

Journée d'études Français Perroux
Université Montesquieu
Bordeaux, 23 janvier 2004

Mondialisation et théorie de la nation

Pierre BERTHAUD, Bernard GERBIER, Pierre Olivier PEYTRAL
Faculté des sciences économiques
&
LEPII (EPIID)* – CNRS

Université Pierre Mendès France de Grenoble
BATEG, BP 47 38040 Grenoble Cedex 9

<Pierre.Berthaud@upmf-grenoble.fr>
<Direction.Sciéco@upmf-grenoble.fr>

L'étude de la richesse des nations est aux origines de la théorie économique ainsi que l'annonçait sans fard l'époque classique¹. Elle l'est restée chez A. MARSHALL et ses continuateurs modernes à travers la prise en compte des phénomènes de rendements croissants et d'économies externes dans leurs effets en économie internationale (KRUGMAN, BRANDER, etc ..) ou en matière de croissance endogène et dans leurs liens (HELPMAN & GROSSMAN). Pourtant, on chercherait vainement dans tous ces travaux une définition de la nation puisque le mot lui-même n'y apparaît pratiquement pas. D'ailleurs, l'imposant ouvrage de D.S. LANDES [1998], pourtant tout entier consacré à une tentative d'histoire économique raisonnée sur cette question, ne s'interroge aucunement sur la nation, même dans son chapitre sobrement intitulé *Frontiers*, et le terme n'y est jamais présent. Cette absence a une raison : la nation est le siège du pouvoir, pouvoir interne aux frontières s'exerçant entre groupes sociaux constitutifs de la nation, pouvoir externe marquant les limites ou l'absence de limite de la souveraineté. Il est donc logique que F. PERROUX qui parlait du « pouvoir, ce banni récalcitrant » soit aussi celui qui se soit efforcé de faire de la nation un concept économique. On connaît sa définition : la nation est « un groupe de groupes orientés et arbitrés par un Etat qui use de la contrainte légitimée et organisée » [1954, in 1990, p.312]. Elle se conçoit comme « un groupe de groupes hétérogènes ; [elle] est composée (...) de classes relativement dominantes et de classes relativement dominées ; [elle] est combinaison, médiocrement stable, d'élites et de groupes qu'elles animent » [idem, p. 371]. « Chaque couple, le groupe et son élite, a sa représentation de l'avenir de la nation. (...). 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 » [idem, p. 371-2]. Cette conception « sociologique » [idem, p. 312] heurte évidemment de plein fouet celle

* EPIID (Economie Politique de l'Intégration Internationale et du Développement) est un département de recherche du LEPII (Laboratoire d'Economie de la Production et de l'Intégration Internationale).

¹ « (...) The causes of the wealth and poverty of nations – the grand object of all enquiries in Political Economy », lettre de MALTHUS à RICARDO en date du 26 janvier 1817. Cette citation sert d'exergue à D.S. LANDES [1998].

que les économistes ont développée dans la lignée des théories classique et néo-classique comme bloc de facteurs (et de ressources physiques et humaines).

