

Emiliano Grossman
CEVIPOF, Paris
emiliano.grossman@sciences-po.fr

VERS UNE VISION SCEPTIQUE DES SOLIDARITES ECONOMIQUES TRANSNATIONALES

La mondialisation augmente aux yeux de beaucoup le pouvoir relatif des acteurs économiques par rapport à celui des institutions politiques nationales, qui sont au centre des travaux classiques de relations internationales. C'est là un des rares points communs de la nébuleuse des mouvements « anti- » ou « altermondialisation ». Mais cette thèse est également validée par une grande partie de la littérature académique et, notamment, dans l'approche dite d'« économie politique internationale » (EPI).

Les travaux de ce courant, au demeurant très hétérogène, reposent sur l'idée simple mais forte que l'explosion des échanges commerciaux et des flux des capitaux depuis les années soixante favorise avant tout les acteurs économiques capables d'en bénéficier. Autrement dit, les firmes industrielles et financières les plus internationalisées sont à même de mieux bénéficier de la mondialisation économique. De ce fait, ces firmes sont susceptibles d'être favorables à cette évolution, de la soutenir, voire d'en être un des principaux moteurs. C'est à ce titre que nous introduisons ici le terme « solidarité économique transnationale ».

Parler de « solidarités économiques » peut surprendre. Les acteurs économiques sont définis comme des acteurs rationnels, peu susceptibles de se livrer à toute forme de solidarité, à moins que celle-ci ne leur rapporte un bénéfice économique, en quel cas ce terme « solidarité » ne serait sans doute pas le plus approprié. Le terme solidarité semble, en effet, difficilement réconciliable avec les principes de l'échange marchand. Nous adoptons ici une définition minimale de ce terme afin de mieux en déterminer la nature. Ainsi nous attribuons le terme solidarité économique à *toute relation entre acteurs économiques débouchant sur une action commune en fonction d'intérêts communs* – réels ou perçus.

L'accent sur l'action nous paraît nécessaire comme indicateur certes imparfait de l'intérêt commun, mais comme un indicateur facilement accessible. L'action commune ici ne saurait se limiter à la transaction économique, mais désigne une action conjointe destinée à agir sur l'environnement, par exemple, en essayant de construire ou de modifier le cadre juridique de l'échange marchand. Cela concerne, notamment, toutes les actions habituellement résumées par le terme « lobbying », ce qui comprend toutes les actions destinées à influencer des processus de prise de décision politique.

Le vrai problème que pose cette définition concerne les motivations des acteurs économiques pour s'engager dans une action commune. La logique marchande peut parfaitement assimiler des « stratégies non-marchandes », pour reprendre un terme des études de gestion, si elles sont susceptibles de procurer un bénéfice net à terme, donc de s'insérer – ultimement – dans une logique marchande. Or à y regarder de plus près, il n'est pas toujours aisé de transposer cette « rationalité économique » aux acteurs économiques dans un contexte international.

Pour comprendre les difficultés rencontrées par les acteurs économiques au-delà du monde des frontières, il faut caractériser le type d'organisation sociale du monde internationale. A ce titre, il existe une tradition sociologique qui identifie, comme le dit Durkheim, « deux modes de groupement qu'on observe chez les hommes, les deux formes de la vie sociale »¹. Durkheim approuve ainsi la distinction entre *communauté* (Eising and Kohler-Koch) et *société* (Schönfelder), telle qu'elle apparaît chez Tönnies. Pour Tönnies, la communauté « repose sur une connaissance intime les uns des autres »². La communauté s'exprime à travers trois types

¹ Emile Durkheim, « Communauté et société selon Tönnies », dans *Textes 1. Eléments d'une théorie sociale*, Paris, Editions de Minuit, p. 394.

² Ferdinand Tönnies, *Communauté et société. Catégories fondamentales de la sociologie pure*, Paris, Presses universitaires de France, 1944 [1935], p. 20.

de liens : la parenté, le voisinage et l'amitié ou, exprimé différemment, les liens de sang, le rapprochement spatial et le rapprochement spirituel, dans un ordre décroissant. Le développement de la *société* vient perturber la stabilité des systèmes sociaux fondés sur la communauté, notamment à travers le développement du *commerce* et de la *concurrence*. La société est « comprise comme une somme d'individus naturels et artificiels³ dont les volontés et les domaines se trouvent des associations nombreuses et demeurent cependant indépendants les uns des autres et sans action intérieure réciproque »⁴. La version plus dynamique de Weber s'appuie sur Tönnies, mais se veut plus générale. Ainsi, la *Vergemeinschaftung* renvoie à « l'action sociale fondée sur un sentiment subjectif d'appartenance (affectif ou traditionnel », alors que la *Vergesellschaftung* renvoie à « l'action sociale (Théret) repose sur une compensation des intérêts rationnellement motivés (rationnel par valeurs ou par objectif) ou sur une union des intérêt motivée de la même manière »⁵. Cette définition plus large nous semble plus adaptée, car moins contraignante que celle de Tönnies, pour l'analyse qui suit.

Si nous acceptons ces définitions, la question que nous devons résoudre ensuite concerne l'importance de ces deux concepts pour la compréhension d'un monde manifestement de plus en plus transnational. Il semble peu problématique, en effet, d'affirmer, que nous assistons depuis une trentaine d'années à une rapide accélération des échanges surtout économiques entre les Etats et que ces échanges ont lieu désormais dans des cadres juridiques qui dépassent largement les seuls Etats. La vraie question concerne la nature de ces changements et leurs effets sur les rapports entre acteurs.

En ce qui est des acteurs économiques, leurs relations semblent régies, aux yeux de grand nombre d'analystes, dont certainement les trois auteurs précités, par le principe de *société*, ce qui est parfaitement compatible et avec les analyses des altermondialistes et de celles réalisées dans le cadre de l'EPI. Les acteurs économiques sont rationnels, dans la mesure où ils n'engagent d'actions communes que dans la perspective d'un bénéfice probable. La mondialisation économique peut à ce titre être lue comme un *processus de Vergesellschaftung transnationale*, consistant à mettre en rapport des acteurs économiques et les affranchissant, par ce même mouvement, de tout résidu « communautaire » que l'on pourrait encore trouver chez certains des dirigeants des grandes entreprises multinationales.

Ce papier, comme son titre l'indique, se montre sceptique vis-à-vis de ce type de thèses. Nous montrerons, notamment, que mis à part la vision sociologiquement réductrice qu'elle présuppose des acteurs économiques, cette vision ne tient pas compte des connaissances limitées de ces acteurs. En effet, l'élargissement des cadres juridiques et réglementaires au-delà des frontières nationales, grâce à des conventions spécifiques ou dans le cadre d'organisations internationales comme l'Organisation mondiale du commerce ou l'Union européenne représente d'abord un *facteur d'incertitude* pour les acteurs économiques.

