothèse de « *Strong State* »). Cette hypothèse signifie que l'Etat dispose d'une autonomie totale de décision. La relation liant groupes sociaux et Etat va cette fois-ci du second vers les premiers. Toutefois, même si ces approches s'efforcent de montrer la force de l'Etat²⁴, elles ne permettent pas de conclure à son indépendance totale. Au contraire, la relation d'interaction entre groupes sociaux et Etat est à double sens et la structure institutionnelle ne fait que *limiter* l'influence des premiers.

Les analyses institutionnelles focalisent sur l'organisation de l'Etat, particulièrement la répartition des pouvoirs (législatif et exécutif) au sein de l'administration et le degré d'indépendance de la bureaucratie impliquée dans l'élaboration de la politique commerciale (Finger *et alii*, 1982 ; Goldstein, 1986). Suivant cette organisation institutionnelle, les groupes d'intérêts peuvent exercer une influence relative sur l'issue politique. Par exemple, la signature du *Reciprocal Trade Agreement Act* (RTAA) en 1934 qui déterminait la nouvelle orientation libre-échangiste de la politique commerciale américaine²⁵, s'expliquerait par la séparation du pouvoir de décision en matière commerciale entre le Congrès (pouvoir législatif) et la Maison Blanche (pouvoir exécutif). Alors que ce pouvoir appartenait antérieurement au Congrès dont les connivences étaient et sont toujours fortes avec les groupes d'intérêts protectionnistes, son transfert vers la Maison Blanche²⁶ aurait permis de diminuer l'influence exercée par ces groupes. A ce changement a été adjoint l'élaboration de mécanismes techniques, c'est-à-dire de règles et de lois commerciales gérées par la bureaucratie, l'*International Trade Commission* qui est responsable de l'administration des mesures commerciales et de l'établissement de recommandations à l'exécutif, et par le *Department of Commerce* (Finger *et alii*, 1982 ; Goldstein, 1986, 1988, 1989 ; Hansen, 1990). Ce nouvel arrangement institutionnel a permis d'encadrer les demandes protectionnistes *via* des critères techniques vérifiant la légitimité des

²⁴ Ces approches ne constituent pas un modèle complet d'explications étant donné qu'elles focalisent sur le cas des Etats-Unis (Kébabdjian, 1999, p. 66). Il existe toutefois quelques analyses institutionnelles portant sur d'autres pays et qui vont dans le sens de l'existence d'une relation réciproque entre Etat et groupes sociaux ; voir Ratcliffe (1973) et Gourevitch (1977).

²⁵ Cette orientation se basait sur des traités bilatéraux incluant la clause de la nation la plus favorisée.

²⁶ Le Président décide en dernière instance de la POC et dispose du pouvoir de réduction des niveaux tarifaires.

revendications des producteurs. Cependant, cette nouvelle configuration²⁷ n'a pas éliminé les influences exercées par les groupes d'intérêts, mais les a seulement *limitées* : l'encadrement par des règles institutionnelles joue un rôle de filtre institutionnel à travers lequel les intérêts commerciaux doivent passer pour se matérialiser en une politique effective (Goldstein, 1988 ; voir aussi Strange, 1987, p. 572). La relation « groupes sociaux - Etat » est donc représentative d'une interdépendance : les décisions politiques sont fonction des intérêts exprimés par certains groupes qui sont encadrées par la structure institutionnelle et les règles de décision associées. Cette structure ne permet donc pas d'assurer l'autonomie de décision de l'Etat. De plus, il faut remarquer que l'exécutif lui-même serait favorable à la défense des intérêts libre-échangistes (Haggard, 1988).

Parallèlement à la structure institutionnelle, les élites politiques peuvent influencer la forme de la POC par leur propre idéologie. Selon Allen (1963) et Haggard (1988), le RTAA s'expliquerait également par la philosophie commerciale libre-échangiste du Secrétaire d'Etat Cordell Hull et d'une partie de l'administration américaine pro-libérale, l'exécutif. Cependant, Haggard, bien que reconnaissant le rôle des élites politiques, montre également que ce changement de philosophie s'est manifesté parallèlement à la montée de nouveaux intérêts exportateurs durant les années 1930. Irwin et Kroszner (1997) et Hiscox (1999) ont établi un constat identique en montrant que la montée de ces nouveaux intérêts a contribué à modifier la philosophie traditionnellement protectionniste du Parti Républicain revenu au pouvoir en 1936. Ces explications montrent donc (i) que ce type d'approche institutionnelle intègre implicitement l'analyse politique présentée antérieurement et (ii) que la relation est une relation d'interdépendance qui s'exprime par la corrélation entre modification des intérêts et jeu électoral. Cette explication basée sur l'idéologie des élites politiques peut également s'appréhender en assimilant une idéologie à un parti politique.