Pourtant, les travaux de F. PERROUX, bien qu'occultés avec continuité et persévérance, sont porteurs et féconds. Sa vision, augmentée de celle de ses disciples et/ou continuateurs, avec J. WEILLER au premier rang, fait de la nation une structure socio-économique qui ne résulte pas de la volonté rationnelle (au regard de la rationalité économique postulée par la théorie) d'une institution (le marché, l'Etat ou une autre organisation) mais de l'action permanente de chacun des groupes d'intérêt qui la constituent et qui luttent pour faire triompher sa préférence qui est inséparablement une *préférence de structure* pour la nation. Ce contenu de l'intérêt économique était peu à peu passé au second plan en raison du caractère stato-centré du capitalisme d'après-guerre. En quelque sorte, avec la mise en œuvre des conceptions keynésiennes à la suite des Conférences de Bretton-Woods et de San Francisco, la nation allait devenir l'objet implicite de la théorie économique, ce que montraient les premières réflexions en termes de Nouvel Ordre International et de crise à partir du début de la décennie 1970 et surtout de 1974. Avec « la mondialisation » et sa mise en cause des frontières et des capacités d'action des Etats, ce statut n'était plus possible et l'on voyait la nation revenir au rang d'objet de questionnement des économistes au point qu'aujourd'hui, il n'est plus incongru de parler de « nationalisme économique » (Siroën [1992]). Ainsi, une diversité de travaux aux origines variées, bien qu'en ignorant souvent la vision perrousienne, sont venus l'enrichir et parfois de manière assez paradoxale. En effet, s'il est assez compréhensible que l'Economie Politique Internationale (EPI), qui fait de l'analyse des stratégies de groupes d'intérêt un élément essentiel de son programme de recherche, soit complémentaire de la problématique de PERROUX², il est plus surprenant de voir l'analyse économique traditionnelle, parfois même la plus conventionnelle, avancer des notions et résultats qui peuvent être intégrés à celle-ci.

C'est à cette tentative que notre papier est destiné. Nous avons choisi de le faire en regroupant les avancées récentes selon qu'elles développent la théorie de la nation à partir de l'analyse économique (partie 1) ou à partir de l'économie politique internationale (partie 2). Ce découpage entre économie et économie politique internationale a bien sûr une part d'arbitraire. PERROUX lui-même l'aurait probablement rejeté. Et bon nombre des auteurs dont nous rangeons la contribution dans l'un ou dans l'autre champ seraient en droit de le contester. Mais il présente tout de même un intérêt et une certaine efficacité pour classer les contributions récentes à une théorie de la nation plus conforme aux besoins de notre époque. Notre étude ne prétend pas non plus à l'exhaustivité sur la question. Dans le champ économique, nous avons délibérément laissé de côté les développements récents sur les aspects délibératifs (modèle de l'électeur médian par exemple) ainsi que sur les choix les plus pertinents en matière de centralisation ou de décentralisation de la décision (la question du fédéralisme) parce qu'ils relèvent plus du mode opératoire de la nation que de la théorie de la nation sur laquelle nous concentrons notre analyse. De même, dans le champ de l'EPI avons-

² Cette complémentarité n'est pas le fait du hasard. Il convient en effet de rappeler que C.P. KINDLEBERGER qui est à l'origine de la théorie de l'hégémonie ou du *leadership* en termes de production de biens collectifs venait régulièrement travailler à l'ISEA et y donnait des conférences. L'une de celle-ci a été précisément consacrée à ce sujet. Il connaissait les travaux de F. PERROUX sur la domination dans les relations internationales dans lesquels ce dernier avance des notions et surtout une vision de l'économie internationale que l'on retrouve chez KINDLEBERGER et certains des développements de l'Économie Politique Internationale (EPI). En effet, de « la notion d'économie nationale dominante » dans un premier article [1949], F. PERROUX va glisser dans un second article à la notion « d'Economie Internationalement Dominante » qui évoque fortement la notion de « *leadership* bienveillant » dans le cadre d'une théorie du choix public.

nous délaissé les développements de la branche « systémique » qui s'intéressent à l'articulation de préférences nationales hétérogènes et aux propriétés du système interétatique, pour nous limiter aux travaux menés par la branche dite « domestique sociétale » (sur les déterminants de la préférence nationale de la nation), parce que c'est principalement à ce niveau que se définit la conception de la nation.