Ce point renvoie à une critique plus fondamentale encore. Nous mettons en doute, en effet, qu'une *société* « pure », c'est-à-dire identique à l'idéal-type wébérien, soit possible. Sans exclure la possibilité d'une action économiquement rationnelle, nous refusons de postuler d'emblée ce type de comportement comme seul pertinent pour les acteurs économique. Ce n'est là qu'un comportement possible parmi d'autres et seule des travaux empiriques peuvent nous éclaircir sur la capacité des acteurs économiques à correspondre à ce modèle. Autrement dit, les acteurs économiques, même dans un contexte de mondialisation économique, ont besoin de repères autres que celles des chiffres et d'éléments communautaires sur lesquels asseoir leurs stratégies économiques. Ainsi la *Vergesellschaftung* n'est complète qu'avec une dose de *Vergemeinschaftung* qui s'exprime avant tout par l'émergence d'un cadre juridique et politique de référence, permettant aux acteurs économiques d'identifier les cibles de leurs actions communes, de même que les enjeux et d'élaborer des stratégies pertinentes.

³ L'auteur fait référence aux autres entités possédant une personnalité juridique comme les firmes. Op. cit., p. 51.

⁴ Op. cit., p. 50.

⁵ Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, Tübingen, Mohr, 1980 [1922], p. 21.

Pour démontrer cet argument, nous allons, dans un premier temps, présenter en détail l'approche EPI et ses conséquences pour notre compréhension de la solidarité économique internationale, avant de nous pencher sur ses limites à partir de quelques exemples tirés avant tout de l'Union européenne. Enfin, nous allons proposer un modèle explicatif alternatif qui essaie d'intégrer les facteurs d'incertitude dans l'analyse EPI pour la rendre plus dynamique.

I. Les solidarités économiques au prisme de l'intégration économique internationale

Plutôt que de passer en revue toutes les explications de l'importance des acteurs économiques dans l'espace mondial, nous privilégions ici les travaux d'économie politique internationale, qui ont poussé plus loin que la plupart des travaux leurs hypothèses sur les effets de l'intégration économique internationale sur les acteurs économiques et leurs rapports à leurs Etats d'origine (A). Ensuite, nous discuterons rapidement l'incidence de cette discussion pour le comportement des grandes entreprises financière dans le cadre l'Union européenne (B).

A) Economie politique internationale et action commune

Surtout connue pour des auteurs comme Strange (1994, 1996, & Stopford, 1987), Gilpin (1987, 2001) ou encore Keohane (1984 ; & Nye, 1989) ou Nye (1990), l'« école » de l'économie politique internationale (EPI) rassemble nombre d'auteurs qui réfléchissent souvent à partir de modèles théoriques très divergents à la nature des rapports entre économie et politique dans les relations internationales. Selon la définition de Strange, l'économie politique internationale

concerne les arrangements sociaux, politiques et économiques qui affectent les systèmes globaux de production, d'échanges et de distribution et le mélange de valeurs reflétés par ceux-ci. Ces arrangements ne sont ni le fruit de la volonté divine ni le résultat fortuit du hasard. Plutôt, ce sont les résultats de décisions humaines prises dans le contexte de d'institutions, de règles ou coutumes (Strange, 1994 : 18).

Au-delà de ces questions très générales, une littérature substantielle s'est développée, essentiellement aux Etats-Unis, sur le lien entre politique nationale et relations internationales. Cette littérature part d'une analyse critique des approches de type réaliste et néo-réaliste et dénonce leur négligence des relations entre politique intérieure et politique internationale. Bien que les premières critiques se soient développées dès la fin des années soixante (notamment Rosenau, 1969 ; Allison, 1971), c'est au cours des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix que se développe aux Etats-Unis un courant de travaux sur les 'origines internes de la politique étrangère'. Il faut, notamment, mentionner les apports d'un courant de travaux sur les relations entre la situation économique nationale et la coopération économique internationale, tels des accords de libre-échange ou de coopération monétaire. Les accords de coopération régionale et, plus particulièrement, l'Union européenne font l'objet de nombreuses contributions (pour une revue, voir Frieden & Martin, 2000 ; Cohen, 2001 ; Keohane & Milner, 1996). De manière générale, ces travaux affirment que

les acteurs économiques les plus à même de bénéficier des opportunités nouvellement ouvertes de commerce et paiements internationaux sont susceptibles de soutenir des politiques leur permettant de réaliser les plus grands bénéfices possibles associés avec un horizon économique élargi (Frieden & Rogowski, 1996 : 45)⁶.

Cette affirmation est essentiellement dérivée des théories du commerce international. Le travail de Rogowski (1989 : 3/4), notamment, demeure largement inspiré du principe de

⁶ En Anglais : « Economic actors best able to take advantage of newly available opportunities for international trade and payments are expected to support policies that allow them to realize the fullest possible benefits associated with broadened economic horizons ».

l'avantage comparatif. L'idée simple que ce travail souligne, à la suite du travail fondateur de Stolper et Samuelson (1941), est que le prix d'un bien sur le marché mondial va avoir des influences sur les rapports de forces et les intérêts politiques des acteurs économiques sur le plan national.

Dans une économie à deux biens, on peut prévoir les cas de figures suivants. Les choses sont simples si les prix des deux biens sont au-dessous ou au-dessus des prix mondiaux. Dans le premier cas, les deux groupes de producteurs vont favoriser une libéralisation des échanges. Dans le second, les deux groupes ont intérêt à soutenir des tarifs douaniers élevés, les protégeant contre la concurrence extérieure. La situation devient plus complexe si le prix du premier bien n'est pas compétitif ou en au-dessus du prix mondial, tandis que celui du second est compétitif ou au-dessous du prix mondial. Dans ce cas de figure, le premier groupe va tout faire pour obtenir ou maintenir des tarifs douaniers élevés, tandis que le second va défendre des niveaux aussi bas que possible des tarifs douaniers. C'est précisément le contenu du théorème de Stolper et Samuelson (1941), qui stipule que le protectionnisme favorise le facteur de production rare ou relativement plus cher, c'est-à-dire le travail dans une économie pauvre en ce facteur, et qu'il pénalise le facteur abondant, comme le capital dans une économie riche en capital (Rogowski, 1989 : 3-6)⁷.

Cependant, ces approches s'intéressent surtout à la manière dont des *changements* au niveau de l'économie mondiale peuvent affecter les préférences politiques de certains acteurs économiques, ainsi que les rapports de forces entre coalitions sur le plan national. Une plus grande mobilité des capitaux va favoriser le capital dans les pays où il est abondant mais le défavoriser là où il est relativement rare (Frieden, 1991 : 435)⁸. Autrement dit, une « facilitation » exogène (*exogeneous easing*) de la mobilité des capitaux, par exemple à travers des réseaux informatiques plus performants et moins coûteux ou la libéralisation de certaines places financières et des meilleures infrastructures, peut changer l'attitude des acteurs économiques locaux face au degré d'ouverture national et des pratiques protectionnistes comme le contrôle de capitaux (Frieden & Rogowski, 1996 : 26).

Dans ces conditions, il convient de spécifier davantage les facteurs de production. A titre d'exemple, du capital investi dans des activités économiques avec un ratio travail/capital élevé, comme par exemple dans l'industrie automobile, est bien moins mobile que du capital sur un compte en banque. Frieden favorise ainsi le modèle dit des « facteurs spécifiques » qui permet de tenir compte de ces distinctions, contrairement au modèle ricardien classique qui ne connaît que trois facteurs de production (1991 : 436-442)⁹.