Dutt et Mitra (2002), dans une analyse couvrant la période 1980-1989 et comprenant 177 pays, considèrent que l'orientation des politiques commerciales s'expliquerait par le parti politique au pouvoir. Leur hypothèse est que le parti de gauche est soucieux des intérêts des travailleurs alors que le parti de droite est soucieux des intérêts des capitalistes. Un gouvernement de gauche qui gouverne un pays abondant en capital, aura tendance à préférer les mesures protectionnistes ; à l'inverse, dans un pays abondant en travail le gouvernement aura tendance à préférer les mesures de libre-échange. Cette étude montre une fois de plus l'existence d'une relation d'interaction réciproque : l'idéologie d'un parti représente des intérêts particuliers, ceux de ses électeurs.

²⁷ Cette structure institutionnelle est-elle même soumise à des phénomènes de négociations entre les différents organes politiques impliqués dans le processus d'élaboration et de décision politique. L'objectif de cette négociation est d'obtenir les mesures commerciales souhaitées par le soutien d'un ou de plusieurs autres organes en contre partie de concessions politiques présentes ou futures accordées à celui-là ou à ceux-ci ayant préalablement apporté(s) un soutien (Baldwin, 1976, p. 50 ; Irwin et Kroszner, 1996).

3.3. *La modification des intérêts commerciaux par les mesures commerciales*

Quelle que soit l'orientation de la POC, celle-ci comporte à des degrés divers du libre-échange et de la protection. L'interaction entre Etat et groupes sociaux s'envisage ici par l'influence qu'exerce la POC sur les intérêts commerciaux (industries et firmes). Il s'agit de rendre compte de l'existence de *feedbacks*, positifs et négatifs, entre les intérêts exprimés par les groupes et les mesures politiques appliquées par l'Etat.

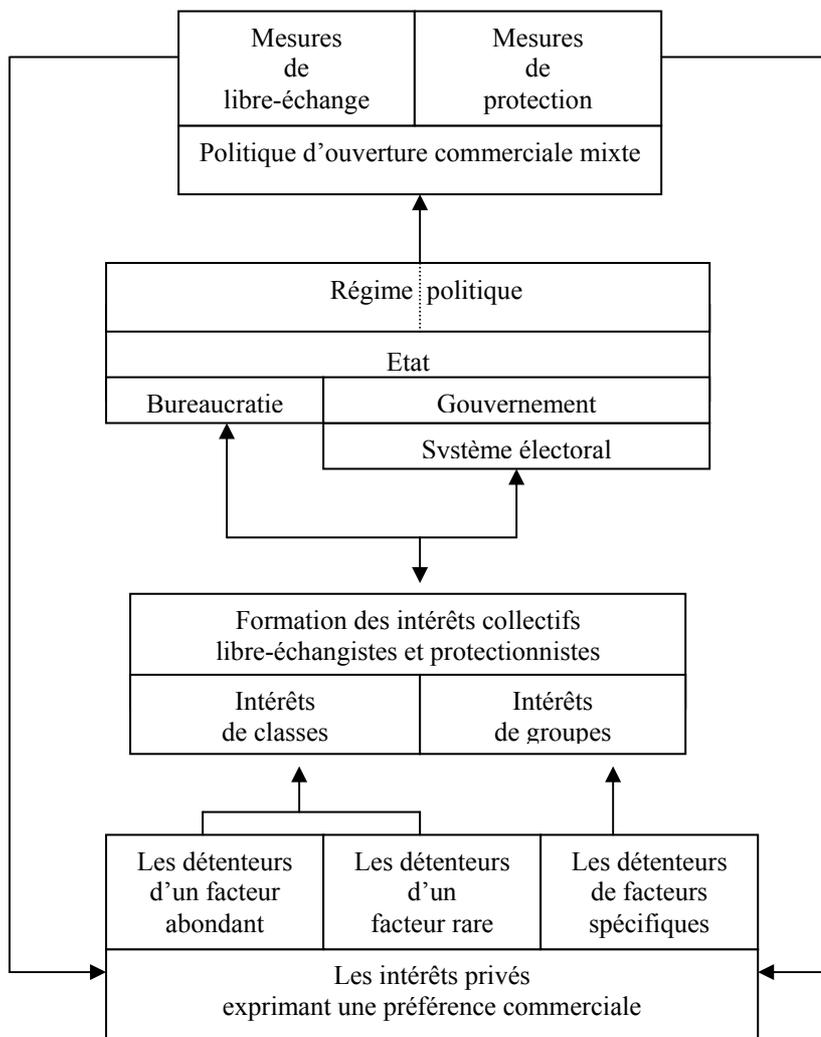
Le comportement des acteurs peut être différent selon leurs *efforts d'ajustement* suite à une mesure politique. Brainard et Verdier (1993) expliquent le biais systématique contre le libre-échange par l'existence d'une corrélation positive entre la protection passée et la demande future de protection. Cette corrélation s'explique par le défaut d'ajustement des firmes d'une industrie qui a réussi antérieurement à obtenir la protection. Sous une politique protectionniste, les firmes réalisent un effort d'ajustement (réduction des capacités productives, changement de stratégie de management, réorientation des activités, investissement, etc.) inférieur à celui consécutif à une mesure de libre-échange en raison d'un manque de concurrence. La faiblesse de l'ajustement ne permet pas de résoudre les difficultés économiques de l'industrie concernée, ce qui l'amène à exprimer une nouvelle préférence protectionniste dans la période suivante. L'ajustement est donc ici une fonction décroissante du niveau tarifaire passé et traduit un *feedback négatif*.