1. Le renouveau de la théorie de la nation en économie

Les économistes n'ont pas été précurseurs dans la prise en compte et l'analyse de la mondialisation. À quelques exceptions près (par exemple, MICHALET [1976] ou CHESNAIS [1994]), l'analyse économique a d'abord manifesté une certaine indifférence aux travaux pionniers des spécialistes en stratégie sur la globalisation des firmes et leurs possibles effets de dépassement des frontières ou de dépérissement de l'État (LEVITT [1983], PORTER³ [1986], OHMAE [1985] [1990] [1995]). Elle ne s'est guère montrée plus intéressée aux analyses géopolitiques développées au début des années 1990 suite à l'effondrement du système socialiste et à l'accélération de la construction européenne (FUKUYAMA [1991]), HUNTINGTON [1993], LUTTWAK [1993]). Il a fallu que les thèmes évoqués par les non-économistes deviennent des enjeux majeurs de politique économique ou, plus largement encore, de la scène politique (élection présidentielle américaine de 1990 et de 1994, élection présidentielle française en 1995) pour que les économistes entrent de plain-pied dans le débat en acceptant également de confronter leurs conceptions de la nation, de l'État et du système international à celles, explicites ou implicites, des spécialistes en stratégie, des sociologues ou encore des hommes de terrain. La contribution de Robert REICH marque à cet égard un tournant. Les réactions des économistes aux thèses développées par ce sociologue et homme d'action⁴ dans « *Who is Us ?* » [1990] puis *The Work of Nations* [1991], peuvent être considérées comme un moment clé de l'appropriation par la discipline des débats sur « nation et mondialisation ». Ceux-ci commencent d'abord d'une manière très polémique. Les années 1990 à 1995 sont dominées par l'affrontement entre L. THUROW et P. KRUGMAN [1996] et les critiques acerbes contre les thèses de A. WOOD [1994] sur les destructions d'emplois occasionnées dans les pays avancés par la concurrence des nouveaux pays industriels. Il faut attendre la seconde moitié de la décennie 1990 pour que le débat s'assagisse au fur et à mesure que les économistes reconnaissent la réalité de la mondialisation et entreprennent d'en produire une analyse fouillée.

Cet intérêt tardif des économistes pour la mondialisation peut s'expliquer. Les tendances observées ou supposées sont peu compatibles avec les modèles d'économie d'internationale qui fondent leurs analyses depuis l'après-guerre au moins. Ce retard présente toutefois un avantage : il leur épargne les extrapolations hâtives et les exagérations qui inondent les médias. Fidèles à un modèle souche entièrement conçu sur le postulat de l'invariance de la nation, ils abordent les enjeux de la mondialisation avec un regard critique, distant et soupçonneux, qui leur évite de basculer dans la fiction de l'unification du monde, du dépassement de la nation et du dépérissement de l'État. Les changements qui se produisent sous leurs yeux leur imposent certes de réinterroger leurs conceptions fondamentales, mais sans jeter leurs théories, surtout sans renoncer à toute théorie. Bref, l'analyse économique s'attaque tardivement mais sérieusement à la question à partir du milieu de la décennie 1990.

³ PORTER est économiste également.

⁴ REICH a été Ministre du travail sous l'Administration Clinton. Son expérience est relatée dans *Locked in the Cabinet*.

Moins de dix années plus tard, le résultat analytique est substantiel. Les thèses mondialistes prédisant la disparition des frontières sont réfutées (1). Pour autant, le modèle standard de la nation et du système international qui n'avait pas été modifié depuis les années 1950 est très profondément renouvelé (2, 3 et 4). Il n'est pas exagéré de conclure que le débat sur la mondialisation auquel les économistes auront été conviés de force plus que par désir aura permis à l'analyse économique de changer assez radicalement sa conception de la nation et de renouer pour le coup avec une conception plus ancienne longtemps laissée en jachère, parce que jugée peu opératoire. Les travaux de PERROUX sont à la base de cette conception d'où il émane que la réalité et la vigueur du fait national ne sont pas mécaniquement liées à son degré d'ouverture, mais aux liens entre les groupes qui la compose et aux rapports qu'entretient l'État avec ces groupes.