Ainsi, même en limitant l'analyse aux banques, l'on peut observer qu'elles sont engagées dans une variété d'activités qui structurent leurs horizons temporels et leurs engagements vis-à-vis d'un secteur ou une économie. Si certains types d'engagements sont susceptibles d'évoluer à court terme, d'autres peuvent être à l'origine d'un certain degré de « rigidité » à court terme, ce qui peut entraîner des oppositions entre secteurs résolument « internationalistes » et d'autres plus réticents face à la libéralisation financière. Ces dernières possèdent éventuellement des capacités plus limitées et sont engagés dans des activités régionales et bénéficiant de niches légales ou d'un certain degré de protection¹⁰.

⁷ Le travail de Rogowski dépasse nos besoins, dans la mesure où il tente de développer un modèle des tensions sociales à partir d'une analyse des effets de crises économiques internationales ou de la chute des prix des transports sur des sociétés données et leurs clivages politiques dans une réflexion plus large sur l'histoire de ces clivages (1989 : 163-174).

⁸ Frieden va jusqu'à affirmer que dans un contexte d'intégration financière au niveau mondial, le lobbying des investisseurs devrait diminuer dans la mesure où ils pourraient bouger leurs capitaux à leur guise pour profiter des meilleures opportunités, même s'il accorde que cet argument sonne absurde pour un politiste (1991 : 443).

⁹ Nous n'élaborons pas davantage ici sur la différence entre le modèle classique de Stolper-Samuelson ou Heckscher-Ohlin-Vanek qui travaille avec des facteurs de production classiques (terre, travail et capital), et celui des facteurs spécifiques (Ricardo-Viner), utilisé par Frieden, notamment, qui correspond davantage à une approche sectorielle. Nous nous fondons sur le second sans entrer dans un débat détaillé sur les mérites relatifs de chaque modèle (voir Frieden & Rogowski, 1996 : 36-42). Un bon résumé en français est fourni par Aubin & Norel (2000 : ch. 1 & 2).

¹⁰ Rogowski accorde que ce modèle ait une valeur explicative à court terme, mais soutient que le théorème de Stolper-Samuelson est toujours valable à long terme. Par ailleurs, selon l'auteur, avec la

Autrement dit, dans un processus de *Vergesellschaftung* transnationale, tel que celui favorisé par la mondialisation économique depuis les années soixante, des nouvelles coalitions d'acteurs économiques sont susceptibles d'émerger. Plutôt que de défendre l'élargissement des marchés nationaux (y compris des marchés d'exportations pour écouler les marchandises nationales), les acteurs économiques les plus performants et les plus compétitifs vont s'unir au niveau transnational, si l'occasion leur en est fournie – c'est-à-dire, si ce niveau leur procure des nouvelles opportunités économiques – et devenir rapidement une force motrice de ce processus de transnationalisation. La mondialisation fait ainsi figure de briseur des solidarités (économiques) nationales.

Notons tout de même que l'impulsion première ne peut venir, dans ce modèle, des acteurs économiques eux-mêmes. Cependant, les acteurs économiques prennent rapidement la relève. Le terme impulsion est peut-être même trop fort. Si l'on prend l'exemple historique des « euromarchés » et des « eurodollars », l'on observe qu'il s'agit plutôt d'un défaut ou un trou de réglementation que d'une véritable impulsion qui a rendu possible ces phénomènes. En même temps, il semble certain que la véritable explosion des marchés financiers n'a eu lieu que dans les années quatre-vingt, à la suite de la libéralisation des principales places financières mondiales, donc d'une impulsion donnée par les régulateurs. Une fois engagé, cependant, ce processus devient rapidement irréversible et, surtout, développe une dynamique propre entretenue par les firmes bénéficiaires de cette évolution plutôt que par celui qui donne l'impulsion originale.

B) L'exemple des banques dans l'intégration européenne

Appliqué à l'intégration européenne¹¹, ce seront surtout les banques possédant des capitaux mobiles et déjà fortement engagés dans des transactions transnationales qui sont susceptibles de favoriser plus de libéralisation, ainsi qu'une réduction de la volatilité de change, ce qui faciliterait davantage l'intégration. L'intégration fournit à ces acteurs des opportunités d'investissement supplémentaires et leur permet donc de diversifier leurs portefeuilles d'investissement. Au contraire, les détenteurs de capitaux immobiliers avec peu d'ouverture internationale sont susceptibles d'être plus sceptiques, voire réticents envers plus d'ouverture. Hefeker, dans le prolongement de Frieden, soutient que seules les grandes banques européennes soutiennent le processus d'intégration financière et monétaire, tandis que les petites banques se montreraient plus réticentes puisqu'elles risquent d'être anéanties par la concurrence accrue et les efforts nécessaires pour exister dans un marché plus unifié (1997a : 80-93)¹².

De manière générale, Frieden ou Eichengreen (Frieden, 1991 ; Eichengreen & Frieden, 1993) s'attendent à ce que les acteurs, une fois convaincus des avantages que représente pour eux une monnaie unique, emploieront tous les moyens possibles pour parvenir à ce but. Frieden donne l'exemple de *l'Association de la monnaie unique pour l'Europe*, qui, dès 1986/1987, se serait mobilisée sur le mode transnational en faveur de la monnaie unique, alors que les Etats membres restaient sceptiques (Frieden, 1991 : 447).

L'intégration économique et la libéralisation des marchés intéresserait ainsi surtout les grandes entreprises qui devraient vite reconnaître l'intérêt qu'elles ont à soutenir le processus

plus grande mobilité du capital le « court terme » serait en train de devenir de plus en plus court (Rogowski, 1989 : 18/19). C'est une vision quelque peu exacerbée de l'acteur rationnel qui exclut toute vision alternative de l'acteur économique et qui exclut d'emblée le poids d'institutions quelle qu'elles soient. Frieden affirme, au contraire, que l'intégration n'a guère réduit le degré de « spécificité sectorielle » (1991 : 444), se rapprochant davantage des visions « sceptiques » de la mondialisation. Cf. Helleiner (1994), Boyer (1996), Wade (1996).

¹¹ Le nombre de travaux sur l'Europe croît sans cesse. Sans aucune prétention à l'exhaustivité, cf. Frieden (1991, 1996, 1998, 2001), Frieden, Gros & Jones (1998), Eichengreen & Frieden (1993), Garrett (1992, 1993), Garrett & Weingast (1993), Hefeker (1997a, 1997b), Milner (1997 : ch. 8).

¹² S'agissant d'un travail de modélisation, Hefeker (1997a, 1997b), comme Frieden (1991, 1998, 2001), se contente d'élaborer un modèle appuyant son affirmation, pour supposer qu'il correspond effectivement à la réalité. Autrement dit, puisqu'il est dans l'intérêt des grandes banques de soutenir l'UEM et dans l'intérêt des petites de s'y opposer, il va de soi qu'elles vont le faire, conformément à certaines visions pluralistes simples. De ce point de vue, un travail empirique détaillé à l'image de la présente thèse serait totalement superflu, aux yeux de ces chercheurs.

d'intégration en vue d'une augmentation de leur débouchés. Plus précisément, ce sont donc les entreprises financières ou autres qui pensent être compétitives sur un marché européen intégré qui vont soutenir toute mesure de libéralisation et d'intégration. A ce titre, les différents « cas » examinés ici devraient sans exception être soutenus : la réduction des obstacles à la libre circulation des biens, services, capitaux et personnes bien sûr – comme dans l'initiative du marché unique et, plus récemment, dans le plan d'action pour les services financiers, mais également l'intégration monétaire, ainsi que la politique d'aides d'Etat (chapitre 9), concernant par définition seulement des entreprises non compétitives sur le marché unique.