Hathaway (1998) décrit un processus similaire, mais dans le sens inverse. Il étudie le comportement des industries et des firmes consécutivement à une mesure de libéralisation. Il développe une explication dynamique de changement des préférences commerciales dans laquelle « la libéralisation commerciale a un effet de feedback positif sur les préférences politiques et les stratégies politiques des groupes de producteurs domestiques. Dans la mesure où l'industrie s'ajuste à des conditions de marché plus compétitives, ses caractéristiques changent de façon à réduire la probabilité qu'elle demande la protection dans le futur » (Hathaway, 1998, p. 606). Quant aux firmes qui ne sont pas en mesure de réaliser l'ajustement, elles sont évincées du marché. Dans les deux cas, le poids politique des intérêts protectionnistes diminue. Cependant, ce processus d'ajustement peut être ralenti par l'approfondissement des difficultés économiques dans le court terme, alors que l'ajustement est un processus de long terme. La demande de protection peut alors se maintenir durant un laps de temps transitoire. Cette dernière remarque permet d'introduire l'argument selon lequel il existe une relation positive entre la situation de la conjoncture économique et les intérêts privés : à une conjoncture de crise ou de dépression est associé un accroissement des intérêts protectionnistes ; à une situation de croissance économique est associée une amplification des intérêts libre-échangistes (McKeown, 1984 ; Cassing *et alii*, 1986).

3.4. *Un schéma synthétique des différentes approches : la relation d'interdépendance*

Cette section reprend les approches économiques et les approches politiques et institutionnelles. Elle n'offre pas une nouvelle analyse, mais montre que la segmentation de l'EPPOC, bien qu'essentielle dans la perspective de la compréhension d'un phénomène, n'est que partiellement pertinente. Dit autrement, les différentes approches peuvent être synthétisées dans un schéma d'ensemble afin de montrer les mécanismes de l'interaction réciproque entre l'Etat (gouvernement et bureaucratie) et les groupes sociaux.

FIGURE 1 – Interactions entre l'Etat et les intérêts présents sur le territoire national*



Note : * le sens des flèches indique le sens de causalité des interactions ;
une double flèche indiquant une double causalité.