1.1 La nation comme fait économique : l'effet frontière

La première et certainement la plus importante contribution au renouvellement de la théorie économique standard de la nation a naturellement trait à l'analyse de la frontière et de ses effets « déformants » dans un contexte de mondialisation accélérée. L'intuition suggère que les frontières constituent des obstacles aux échanges en instituant des « coûts de transaction » qui imposent aux individus et aux collectivités de se détourner partiellement ou complètement des échanges transfrontaliers pour privilégier des transactions avec ceux qui appartiennent au même territoire politique. La frontière aurait donc un effet d'intégration en affectant la répartition des transactions économiques et même en la « biaisant » par rapport à un hypothétique monde sans frontières. Elle créerait de la distance entre certaines catégories d'individus, réduirait la distance pour d'autres (à l'intérieur des frontières).

Suivant cette même intuition, la mondialisation (l'ouverture des économies, l'intégration des marchés et des firmes à l'échelle internationale, les politiques de libéralisation qui facilitent la circulation des biens et des facteurs) devrait contribuer à effacer les frontières⁵ ou du moins leurs effets (les biais qu'elles engendrent). Ce genre d'intuition conduit REICH à considérer qu'un indicateur comme la balance des paiements d'un pays constitue un anachronisme dans l'économie mondialisée. Elle conduit OHMAE à prédire l'avènement de l'économie sans frontières (*borderless world*).

Qu'en est-il réellement lorsque l'on entreprend de mesurer les effets frontières ? La tâche n'est pas simple. Mais, suivant la proposition de MCCALLUM [1995], une diversité de travaux économétriques, de plus en plus précis, complets et raffinés, même s'ils sont loin d'être parfaits, (HELLIWELL [1998], WEI [1996], HEAD & MAYER [2000] [2002]), démontre que:

- Les traces (historiques) de l'effet frontière sont très fortes. Le biais que les frontières entre pays ont créé et nourri au fil des décennies est, aujourd'hui encore, très perceptible, même aux endroits où l'on pourrait s'attendre à ce qu'il soit le plus insignifiant. MCCALLUM prend le cas de la frontière entre le Canada et les États-Unis et démontre que malgré la faible distance entre certaines provinces canadiennes et les États américains voisins, malgré la levée de pratiquement tous les obstacles administratifs, politiques et réels entre ces régions, les échanges à l'intérieur des frontières restent considérablement plus intenses que les échanges internationaux. Plus exactement, l'intensité des échanges internes est nettement supérieure à celle que prédit un modèle d'économie sans frontières et, inversement, l'intensité des échanges internationaux est nettement inférieure à celle prédite par le même modèle. Cette constatation faite sur le seul commerce des biens sera

⁵ PERROUX parlait à ce propos de « dévalorisation des frontières » plutôt que d'effacement. Il l'opposait au « dépassement des nations » [1954].

ensuite étendue à l'ensemble des biens, services et facteurs par HELLIWELL avec des conclusions convergentes. Elle sera aussi transposée, avec les mêmes résultats à l'Europe occidentale et à d'autres ensembles de pays (HEAD & MAYER). Plus récemment, elle alimente une réflexion sur le *missing trade* dans le commerce international (TREFLER [1995]). La question ne serait plus de savoir pourquoi les échanges internationaux augmentent autant et si rapidement, mais pourquoi ils sont et demeurent si peu intenses par rapport aux échanges à l'intérieur des frontières, même lorsque les frontières sont complètement ouvertes. Des travaux développés dans une autre veine (test FELDSTEIN-HORIOKA) établissent qu'il existe également des biais financiers et des « habitats monétaires préférés » associés aux frontières (BAYOUMI & ROSE [1993], ROSE [2000]). La finance n'est pas non plus globalisée. Du moins, en dépit de l'intensification et de l'accélération des flux internationaux de capitaux, il reste un potentiel encore important de mondialisation aux marchés de capitaux.

- L'effet frontière diminue tout de même rapidement au cours des trente dernières années. La mondialisation est donc un fait, même si la première proposition nous indique qu'elle n'est pas aussi intense et avancée que ne le prétendent des travaux sans mesure.
- Cet effet frontière ne s'explique ni par la distance géographique, ni par la langue, mais par l'histoire et les institutions. La frontière politique est une source d'externalités (positives à l'intérieur, négatives vis-à-vis de l'extérieur). Il existe une forte inertie de ces externalités (irréversibilité), signifiant que l'effet des frontières continue de jouer longtemps après que celles-ci ont été levées (comme en Europe ou entre le Canada et les États-Unis), signifiant également par extrapolation que l'effet frontière mettrait longtemps à se manifester à nouveau si un État, dans des conditions politiques stables, décidait d'entreprendre une marche en arrière dans la libéralisation⁶.