A l'opposé de cette attitude fondamentalement « pro-européenne » dans un sens exclusivement économique, l'on trouvera les acteurs avec une ouverture internationale limitée et peu ou pas susceptibles de survivre face à la concurrence du marché unique et qui sont de ce fait des opposants probables du processus d'intégration, dans la mesure où il menace leur survie économique en menaçant leurs niches juridiques et tarifaires. Logiquement, ces acteurs soutiendront une ouverture plus lente et la permanence de clauses d'exception nationales, voire s'opposeront à des projets tendant à approfondir davantage le marché bancaire européen.

Pour ce qui est de l'action commune entre acteurs économiques, l'on peut s'attendre à ce que les acteurs usent de tous les moyens dont ils disposent pour parvenir à leur fins, tant que les coûts n'excèdent pas les bénéfices escomptés. Concrètement, il est probable que les acteurs se dotent de ressources européennes spécifiques comme l'expertise légale, des services de représentation politique internes ou externes et la participation à des associations, fédérations et d'autres forums leur permettant de mieux poursuivre des stratégies politiques au service de leurs intérêts commerciaux. Toutes ces démarches ne remettront pourtant pas en cause leurs objectifs et intérêts : elles ne relèvent, encore une fois, que de considérations tactiques sans incidence aucune sur la stratégie.

Un danger existe pour deux types de structures. Si les tensions entre grandes et petites banques prédites par Hefeker (1997a, 1997b) se confirment, ceci pèsera tout d'abord sur la capacité d'action des associations nationales **ou** européennes aux membres très hétérogènes. Autrement dit, des conflits d'intérêt plus ou moins violents devraient avoir lieu à l'intérieur des associations pour la définition des objectifs. De même, cette hétérogénéité devrait peser sur les organismes de concertation nationaux, les fédérations ou les tables-rondes et leur capacité à définir des « positions de place », c'est-à-dire nationales face aux processus supra- ou transnationaux.

Plusieurs critiques doivent être adressées aux hypothèses exposées dès maintenant. De manière générale, il ne va pas de soi que les seuls mobiles économiques suffisent à expliquer le comportement et les stratégies politiques des différents représentants des banques. Notamment, sans que nous puissions approfondir davantage cette critique ici, l'on assiste à une professionnalisation progressive de la représentation des intérêts, fondée exclusivement sur les compétences « politiques » des représentants. Deuxièmement, la plupart des travaux d'EPI présentés sont fondés exclusivement sur des déductions logiques dérivées de modèles de choix rationnel. Aucun des travaux cités ne peut appuyer ses arguments sur des données empiriques précises¹³. Troisièmement, les modèles eux-mêmes sont inspirés exclusivement de modélisations de démocraties de type 'pluraliste', et notamment 'états-unien', inaptés à rendre compte des processus politiques dans la plupart des Etats membres. Finalement, même si les affirmations sur les préférences des acteurs s'avéraient vraies empiriquement, il n'est pas dit que ces préférences soient nécessairement traduites en actions ou pressions en faveur d'un projet politique donné¹⁴.

¹³ Frieden (2001) prétend, pourtant, y parvenir dans le cas de l'Union économique et monétaire.

¹⁴ L'approche EPI peut être accusée de fonctionnalisme dans la mesure où un stimuli externe doit nécessairement induire une réaction prévue à l'avance. Ceci vaut pour Frieden autant que pour Rogowski (1989) ou Milner (1997). Moravcsik, grâce à une histoire détaillée de la « formation des préférences nationales », est bien plus nuancé, même s'il se fonde sur les travaux de Frieden (Moravcsik, 1998 : 44 et suiv.).

II. Incertitude et apprentissage : vers une synthèse sceptique

Notre point de vue rentre en conflit avec la vision exposée des fondements de la solidarité économique transnationale par l'EPI. Pour participer et profiter effectivement d'un processus de Vergesellschaftung transnational, il faudrait que les acteurs soient en mesure de reconnaître leurs intérêts économiques communs. Or les conditions concrètes des processus de transnationalisation ne permettent pas, à court et moyen terme, l'émergence d'une Gesellschaft pure où l'échange est possible de manière permanente et la valeur des biens et services échangés connue de tous. La thèse ici défendue est que les acteurs sont certes rationnels dans la mesure où leur but ultime est de maximiser leurs bénéfices, mais que, dans un contexte d'incertitude, d'autres logiques sont susceptibles de prévaloir sur la logique économique au moins temporairement.

Le plus souvent, les acteurs prennent alors des attitudes attentistes plutôt que prendre des initiatives. Leur capacité de comprendre et d'interpréter des enjeux politiques en termes de coûts et bénéfices est aussi limitée, voire plus limitée que chez les acteurs politiques dans des processus politiques multiniveaux. Dès lors, il est peu probable qu'une banque ou une association bancaire puisse développer un point de vue en faveur *ou* contre, par exemple, l'Union économique et monétaire sur la seule base d'arguments économiques (voir sur ce point Cohen, 1989 ; Giovannini, 1995). Ce n'est qu'à l'issue d'un double processus d'apprentissage chez les groupes d'intérêt et d'institutionnalisation d'un niveau communautaire de gouvernance que les groupes d'intérêt sont susceptibles de retrouver la capacité de poursuivre des stratégies de représentation politique appuyant leurs intérêts commerciaux.

Nous voudrions présenter une vision « sceptique » permettant de relativiser quelque peu le rôle et, surtout, la détermination des groupes d'intérêt dans un contexte de grande incertitude. Le point de départ de cette vision reste l'EPI, mais en l'enrichissant de certains éléments de l'institutionnalisme sociologique et historique. Nous sommes conscients des contradictions intrinsèques entre les deux visions des institutions sous-jacentes, mais nous croyons que l'environnement peut évoluer vers un contexte où les choix redeviennent « économiquement rationnels », quitte à ce que cette situation ne soit en fin de compte qu'un cas de figure de visions plus sociologiques ou historiques.

A) Acteurs « rationnels » et incertitude

Concrètement, les décideurs économiques font des choix qu'ils doivent justifier devant leurs actionnaires ou leurs conseils d'administration d'un point de vue économique. Des évaluations régulières servent à assurer l'efficacité économique des stratégies politiques et des actions communes qui en résultent. Il est difficile de passer outre cette volonté d'efficacité dans l'analyse, même s'il convient, bien sûr, de la confronter au terrain. Le discours de nos interlocuteurs, rencontrés au cours d'un terrain sur les groupes d'intérêt bancaires (2000 à 2002), va clairement dans ce sens, tandis que les associations se comprennent de plus en plus comme des fournisseurs de services plutôt que de corporations ou de représentations « organiques ». Dès lors, il n'est pas risqué d'émettre l'hypothèse que les acteurs économiques feront de leur mieux pour rendre les activités de veille et de démarchage politique aussi efficaces que possibles, c'est-à-dire qu'ils essaieront de favoriser autant que possible les stratégies commerciales ou les intérêts économiques de leurs maisons-mères, de leurs membres ou de leurs clients¹⁵.