La figure 1 ci-dessus, est composée de quatre niveaux et représente l'ensemble des interactions entre les différents déterminants de la POC mixte. Le premier niveau est celui des « intérêts privés exprimant une préférence commerciale ». Il reprend les analyses économiques qui expliquent que les intérêts commerciaux sont fonction des conséquences de la POC sur leurs revenus réels : les détenteurs de facteur(s) rare(s) préfèrent la protection, les détenteurs de facteur(s) abondant(s) préfèrent le libre-échange et les détenteurs

de facteur(s) spécifique(s) préfèrent le libre-échange s'ils sont compétitifs vis-à-vis de la concurrence étrangère et préfèrent la protection dans le cas inverse. Cette constellation d'intérêts commerciaux est ainsi composée de gagnants et de perdants à l'ouverture commerciale. Mais, pour qu'un ou plusieurs intérêts entreprennent une action collective afin d'influencer les décisions prises par l'Etat, celui-ci ou ceux-là doivent passer outre les problèmes de l'action collective. On passe alors dans le niveau suivant, celui de la « formation des intérêts collectifs libre-échangistes et protectionnistes ».

La création d'un groupe exprimant un intérêt collectif nécessite que ses membres soient capables de diminuer les comportements de « *free riding* » et qu'ils expriment des intérêts initiaux convergents. Une fois ces problèmes résolus, le groupe se forme : il s'agit soit de classes factorielles donnant lieu à des conflits de classe (mobilité parfaite, coûts de l'action collective nuls, trois facteurs de production), soit de groupes d'intérêts donnant lieu à des conflits transversaux (mobilité imparfaite, coûts de l'action collective élevés, un grand nombre de facteurs de production). Une fois les groupes formés, ces derniers peuvent exercer des pressions sur l'Etat. On passe alors au niveau supérieur, celui de l'Etat.

Les groupes sociaux peuvent exercer des pressions par deux voies d'accès différentes : soit ils agissent sur le gouvernement *via* la pression électorale et/ou le soutien financier, soit ils agissent sur la bureaucratie ; les deux actions simultanées étant possibles. La réussite dans la première voie dépend du poids électoral et/ou financier des groupes sociaux : la prééminence de la voix électorale sur la voie financière et inversement, est fonction de la nature du régime politique. La réussite dans la seconde, la voie bureaucratique, dépend des relations entre groupes sociaux et bureaucratie²⁸ et des règles de leur encadrement. Ces deux voies d'accès constituent autant de filtres à travers lesquels doivent passer les intérêts commerciaux pour espérer une représentation effective de leur préférence. Mais, quoi qu'il en soit, ces filtres ne font que limiter et non annuler les pressions privées, ce qui explique la présence d'une double flèche. La prise de décision du gouvernement donne alors lieu à une politique d'ouverture mixte qui représente le dernier niveau.

La politique d'ouverture commerciale choisie est mixte au sens où elle comprend à divers degrés des mesures de libre-échange et de protection. Ceci s'explique par la diversité des intérêts commerciaux en présence sur le territoire et ayant résolu les problèmes de l'action collective. Néanmoins, ces intérêts peuvent être dominés par une catégorie d'intérêts, ce qui explique alors que l'orientation d'une POCM soit davantage libre-échangiste ou davantage protectionniste. Les mesures de libre-échange et de protection alors appliquées exercent des « *feedbacks* » positifs et/ou négatifs sur les intérêts commerciaux : s'ils sont positifs, les intérêts deviennent libre-échangistes et s'ils sont négatifs, ils deviennent protectionnistes. La boucle est bouclée et un nouveau jeu d'interactions débute.

²⁸ Si la bureaucratie n'est pas accessible aux groupes sociaux, cette voix est automatiquement annulée, ce qui accroît alors l'autonomie de l'Etat.

Conclusion

Les approches économique, institutionnelle et politique ont été développées indépendamment l'une de l'autre. Néanmoins, elles ne doivent pas être considérées comme mutuellement exclusives : aucune ne peut prétendre rendre compte à elle seule de la détermination endogène de la POC. Il faut considérer que ces deux approches s'articulent et que cette articulation met en perspective l'existence de relations d'interdépendance entre les acteurs (groupes sociaux, gouvernement et bureaucratie). Cette articulation donne indirectement une représentation de la nation comme une constellation d'intérêts privés soumis à l'autorité de décision de l'Etat. Cette représentation de la nation est proche de celle proposée par Perroux (1954) pour qui la nation est un « un groupe de groupes composé (...) de classes relativement dominantes et de classes relativement dominées. (...) Chaque nation vit dans les Projets concurrents, le plus fréquemment incompatibles, d'élites et de groupes dont ni les luttes ni les alliances ne sont figées en modèles invariables. (...) Le rapport des forces donne existence et réalité à l'un de ces programmes et de ces plans, plus fréquemment à une résultante composite de tous les programmes et de tous les plans » (Perroux, 1954, p. 371-372). Cependant, les rapports entre groupes et entre groupes et Etat sont guidés par des rapports de pouvoir selon Perroux, alors que l'EPPOC les envisage à travers une analyse rationaliste.