En somme, la nation définie par ses frontières est, et demeure, un fait économique prégnant dans l'économie mondial(isé)e du début de ce siècle. Ce résultat incite à se pencher sur le volet institutionnel pour vérifier s'il en est de même de la nation définie politiquement.

1.2 La nation comme fait politique : les conflits de groupes

La conception de la nation prévalent chez les économistes est celle de la nation comme bloc de facteurs de production. Elle renvoie à une définition de la nation (et de ses limites) comme combinaison particulière de capital et de travail : la nation est une structure particulière des relations entre le facteur travail et le facteur capital (éventuellement étendue au facteur ressources naturelles ou à d'autres) qui lui donne ses avantages comparatifs, commande sa spécialisation et détermine son insertion internationale — pour peu qu'on laisse le libre échange en décider. Si elle est la conception favorite des économistes depuis les classiques, y compris MARX, elle n'en est pas moins d'essence politique. Sauf chez ceux qui associent les facteurs de production à des dotations naturelles sur lesquelles les hommes n'auraient aucun pouvoir d'affectation, elle renvoie à la division cardinale du capitalisme entre les propriétaires (« les maîtres des machines ») et les autres (« servants des machines »). Cette division n'est ni naturelle, ni économique (même si c'est l'objet de l'analyse économique que d'en examiner les implications), mais politique : c'est en effet le résultat de l'existence de droits de propriété.

Cette conception politique ou structurelle de la nation admet une diversité de déclinaisons, classique, marxiste, néo-classique, post-classique. Parmi les grands courants de

⁶ Sauf dans le cas où des pays choisissent de se couper du reste du monde (politique d'autarcie) ou sont contraints de le faire par d'autre (embargo ou « dépeçage »).

l'analyse économique, il n'est que l'approche keynésienne, pour ne pas en partager le fondement essentiel. Dans cette conception, ce ne sont ni la nature ni le marché qui décident des frontières de la nation, mais le jeu politique interne aux nations (le conflit/coopération entre les préférences factorielles arbitrées par l'État) et le jeu politique entre les nations (le conflit/coopération des préférences nationales portées par les États). Le travail de l'économiste consiste à s'interroger sur les conséquences économiques qu'a le découpage du monde produit par ces luttes/concours. Il consiste aussi à s'interroger sur les possibilités de développement que tel découpage, une fois donné, offre à chaque nation. Dans la pensée classique et dans ses prolongements modernes, cette interrogation se concentre sur les effets comparés du libre échange et de la protection, sous hypothèse d'immobilité des facteurs aux frontières.

Les travaux récents dans ce domaine, suggèrent que :

- Le libre échange (des produits) n'est pas une condition suffisante au développement des forces productives (des facteurs) à l'intérieur. L'ouverture est au mieux un catalyseur de la croissance (assimilée au développement), pas un vecteur mécanique de cette croissance (FONTAGNE & GUERIN [1997]) ;
- L'ouverture (non réductible au libre échange), elle, est une condition nécessaire au développement des forces productives. Aucun bloc de facteurs ne saurait assurer son développement en totale autarcie. Aucune nation ne saurait se priver des avantages de l'échange avec d'autres ;
- L'ouverture (*a fortiori* quand elle tend vers le libre échange) a des effets internes nécessairement inégalitaires (théorème STOLPER-SAMUELSON). Le gain enregistré par certains facteurs s'accompagne d'une perte absolue pour d'autres. Il en découle que l'ouverture est aussi nécessairement conflictuelle. Qu'elle soit ou non bénéfique globalement, l'ouverture n'en demeure pas moins un processus conflictuel à l'intérieur (et par extension, souvent aussi entre pays) qui réclame l'arbitrage de l'État. On le vérifie en constatant que les pays avancés dont l'État a fait le choix le plus constant et le plus net pour l'ouverture sont aussi ceux où les systèmes collectifs de redistribution et de compensation auront été les plus développés. Sur les cinquante dernières années, il existe une corrélation forte entre le degré d'ouverture des pays et l'intensité des dépenses intérieures de redistribution (RODRIK [1997] [1998], FITOUSSI [2004]).