¹⁵ A la suite de Scharpf (1997a : 58 et suiv.), nous incluons la capacité d'agir stratégiquement des acteurs collectifs comme une possibilité dans notre analyse. Le véritable obstacle à cette action ne sont pas les institutions mais la capacité à résoudre des divergences internes. Les préférences, au contraire, ne sauraient être réduites à l'état de prémisses. Ces préférences contiennent, certes, des « intérêts », mais également des structures cognitives et des éléments identitaires (ibid. : 63-66). Autrement dit, si la présence à l'état de prémisses de la maximisation de l'utilité paraît problématique, elle ne saurait être exclue d'emblée pour irréaliste, quitte à commettre une erreur similaire à celle commise par les économistes néoclassiques, en déterminant *a priori* les intérêts des acteurs.

Une multitude d'éléments peuvent empêcher ou rendre plus difficile la poursuite des intérêts, mais également l'identification même de ces intérêts. En effet, un changement exogène comme l'émergence d'un niveau communautaire de gouvernance de la finance – ou, généralement, de tout régime international contraignant – entrainera dans un premier temps une remise en cause des arrangements institutionnels existants, les mettant sous pression et les poussant à s'adapter à la nouvelle situation. Cependant, ce changement sera lent et marqué par des erreurs d'appréciation dû aux facteurs structurels caractérisant les acteurs et leur environnement.

Toute nouveauté exogène de ce type est susceptible, dans un premier temps, d'accroître l'*incertitude* autour des actions et des stratégies des acteurs. Tout sera fait, bien sûr, pour intégrer, examiner et répondre en fonction des procédures et réponses existantes et avérées, mais ceci n'est pas toujours possible, dès lors que le changement en question porte atteinte à la totalité des conditions d'opération des acteurs. Ainsi, l'Union économique et monétaire, dans le cas des banques en Europe, n'est pas susceptible d'être ramenée à une expérience passée, dans la mesure où il s'agit d'un événement sans précédent. Même les acteurs allemands, qui connaissent l'union monétaire allemande peu avant la décision sur l'Union monétaire européenne, ne sont pas véritablement avantagés, dans la mesure où dans le cas allemand, l'Etat est prêt à assumer les coûts et les risques dans le cadre de l'union monétaire, économique, fiscale et politique. En l'absence d'un Etat européen, les conséquences de l'UEM ne sont guère prévisibles.

Plusieurs types de sources d'incertitude peuvent être identifiées. La première provient tout simplement de l'ignorance des structures et logiques politiques spécifiques à un régime international, en l'occurrence des institutions communautaires et des politiques communautaires. Dès lors que les connaissances de la construction communautaire sont limitées, il est difficile de se forger un avis sur un enjeu donné, de reconnaître un intérêt et, surtout, de le poursuivre au niveau communautaire. De même, l'absence quasi totale de contacts directs entre les institutions communautaires et les groupes d'intérêt nationaux empêche tout soutien direct à une initiative en provenance du niveau communautaire. Ainsi, une firme bien « connectée » au niveau national peut se retrouver assez démunie dans un contexte politique transnational. Sa méconnaissance des structures politiques lui rend impossible aussi toute action commune, du moment où *aucune* action n'est envisageable.

Ensuite, même lorsque les contacts sont établis, le caractère très compliqué des processus décisionnels multi-niveaux, tels que ceux du niveau communautaire et la multiplicité des acteurs qui y participent rendent le processus politique largement imprévisible aux yeux des groupes d'intérêt, même très importants. Intervenant surtout dans les périodes de mise sur agenda pour aider ou pousser les acteurs politique, donc surtout la Commission au niveau européen, à présenter une communication ou une proposition de directive, et parfois au moment de la mise en œuvre d'une législation européenne, les groupes d'intérêt sont largement exclus – au niveau communautaire – des débats et de la prise de décision. Dans les périodes où ils peuvent trouver de l'écoute auprès d'une administration, les groupes d'intérêt ont souvent du mal à anticiper les positions qui vont finalement l'emporter (cf. Mazey & Richardson, 1995, 1996).

Une troisième source d'incertitude provient des enjeux eux-mêmes. Le domaine financier, pour reprendre notre exemple, connaît des changements profonds dans plusieurs domaines. Ainsi, la mise en place du marché unique pour les services financiers s'accompagne ou est précédée dans plupart des Etats membres – le Royaume-Uni en tête, suivi de près par la France – par des mouvements de déségmentation des marchés bancaires et financiers qui obligent déjà les acteurs à s'adapter à l'introduction de la concurrence, comme en France. En outre, il n'existe pas d'unanimité quant aux réponses politiques et réglementaires à apporter à cette nouvelle situation. Même aujourd'hui, vingt ans après le début du mouvement de libéralisation, on est loin de tout consensus en matière de « bonne » supervision et réglementation bancaire et financière¹⁶.

Dans ce contexte, il faudrait ajouter un dernier élément. Comme le montre Cohen, un bien public n'est pas nécessairement aussi un bien privé et la distinction entre les deux n'est pas

¹⁶ Même si on s'en rapproche. Nous travaillons actuellement précisément sur cet aspect des *instruments* de la réglementation financière.

toujours aussi nette que le voudrait la théorie (1989 : 158). Autrement dit, le fait qu'il soit « établi » que l'Acte unique ou la monnaie unique ne sont pas des jeux à somme nulle et que le bien-être général en profitera, à supposer que l'on accepte cette thèse, ne prouve en rien qu'un secteur ou qu'une entreprise en particulier soient en mesure d'en profiter. A l'inverse, il est compréhensible que les fournisseurs privés ne soient pas intéressés à encourir les coûts de la production de ce bien public si, de toute façon, il sera librement accessible¹⁷. Le renforcement de la concurrence menace même des entreprises possédant des parts de marché importantes¹⁸. Il est donc difficile de prévoir qui pourra profiter d'un marché plus concurrentiel après la mise en place de la monnaie unique, même s'il est certain que certaines firmes ou secteurs sont plus menacés que d'autres¹⁹. Pour Cohen, c'est la « rareté de l'offre du bien public » qu'est selon lui l'intégration financière, qui explique la lenteur de ce processus et les réticences de certains pays et/ou acteurs économiques (Cohen, 1989 : 150-152).

B) La stabilité politique comme condition préalable d'un comportement stratégique

Dès lors nous mettons en cause l'hypothèse développée par nombre d'auteurs dans le cadre de l'EPI selon laquelle les acteurs économiques aux capitaux mobiles devront nécessairement être en faveur de l'ouverture des marchés, ainsi que de toute mesure de libéralisation et qu'ils soutiendront de ce fait l'essentiel du processus d'intégration européenne. Nous affirmons que, dans un premier temps, la politique communautaire, comme sans doute tout régime international émergent, inquiète plus qu'elle ne rassure. Elle représente un facteur d'incertitude pour les acteurs, qui développent alors des activités de 'veille'. Les groupes d'intérêt organisés vont se mobiliser lorsque leurs intérêts immédiats seront directement concernés par un projet de loi, un règlement. La plupart du temps, cependant, ils vont veiller à être au courant des différents projets et à être en contact permanent avec les instances politiques afin d'éviter de se laisser surprendre par un projet politique et, de cette manière, diminuer le degré d'incertitude qui gouverne l'environnement politique *et* économique des acteurs qu'ils représentent. Donc, contrairement, à ce que prédit l'EPI, il est peu probable qu'une attitude claire soit adoptée à court et moyen terme et, surtout, il est peu probable que ce soient les acteurs économiques qui soient à l'origine des principales décisions politiques comme le laissent penser ces travaux.