Références

- Aggarwal V., Keohane R., Yoffie D., 1987. « The Dynamics of Negotiated Protectionism », *American Political Science Review*, 81, 2, June, 345-366.
- Allen W., 1963. « The International Trade Philosophy of Cordell Hull », *American Economic Review*, 43, 101- 116.
- Alt J., Carlsen F., Heum P., Johansen K., 1999. « Asset Specificity and the Political Behavior of Firms : Lobbying for Subsidies in Norway », *International Organisation*, 53, 1, Winter, 99-116.
- Alt J., Gilligan M., 1994. « The Political Economy of Trading States: Factor Specificity, Collective Action Problems, and Domestic Political Institutions », dans Frieden J.A. et Lake D.A., *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, 4^e ed., St. Martin's Press, New York, 2000, 327-342.
- Alt J. E., Gilligan M. J., Rodrik D., Rogowski R., 1996. « The Political Economy of International Trade. Enduring the Puzzles and an Agenda for Inquiry », *Comparative Political Studies*, 29, 6, December, 689-717.
- Amsden A., 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, New York, Oxford University Press.

- Baldwin R. E., 1976. « The Political Economy of Post War US Trade Policy », dans Baldwin R. E., *Trade Policy in a Changing World Economy*, Harvester Wheatsheaf, 1988, 42-72.
- Beaulieu E., Magee C., 2001. « Campaign Contribution and Trade Policy: New Tests of Stolper-Samuelson », 30, <http://netec.mec.ac.uk/WOPEC/data/papers/tcdtcdceg20016.html>.
- Bhagwati J., 1987. « Directly Unproductive Profit-seeking (DUP) Activities », dans Bhagwati J. (éd.), *Political Economy and International Economics*, 1991, 129-134.
- Bouët A., 1998. *Le protectionnisme*, Librairie Vuibert, Paris.
- Brainard S., Verdier T., 1993. « The Political Economy of Declining Industries: Senescent Industry Collapse Revisited », NBER Working Paper N° 4606, December, 34.
- Brawley M., 1993. *Liberal Leadership: Great Power and their Challengers in Peace and War*, Ithaca, Cornell University Press, 1993.
- Brander J. A., Spencer B. J., 1983. « International R&D Rivalry and Industrial Strategy », *Review of Economics Studies*, Tome L, 707-722.
- Cassing J., McKeown T., Ochs J., 1986. « The Political Economy of the Tariff Cycle », *American Political Science Review*, 80, 3, September, 843-862.
- Chang H. J., 2002. *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press.
- Cohen D., 1997. *Richesse du monde pauvreté des nations*, Flammarion.
- Dutt P., Mitra D., 2002. « Political Ideologie and Endogenous Trade Policy: An Empirical Investigation », NBER Working Paper N° 9239, p. 38.
- Finger J., Hall H., Nelson D., 1982. « The Political Economy of Administered Protection », *American Economy Review*, 72, 3, June, 452-466.
- Friman H., 1988. « Rocks, hard places, and the new protectionism: textile trade policy choices in the United States and Japan », *International Organisation*, 42, 4, Autumn, 690-724.
- Frieden J., Rogowski R., 1996. « The Impact of International Economy », dans Keohane R. O. et Milner H. V. (ed.), *Internationalization and Domestic Politics*, Cambridge University Press, 1996, 25-47.
- Frieden J., 1988a. « Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy », *International Organisation*, 42, 1, Winter, 59-90.
- , 1988b. « Capital Politics: Creditors and the international Political Economy », *Journal of Public Policy*, 8, part ¾, July-December, 265-285.
- , 1991. « Invested interests: the politics of national economic policies in a world of global finance », dans Cohen B.J. (ed.), *The International Political Economy of Monetary Relations: State-Market Relations in the Changing Global Order*, the Library of Political Economy, London, Vol. 3, 1993, 427-453.