Quelles modifications la mondialisation économique apporte-t-elle à cette conception ?

- D'abord, l'expression « mondialisation » se justifie dans la mesure où l'ouverture ne se limite plus aux produits, mais concerne aussi les facteurs de production. L'hypothèse simplificatrice (heuristique) de l'immobilité aux frontières des facteurs doit être abandonnée. Si la nation continue d'être vue comme un bloc de facteurs, elle ne peut plus l'être sur la base de critères exclusivement quantitatifs. La nation peut encore être conçue comme une combinaison particulière de facteurs (par comparaison aux autres pays). Mais comme une combinaison de conflits concours, donc politique et institutionnelle.
- Ensuite, les travaux quantitatifs sur la mondialisation confirment qu'elle est biaisée. D'une part, la libéralisation et l'essor des transactions internationales sur les facteurs (pris globalement) sont nettement plus rapides depuis 30 ans que la libéralisation et l'essor des transactions sur les biens et services. Le rythme d'accroissement des investissements directs extérieurs (IDE) est 4 fois plus rapide que celui des marchandises. Celui des capitaux est environ 10 fois plus rapide depuis 1980 que celui des IDE. La mondialisation est donc biaisée « en faveur » des facteurs. D'autre part, ce biais « profite » en réalité exclusivement au capital. La mondialisation actuelle se démarque en effet de la « première mondialisation » (fin du 19^e siècle) par la faible mobilité internationale du travail. Il en

ressort que dans la mondialisation actuelle les nations se présentent de plus en plus comme des « blocs de travail » ;

- Une application simple des outils de l'analyse économique suggère alors que la mondialisation doit i) soit éliminer les inégalités et conflits internes (il faut être deux pour qu'il y ait conflit). C'est l'option de la « mondialisation heureuse », ii) soit engendrer des conflits et inégalités à l'intérieur du bloc factoriel restant : le travail. C'est l'option d'une mondialisation qui ne supprimerait pas le conflit mais le modifierait, option qui s'est vue confirmée comme étant la bonne, par une multitude de recherches et travaux très variés (travail qualifié *versus* travail non qualifié, secteurs protégés *versus* secteurs exposés).
- Le prolongement politique de ces réflexions consiste à envisager l'action régulatrice (arbitrage) de l'État en fonction de cette nouvelle donne : i) soit un jeu à trois facteurs (capital, travail protégé ou qualifié, travail exposé ou non qualifié) avec de possibles coalitions entre groupes et des arbitrages plus complexes de l'État, ii) soit un jeu qui demeure à deux facteurs mais qui correspond à un nouveau capitalisme dans lequel les intérêts d'une partie du travail rejoignent objectivement ceux du capital (hypothèse de REICH) et s'opposent à la fraction affaiblie du travail. Suivant cette option la mondialisation (processus d'intégration économique) exerce des effets de désintégration politique des nations ou, pour le dire autrement, « l'intégration économique avance main dans la main avec la désintégration politique » (ALESINA & al. [2000]).

En somme, la mondialisation conduit cette conception politique de la nation vers des développements extrêmement riches et variés, qui convergent sur la définition *perrousienne* et en font la conception désormais la plus appropriée et implicitement la plus populaire chez les économistes (*cf.* partie 2, les développements relatifs à ROGOWSKI).