L'incertitude remet les structures en question, ce qui devrait plutôt provoquer un renforcement des réseaux de politiques publiques existants. Autrement dit, face à la « menace » extérieure, les acteurs sont susceptibles de se concerter sur le plan national. En l'absence d'une stratégie politique « économiquement optimale », l'on se rabat sur des stratégies dénuées d'intérêts économiques, mais qui sont construites sur le facteur identité, sur la « solidarité de place », comme disent les acteurs, entre banques d'un même Etat membre en confiant la défense des intérêts économiques à l'Etat²⁰. Autrement dit, c'est le facteur *communauté* qui l'emporte alors sur celui de *société*, qui reste pourtant le seul auquel les acteurs économiques prétendent faire allégeance. Face à l'incertitude, cette stratégie apparaît comme la meilleure disponible. La prétention à agir de manière

¹⁷ Cet argument se rapproche du reproche formulé par Story et Walter à l'encontre de la France et de l'Allemagne dans le contexte de l'élaboration du marché unique pour les services financiers. Selon les auteurs, ces deux pays font preuve d'une « aversion contre une approche plus cosmopolite » qui serait celle du Royaume-Uni (Story & Walter, 1997 : 306).

¹⁸ Pour être précis, Cohen n'applique la distinction entre bien public et privé qu'au niveau des relations entre Etats membres. Quand il s'agit de l'analyse des acteurs économiques individuels et, notamment des banques (*unit-level analysis*), le travail de Cohen est plus proche de celui de Frieden ou Hefeker discuté plus haut (Cohen, 1989 : 163-166).

¹⁹ A titre d'exemple, le géant allemand *Dresdner Bank* semblait affaibli après l'échec de la fusion avec *Deutsche Bank*, le mettant dans une situation délicate et en danger d'OPA hostile. La fusion avec le géant de l'assurance *Allianz* apparaît alors comme une fuite en avant, sans qu'il y ait un doute qu'il s'agit bien du rachat de Dresdner par Allianz et non pas l'inverse.

²⁰ Ce point de vue pourrait être dérivé de l'avantage comparatif institutionnel de Hall et Soskice (2001), même si la question de la représentation des intérêts économiques n'est pas expressément adressée par les auteurs.

stratégique ne disparaît pas pour autant : elle est *suspendue* temporairement dans l'attente que les conditions soient réunies pour y revenir.

Mais cette hypothèse implique par ailleurs une hiérarchie entre les différentes logiques. Pour que l'acteur puisse agir rationnellement d'un point de vue économique, il est nécessaire qu'il se fonde sur un ordre politique et juridique donné. Si cet ordre est ébranlé, comme dans le cas de l'entrée en jeu d'une juridiction concurrente, la logique économique devient difficile à mettre en œuvre. Pour reprendre la définition de Tönnies, il faudrait d'abord qu'un certain degré de *compréhension*, voire de *consensus* soit atteint entre les acteurs au niveau international pour qu'un tel système réémerge au niveau international ou communautaire (ici : européen). Ce n'est qu'une fois que le fonctionnement du système politique et juridique s'est à nouveau stabilisé que la logique économique peut à nouveau orienter et « in-former » les stratégies des groupes d'intérêt. Cette stabilisation revêt en l'occurrence la forme d'une transformation avec l'entrée en jeu de nouveaux acteurs politiques, mais aussi de formes de faire des politiques qui diffèrent, selon les cas, plus ou moins radicalement des formes nationales d'élaborer et mettre en œuvre des politiques publiques. En poussant un peu, on pourrait ainsi affirmer que la *Gemeinschaft* *comprend* la *Gesellschaft*.

C) Apprentissage et institutionnalisation

Or les conditions d'une mise en œuvre de raisonnements maximisateurs risquent d'apparaître au niveau communautaire à travers des flux d'information améliorés. Deux éléments participent de ce mouvement : l'*apprentissage* et l'*institutionnalisation*. Pour ce qui est de l'apprentissage, c'est un terme complexe avec lequel et la sociologie et la science politique sont au prises de longue date et qui se rapproche ici à la fois du terme de *Gemeinschaft* de Tönnies, mais surtout à la définition moins stricte de *Vergemeinschaftung* de Weber au sens d'un sentiment subjectif d'appartenance.

Dans les relations internationales, l'apprentissage et l'expertise ont été au centre de nombre de travaux récents (cf. la revue de Radaelli, 1995). Haas, par exemple, propose les « communautés épistémiques » précisément comme une réponse ou un remède à l'incertitude qu'entraîne la complexité croissante du politique (1992 : 12 et suiv.)²¹, mais l'incertitude dont il s'agit ici ne concerne pas exclusivement les contenus des politiques comme chez Haas, mais – simplement – l'ignorance d'alternatives européennes aux arrangements et aux solutions nationaux. Par référence à Scharpf (1997a : 63), nous définissons l'apprentissage par son contraire : l'ignorance correspond à la méconnaissance de certaines options disponibles ; l'apprentissage revient à connaître ces options méconnues, sans que l'omniscience – la connaissance de *toutes* les options disponibles, soit nécessairement le résultat de l'apprentissage. Dès lors, ce que nous entendons par apprentissage peut être réduit à la prise en compte par les acteurs d'options dont ils n'avaient pas connaissance jusque-là, en l'occurrence surtout au niveau communautaire²². C'est cette prise en compte d' « options européennes » qui peut fonder des futures actions communes.

En se dotant de ressources spécifiquement « européennes », du personnel spécialisé ou un bureau à Bruxelles, par exemple, les acteurs se rapprochent du système politique et juridique européen, en adoptent les usages, les codes et peut-être même la « culture », terme au demeurant difficile à définir dans le contexte européen. Si certains acteurs sont favorisés en raison de la relative proximité du système politique européen en devenir du système politique national, d'autres ont plus de mal à apprendre ou à remettre en cause le fonctionnement des structures de représentation.

²¹ Radaelli (1999 : 47/48) montre comment la « politique technocratique » et les communautés épistémiques répondent la première à un enjeu politique peu ou pas médiatisé et la seconde à un enjeu politique fortement médiatisé (*political salience*). Dans les deux cas, il s'agit bien du contenu de politiques publiques données et moins de la forme que prend le jeu politique, ce qui nous intéresse davantage ici.

²² Il faut préciser que nous ne traitons pas la question de savoir si le niveau communautaire fournit des réponses « meilleures » à certains enjeux existants, comme le laisse supposer Scharpf (1999 : 187 et suiv.), même si la thèse selon laquelle le niveau national de réglementation de la finance est largement dépassé au moins pour les marchés de gros est peu controversée (cf. McKenzie & Khalidi, 1996 ; Lütz, 1998).