- Garrett G. ET Lange P., 1996. « Internationalization, Institutions and Political Change », dans Keohane R. O. et Milner H. V. (ed.), *Internationalisation and Domestic Politics*, Cambridge University Press, 1996, 48-75.
- Genereux J., 1996. *L'Economie politique. Analyse économique des choix publics et de la vie politique*, Paris, Larousse.
- Gilligan M., 1997. « Lobbying as a Private Good with Intra-Industry Trade », *International Studies Quarterly*, 41, 455-474.
- Goldstein J., 1986. « The Political Economy of Trade: Institutions of Protection », *American Political Science Review*, 80, 1, March, 161-184.
- , 1988. « Ideas, Institutions, and American Trade Policy », dans Frieden J. A. et LAKE D. A., *International Political Economy*, 3^o ed., St. Martin's Press, New York, 1995, 387-406.
- , 1989. « The impact of ideas on trade policy: the origins of U.S. agricultural and manufacturing policies », *International Organisation*, 43, 1, Winter, 31-71.
- Gourevitch P., 1978. « The second image reversed: the international sources of domestic politics », *International Organisation*, 32, 4, Autumn, 881-911.
- Granger C., Siroën J. M., 2001. « Les démocraties sont-elles plus ouvertes aux échanges ? », *Economie Internationale*, N° 88, 4^{ème} trimestre, 59-76.
- Grossman G., Helpman E., 1994. « Protection for Sale », *American Economic Review*, 84, 833-850.
- , 1995. « Trade Wars and Trade Talks », NBER Working Paper N° 4280, p. 41.
- Haggard S., 1988. « The Institutional Foundations of Hegemony: Explaining the Reciprocal Trade Agreements Act of 1934 », *International Organisation*, 42, 1, Winter, 91-119.
- Hansen W., 1990. « The International Trade Commission and the Politics of Protectionism », *American Political Science Review*, 84, 1, March, 21-47.
- Hathaway O., 1998. « Positive Feedback: The Impact of Trade Liberalization on Industry Demands for Protection », *International Organisation*, 52, 3, Summer, 575-612.
- HISCOX M., 1999. « The Magic Bullet? The RTAA, Institutional Reform, and Trade Liberalization », *International Organisation*, 53, 4, Autumn, 669-698.
- , 2001. « Class Versus Industry Cleavages: Inter-Industry Factor Mobility and the Politics of Trade », *International Organisation*, 55, 1, Winter, 1-46.
- Irwin D., Kroszner R., 1996. « Log-Rolling and Economic Interest in the Passage of the Smoot-Hawley Tariff », *Carnegie-Rochester Series on Public Policy*, 45, 173-200.
- , 1997. « Interests, Institutions, and Ideology in the Republican Conversion to Trade Liberalization, 1934-1945 », <http://gsbwww.uchicago.edu/fac/randall.kroszner/research/interest.pdf>.