1.3 La nation comme communauté, la production de biens collectifs et l'Etat

Nous l'avons vu, la mondialisation a conduit l'économiste à réviser en profondeur ses conceptions de la nation – sinon même à les expliciter enfin réellement. Les développements précédents relatent quelques-unes des évolutions de l'approche positive, celle qui entend d'abord et avant tout contribuer à une meilleure compréhension des tendances du réel. Mais le renouvellement ne s'arrête pas là. Il touche aussi la branche normative.

Le renouvellement trouve ici ses racines dans la conception de la frontière comme source d'externalités (*cf.* point 1). L'approche positive se contente d'observer que les frontières engendrent des coûts de transaction qui biaisent les transactions économiques. L'approche normative s'empare de cette idée en la projetant dans l'univers des incitations et du calcul rationnel des agents économiques. La question devient i) celle des incitations pour l'État à créer, entretenir ou supprimer les frontières (externalités) et ii) plus radicalement encore celle de l'optimalité de la frontière (et de la taille optimale de la nation). Ces questions « artificielles » pour le non-économiste (et pour une partie des économistes) débouchent pourtant sur des conclusions étonnement riches et de portée pratique évidente dans un contexte de mondialisation — pour peu qu'on les prenne pour ce qu'elles sont : une heuristique et non pas un *vade meccum* de l'action de l'État.

Sous cet angle de la théorie normative, la frontière se conçoit, dans la perspective de l'économie publique, comme une condition nécessaire (mais non suffisante) à la fourniture de biens collectifs à la communauté nationale (SIROËN [2002]). Elle est un préalable à l'assomption de certaines des fonctions régaliennes les plus fondamentales, qui relèvent de la substitution de l'action collective au marché, lorsque celui-ci fait preuve de déficiences, pour produire les biens collectifs comme la défense, l'éducation, la santé, la monnaie, des

infrastructures, mais aussi l'ensemble des biens et prestations sociales qui, autrement, ne le seraient pas ou le seraient insuffisamment : l'assurance comme le chômage, les systèmes solidaires de retraites, etc.... La frontière est nécessaire pour définir concrètement la communauté de ceux qui bénéficieront de l'usage de ces biens ainsi que de ceux qui devront contribuer à leur financement. Elle a donc une fonction d'*inclusion* autant que d'*exclusion* qui fonde l'une des fonctions essentielles de la nation moderne : sa fiscalité, et plus largement, ses systèmes de solidarité.

Toujours dans cette perspective, la mondialisation, surtout avec les biais qu'elle présente (*cf.* paragraphe 2), accentue considérablement les risques de resquillage et de *free riding* auxquels est confronté ce type de biens. En facilitant la mobilité du capital et de certaines catégories de travailleurs plus que d'autres, la mondialisation ajoute à l'incitation qu'a systématiquement une partie de la population de chercher à bénéficier des prestations les plus avantageuses en minimisant sa contribution au financement de ces biens collectifs. Cette ligne d'explication rend compte, par exemple, de l'immatriculation des entreprises dans des paradis fiscaux pour y réaliser leurs bénéfices comptables, mais du maintien d'une localisation dans un pays généreux socialement (FITOUSSI [1995]). En somme, en attisant la compétition entre les nations, la mondialisation leur impose : i) soit de se lancer dans une course à la convergence vers le bas (*race to the bottom* ou « moins-disant ») dans la production des biens collectifs qui assurent la fonction de solidarité (logique de fuite en avant unilatérale dans la voie de la libéralisation), ii) soit à tenter de renforcer leur effet frontière par des réglementations plus dissuasives pour les resquilleurs (logique unilatérale de la « protection »), soit encore à tenter de coopérer pour harmoniser, d'une part, leur fiscalité et leur droit et, d'autre part, les prestations offertes aux personnes physiques et morales (logique de coopération).