Ce n'est qu'une fois que ce processus d'apprentissage est entamé que la question des « meilleures » stratégies de représentation politique peut à nouveau être posée. La capacité des acteurs à s'instituer dans l'arène européenne va conditionner leur capacité à y agir de manière stratégique et à développer une stratégie à plusieurs niveaux. Le poids des différentes variables intervenantes présentées plus loin – nature des acteurs, contexte institutionnel national et supranational – est d'une importance fondamentale pour comprendre la capacité des acteurs à s'adapter à ces changements. Ce sera là les facteurs explicatifs fondamentaux du développement de toute action commune et donc de l'émergence d'une solidarité économique transnationale.

Parallèlement, l'institutionnalisation du niveau communautaire de gouvernance de la finance constitue l'équivalent communautaire au processus d'apprentissage des groupes d'intérêt. C'est la stabilisation du contexte politique et la clarification des prérogatives relatives qui sont fondamentales aussi pour les groupes d'intérêt. Mais surtout, les institutions communautaires font la part des choses pour faciliter le processus d'apprentissage. Elles traversent, certes, elles-mêmes des processus d'apprentissage, mais c'est surtout l'organisation des flux d'information, de plus en plus « transparents », qui va faciliter la compréhension du fonctionnement des institutions et des différents enjeux politiques. Si le processus de prise de décision demeure complexe et souvent opaque aux yeux de nombre de citoyens et même d'acteurs intéressés, force est de constater que désormais la plupart des initiatives politiques sont connues très en amont, traversent des étapes de consultation et d'étude, de sorte que la plupart des acteurs se forment très tôt, et le plus souvent dès avant qu'une proposition de directive ne soit publiée une position sur la question²³. Les institutions communautaires participent ainsi activement dans un processus de *communautarisation* et ici – une fois n'est pas coutume – les significations données à ce terme dans le cadre des analyses de l'intégration européenne et dans l'approche Tönnies-Weber convergent.

Dans le sillage du travail de Goldstein et Martin, nous pouvons en conclure que plus l'information fournie est claire, plus il sera facile de reconstituer les effets redistributifs prises, ce qui risque de renforcer les oppositions (2000 : 606, 619)²⁴.

Selon Goldstein et Martin (2000), donc, l'apprentissage – facilité dans le cas de l'Europe par l'institutionnalisation progressive et la transparence accrue des processus et des enjeux politiques – risque de déboucher à moyen terme sur une situation où les acteurs agiraient à nouveau de manière stratégique en tentant de maximiser l'utilité. Mais ils n'en sont capables qu'une fois qu'ils aient assimilées les règles et les valeurs spécifiques au niveau européen et, parfois, en forte contradiction avec les arrangements institutionnels dans leur pays d'origine dans un mélange complexe de *Vergesellschaftung* et *Vergemeinschaftung*.

Les hypothèses d'économie politique pourront alors se réaliser pour partie ou entièrement, dans la mesure où pour la première fois les conditions requises du fonctionnement de ces modèles seront réunies. L'opposition de grands acteurs européens et européisés, c'est-à-dire ayant accompli leur processus d'apprentissage et d'autres acteurs, plus petits et moins compétitifs au sens du marché unique européen, tel que prédit par l'EPI, devient alors parfaitement plausible. Un marché unifié est susceptible de rendre difficile l'existence de banques aux marges de bénéfice peu élevées, incapables de concurrencer les grands réseaux européens. Il est probable que ces petites banques usent de tous les moyens à leur disposition pour freiner le processus d'intégration ou de l'orienter dans un sens plus favorable. Nous acceptons partiellement l'explication de Goldstein et Martin, mais la seule différence qui nous sépare est, cependant, fondamentale. Les grandes banques ne pourront bénéficier des avantages offerts par le niveau politique communautaire qu'en épousant *toutes* ses règles et normes. Chez nombre de petites banques, le grand défaut sera avant tout de ne pas l'avoir fait ou de ne l'avoir pu faire, dans la mesure où la nature des acteurs ou le

²³ Cf. Lodge (1994), Peterson (1995b).

²⁴ D'après l'étude des auteurs sur les négociations au sein de l'OMC, la transparence accrue et une juridicisation jugée excessive excluant tout type d'exception jouerait en fin de compte contre la dynamique de libéralisation, menaçant ainsi les régimes internationaux les soutenant (Goldstein & Martin, 2000: 623).

contexte institutionnel national les empêchent de suivre leurs « aînés »²⁵. Ainsi, même au-delà de l'institutionnalisation d'un niveau communautaire de gouvernance de la finance, le rapport de force entre acteurs économiques et institutions politiques ne penche pas nécessairement en faveur des premières.

De là à conclure que la *Vergemeinschaftung* doit primer sur la *Vergesellschaftung* pour rendre possible tout type de solidarité économique transnationale, il n'y qu'un pas. Sur la base de nos connaissances, ce pas n'est cependant pas possible, même s'il est indéniable que la *Vergesellschaftung* à elle seule ne saurait jamais suffire.

Conclusion

La question centrale qui reste à résoudre à la fin de ce papier concerne la validité de l'explication développée au-delà des frontières de l'Europe. Il est certain que l'Union européenne représente une organisation internationale unique et que le degré d'intégration économique et politique en font à bien d'égard un « super-Etat », voire une fédération. Cependant, à y regarder de plus près, les difficultés rencontrées par les acteurs économiques résultent moins des caractères spécifiques de l'Union européenne que du processus d'intégration et des équilibres instables résultant d'un système de gouvernance à niveau multiples.

Or ce type de configuration n'est guère spécifique à l'Union européenne et des configurations similaires peuvent être rencontrées dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ainsi que dans tous les domaines où des conventions ou accords internationaux fournissent un cadre juridique transnational à l'activité économique.

Pour prendre un exemple récent, l'échec des négociations de Cancun ont démontré de manière éclatante à la fois la limite de l'influence des grands intérêts économiques sur les décideurs politiques et l'imprévisibilité des processus internationaux de négociation et, donc, l'incertitude qui résulte de processus de prise de décision multi-niveaux, par comparaison aux processus de politiques publiques nationaux.

Les mouvements antimondialistes, s'ils ne peuvent certes pas être tenus responsables de l'échec du sommet, ont involontairement falsifié la thèse de l'influence décisive des multinationales sur l'OMC. Pour l'heure, il n'y pas de voix (à ma connaissance) décriant l'influence exagérée et néfaste des ONGs sur les négociations commerciales (mais voir Goldstein & Martin, 1999, sur Seattle). Mais d'après les premières analyses, ce serait avant tout les intérêts des pays en voie de développement économiquement les forts réunis depuis des années dans le « groupe de Cairns » qui ont fait échouer le sommet, même si l'opposition était assez forte également dans certains pays plus pauvres.

En tout état de cause, Cancun semble confirmer notre vision sceptique de la solidarité économique transnationale, emportée par des logiques nationales essentiellement articulées autour du clivage protectionniste/anti-protectionniste, mais également autour d'une série d'autres facteurs bien plus difficilement réductibles à des tels clivages économiques, comme les conséquences sociales de l'accès ou du non-accès aux marchés européens.