- Katzenstein J., 1976. « International relations and domestic structures: Foreign economic policies of advanced industrial states », *International Organisation*, 30, 1, Winter, 1-45.
- Kébabdjian G., 1999. *Les théories de l'économie politique internationale*, Editions Le Seuil.
- Krueger A., 1974. « The Political Economy of the Rent-Seeking Society », *American Economic Review*, 64, 291-303.
- Krugman P., 1984. « Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economics of Scales », dans Krugman P., *Rethinking International Trade*, The MIT Press, Cambridge, Massachussets, 1991, 185-198.
- , 1992. *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, The MIT Press, Cambridge, Massachussets.
- Magee S., 1978. « Three simple tests of the Stolper-Samuelson Theorem », dans Oppenheimer P. (éd.), *Issues in international economics*, Oriel Press, London, 1978, chap. 8.
- Mansfield E., Busch M., 1995. « The Political Economy of Nontariff Barriers: A Cross-national Analysis », dans Frieden J. A., Lake D. A. (éd.), *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, 4^e ed., St. Martin's Press, New York, 2000, 353-365.
- Mansfield E., Milner H., Rosendorff B., 2000. « Free to Trade: Democracies, Autocracies, and International Trade », *American Political Science Review*, 94, 2, June, 305-321.
- Mayda A., Rodrik D., 2002. « Why are some People (and countries) more Protectionist than Others ? », January.
- Messerlin P., 1982. « Groupes de pressions et choix protectionnistes », dans Reiffers J. L. (éd.), *Economie et Finance Internationales*, Dunod, Paris, 72-83.
- McKeown T., 1984. « Firms and Tariff Regime Change: Explaining the Demand for Protection », *World Politics*, Vol. XXXVVI, 2, January, 215-233.
- Midford P., 1993. « International trade and domestic politics: improving on Rogowski's model of political alignments », *International Organisation*, 47, 4, Autumn, 535-564.
- Milner H., 1987. « Resisting the protectionist temptation: industry and the making of trade policy in France and the United States during the 1970s », *International Organisation*, 41, 4, Autumn, 639-665.
- , 1988a. *Resisting Protectionism. Global Industries and the Politics of International Trade*, Princeton University Press, New Jersey.
- , 1988b. « Trading Places: Industries for Free Trade », *World Politics*, Vol. XL, 350-376.
- Milner H., Yoffie D., 1989. « Between free trade and protectionism: strategic trade policy and a theory of corporate trade demands », *International Organisation*, 43, 2, Spring, 239-272.
- Milner H., Kubota K., 2001. « Why the Rush to Free Trade? Democracy and Trade Policy in the Developing Countries », papier présenté au meeting annuel de l'*American Political Science Association*, San Francisco, August.

- Moore M., 1996. « The Rise and Fall of Big Steel's Influence on U.S. Trade Policy », dans Krueger A. (éd.), *The Political Economy of Trade Protection*, The University of Chicago Press, 1996, 15-34.
- O'Rourke K., Sinnott R., 2001. « The Determinants of Individual Trade Policy Preferences: International Survey Evidence », papier présenté au *Brookings Trade Policy Reform*, May.
- Perroux F., 1954. *L'Europe sans rivages*, PUF, Paris.
- Pugel T., Walter I., 1985. « U.S. Corporate Interests and the Political Economy of Trade Policy », *The Review of Economics and Statistics*, 67, August, 465-473.
- Ray E., Marvel H., 1984. « The Pattern of Protection in the Industrialized World », *The Review of Economics and Statistics*, 66, August, 452-458.
- Ray E., 1987. « The Impact of Special Interests on Preferential Tariff Concessions by the United States », *The Review of Economics and Statistics*, Vol. LXIX, 2, May, 187-193.
- , 1988. « Changing patterns of Protectionism: The Fall in Tariffs and the Rise in Non-Tariff Barriers », dans Frieden J.A. et Lake D.A., *International Political Economy*, 3^e ed., St. Martin's Press, New York, 1995, 353-367.
- Reich R., 1997. *L'économie mondialisée*, Dunod, Paris.
- Rogowski R., 1987. « Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments », dans Frieden J.A. et Lake D.A. (ed.), *International Political Economy*, 2000, 4^e ed., St. Martin's Press, New York, 318-326.
- , 1989. *Commerce and Coalitions*, Princeton University Press, New York.
- Rodrik D., 2001. « Trade as Illusions », *Foreign Affairs*, March-April, 56-64.
- , 1995. « Political Economy of Trade Policy », dans Grossman G., Rogoff K. (éd.), *Handbook of International Economics*, Vol. III, Elsevier Science B.V., 1995, 1458-1490.
- Scheve K., Slaughter M., 1998. « What Determines Individuals Trade Policy Preferences », NBER Working Paper N° 6531.
- Schonhardt-Bailey C., 1991. « Specific Factors, Capital Markets, Portfolio Diversification, and Free Trade. Domestic Determinants of the Repeal of the Corn Laws », *World Politics*, 43, July, 545-560.
- Stolper W., Samuelson P., 1941. « Protection and real wages », *Review of Economics Studies*, 9, 58-73.
- Strange S., 1987. « The Persistent Myth of Lost Hegemony », *International Organisation*, 41, 4, Autumn, 551-574.
- Trefler D., 1993. « Trade Liberalization and the Theory of Endogeneous Protection: An Econometric Study of U.S. Import Policy », *Journal of Political Economy*, 101, 11, 138-160.