²⁵ Une dernière question, de moindre importance, concerne la question de savoir si et quand une organisation est prête à risquer ses ressources – notamment financières. Les approches d'EPI semblent persuadées qu'une fois les préférences politiques par rapport à un enjeu politique donné sont établies à l'intérieur d'un groupe d'intérêt, celui se mobilisera pour peser sur le choix final. Le problème est que les auteurs parlent d'enjeux très larges comme 'le marché unique' ou 'la libéralisation financière' ou, encore, 'le projet d'Union économique et monétaire'. Nous croyons qu'une telle vision d'ensemble existe, en effet, mais que les différents groupes d'intérêt attachent une importance variable à des enjeux concrets divers, débouchant sur des degrés d'engagement variables. Ainsi la définition d'un standard européen d'informations pour les crédits aux particuliers correspond, sans doute à une mesure favorisant l'intégration financière de l'Europe. Or, certains acteurs peuvent y voir un danger éventuel, comme c'était le cas de Caisses d'épargne-logement allemandes et autrichiennes, en principe favorables à l'intégration et au marché unique, tandis que d'autres, telles les banques d'affaires britanniques, ne sont, tout simplement, pas concernées. Ce cas est discuté plus en détail dans le chapitre 7.

Bibliographie

- Allison, Graham, 1971, *The essence of decision : explaining the Cuban missile crisis*, New York, Harper Collins, 338 p.
- Berger, Suzanne & Dore, Ronald (eds.), 1996, *National diversity and global capitalism*, Ithaca, Cornell University Press, 387 p.
- Boyer, Robert & Dracke, Daniel (eds.), 1996, *States against markets : the limits of globalization*, London, Routledge, 448 p.
- Cohen, Benjamin, 2001, "International Finance and International Relations Theory", *Working Paper*, sera publié dans Walter Carlsnaes, Thomas Risse & Beth Simmons (eds.), *Handbook of International Relations*, New York, Sage Publications
- Cohen, Benjamin, 1989, "European financial integration and national banking interests" in Paolo Guerrieri & Pier Carlo Padoan (eds.), *The political economy of European integration. States, markets and institutions*, New York, Harvester Wheatsheaf
- Frieden, Jeffry, 2001, "Sectoral interests and European monetary unification: an empirical assessment", February, manuscrit disponible sur la page personnelle de Jeffry Frieden : <http://www.people.fas.harvard.edu/~jfrieden/>; 67 p.
- Frieden, Jeffry, 1998, "The Euro: Who wins ? Who loses ?", *Foreign Policy*, Autumn, p. 25-40
- Frieden, Jeffry, 1996, "The impact of goods and capital market integration on European monetary politics" in *Comparative Political Studies*, vol. 29, no. 2, April, p. 193-222
- Frieden, Jeffry, 1991, "Invested interests: the politics of national economic policies in a world of global finance" in *International Organization*, Vol. 45, No. 4, automne, p. 425-451
- Frieden, Jeffry, Gros, Daniel, & Jones, Erik, 1998, *The new political economy of EMU*, Lanham, Rowman and Littlefield, 205 p
- Frieden, Jeffry & Rogowski, Ronald, 1996, "The impact of the international economy on national policies: an analytical overview" in Robert Keohane and Helen Milner (eds), *Internationalization and Domestic Politics*. New York, Cambridge University Press, 1996, p. 25-53
- Garrett, Geoffrey, 1993, "The politics of Maastricht" in *Economics & Politics*, Vol. 5, No. 2, Juillet, p. 105-123
- Garrett, Geoffrey, 1992, "International cooperation and institutional choice: the European Community's internal market" in *International Organization*, vol. 46, No. 2, printemps, p. 533-560
- Garret, Geoffrey & Weingast, Barry, 1993, "Ideas, Interests and Institutions: Constructing the European Community's Internal Market" in Judith Goldstein and Robert Keohane, (eds.), *Ideas and Foreign Policy*, Ithaca, Cornell University Press, p. 173-206
- Giovannini, Alberto, 1995, "Economic and Monetary Union: what happened? Exploring the political dimension of Optimum Currency Area" in *The debate on money in Europe*, Cambridge, MIT Press, p. 299-313
- Gilpin, Robert, 2001 *Global political economy : understanding the international economic order*, Princeton, Princeton University Press, 423 p.
- Gilpin, Robert, 1987, *The political economy of international relations*, Princeton, Princeton University Press, 449 p.
- Goldstein, Judith & Martin, Lisa, 2000, "Legalization, trade liberalization and domestic politics: a cautionary note" in *International Organization*, Vol. 54, No. 3, summer, p. 602-632

- Hefeker, Carsten, 1997a, Interest groups and monetary integration. The political economy of exchange regime choice, Boulder (Col.), Westview Press, 159 p.
- Hefeker, Carsten, 1997b, "Between efficiency and stability: Germany and the European Monetary Union" in *CEPS Paper*, no. 69, May, p. 39-71
- Helleiner, Eric, 1994, *States and the reemergence of global finance : from Bretton Woods to the 1990's*, Ithaca, Cornell University Press, 244 p.
- Keohane, Robert, 1984, After hegemony : cooperation and discord in the world political economy, Princeton, Princeton University Press, 290 p.
- Keohane, Robert & Nye, Joseph, 1989, *Power and interdependence*, Glenview, Scott/Foresman, 315 p.
- Keohane, Robert & Helen Milner (eds.), 1996, *Internationalization and domestic politics*, Cambridge, Cambridge University Press, 308 p :
- Mazey, Sonia & Richardson, Jeremy, 1996, « Faire face à l'incertitude : stratégies des groupes de pression dans l'Union européenne » in *Pouvoirs*, n°79, p. 51-67
- Mazey, Sonia & Richardson, Jeremy, 1995, "Promiscuous policymaking: the European policy style ?" in Carolyn Rhodes & Sonia Mazey (eds.), *The state of the European Union, Volume 3*, Boulder: Lynne Rienner, pp. 337-359
- Milner, Helen, 1997, Interests, institutions and information. Domestic politics and international relations, Princeton, Princeton University Press, 309 p.
- Moravcsik, Andrew, 1998, *The choice for Europe : social purpose and state power from Messina to Maastricht*, Ithaca, Cornell University Press, 514 p.
- Nye, Joseph, 1990, Bound to lead : the changing nature of American power, New York, Basic Books, 307p.
- Radaelli, Claudio M., 1999, *Technocracy in the European Union*, London, Longman, 174 p.
- Radaelli, Claudio, 1995, "The role of knowledge in the policy process" in *Journal of European Public Policy*, Vol. 2, No. 2, June, p. 159-183
- Rogowski, Ronald, 1989, Commerce and coalitions. How trade affects domestic political alignments, Princeton, Princeton University Press, 208 p.
- Rosenau, James (ed.), 1969, *Linkage politics : essays on the convergence of national and international systems*, New York, The Free Press, 352 p.
- Scharpf, Fritz, 1997a, Games real actors play. Actor-centered institutionalism in policy research, Boulder, Westview Press, 318 p.
- Story, Jonathan & Walter, Ingo, 1997, *Political economy of financial integration in Europe. The battle of the systems*, Manchester, Manchester University Press, 337 p.
- Strange, Susan, 1996, *The retreat of the State. The diffusion of power in the world economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 218 p.
- Strange, Susan, 1994 [1988], *States and markets*, London, Pinter Publishers, 266 p.
- Strange, Susan & Stopford, John, 1987, *Rival states, rival firms. Competition for world market shares*, Cambridge, Cambridge University Press, 321 p.