En somme, dans cette perspective, la nation se définit comme une « communauté de destin » (RENAN) autour de la production de bien collectifs, et non plus seulement ou principalement comme une structure de classes ou de groupes définis par des conflits concours entre catégories aux intérêts et aux préférences hétérogènes dont l'État aurait à arbitrer les tensions. Cette communauté se voit fragilisée par la mondialisation dans la mesure où celle-ci encourage les comportements opportunistes des catégories les plus mobiles (les « nomades » suivant la terminologie de REICH), qui sont également celles qui bénéficient le plus de l'ouverture et de la libéralisation. Nous trouvons là une base d'explication possible au renouveau des conceptions souverainistes dans la mondialisation auxquelles PERROUX n'était pas insensible, même s'il insistait toujours aussi sur les dangers et les déviances que ce type de conception très unitaire de la nation pouvaient susciter.

1.4 Le nationalisme économique dans les relations internationales

En guise de synthèse, nous pouvons avancer que les trois approches précédentes de la nation désignent aussi trois sources (complémentaires) du nationalisme ou, pour le dire autrement, trois types fondamentaux de *préférences nationales* correspondant à trois stades différents de développement des structures.

- Celui qui consiste principalement (ou exclusivement) à jouer de la protection aux frontières en vue de favoriser l'essor des activités internes. On peut le qualifier de *nationalisme protectionniste*. Il est celui que la théorie économique standard aura combattu avec le plus de constance, et celui que des approches « hétérodoxes » (*Hamiltoniennes* et *Listiennes* notamment à l'origine, *Cepaliennes* au 20^è siècle) auront tenté de justifier aux stades naissants des nations. Et pour cause. Il est celui que toutes les

nations auront mis en œuvre au stade initial de leur formation (y compris la Grande-Bretagne au 18^è siècle), celui que les « jeunes nations » issues de la décolonisation après-guerre ou non, auront essayé de mettre en œuvre suivant le modèle de l'industrialisation par substitution aux importations (ISI), celui encore que ces mêmes nations ou d'autres, continuent d'essayer de promouvoir aujourd'hui suivant le modèle de la promotion des exportations (KRUGMAN [1995]). Ce nationaliste traditionnel opère comme un vecteur *d'intégration commerciale et productive* des groupes nationaux : les protections non tarifaires aux frontières (associées à la levée des obstacles internes) sont, pour les « jeunes États », souvent encore faibles politiquement, l'instrument privilégié sinon unique d'incitation au développement des échanges intérieurs et à la promotion de l'industrialisation. Les obstacles tarifaires constituent pour leur part un prélèvement sur le reste du monde (les recettes des droits de douanes) utilisables à l'intérieur pour assurer la fourniture par l'État de biens collectifs premiers et d'autres prestations qui accentuent l'intégration politique des groupes et contribuent à légitimer l'Etat.

- Celui qui consiste à privilégier la régulation des conflits et des inégalités internes entre les facteurs une fois que la nation a été constituée et que la légitimité de l'Etat a été renforcée. Il intervient lorsque le nationalisme protectionniste devient un obstacle au développement des forces productives intérieures en limitant les possibilités d'échange et / ou lorsque la libéralisation des échanges, réclamée à l'intérieur par certains groupes, devient compatible avec les exigences politiques d'unité de la nation. Le nationalisme doit alors se soucier prioritairement de la régulation des conflits de répartition que génère cette libéralisation des échanges. Le besoin d'un arbitrage de ces conflits mobilise l'instrument de la violence légitimée que seul un État crédible et / ou fort est en mesure d'employer. Les pays qui sont parvenus au 19^è siècle à développer leurs forces productives et à assurer l'intégration des groupes sous la couverture du nationalisme protectionniste (France, Allemagne, États-Unis...) ont pu entreprendre une conversion vers ce nouveau nationalisme au cours du 20^è siècle : un *nationalisme protecteur* (par distinction avec le nationalisme protectionniste) dans lequel l'État use de son pouvoir pour développer les fonctions de solidarité et les mécanismes de compensation (modèle *beveridgien* en Grande-Bretagne par exemple, et plus largement d'État providence) en privilégiant les prélèvements intérieurs (impôts sur les bénéfiques, sur les revenus, taxes diverses sur la consommation) pour les mettre au service de la fourniture de biens collectifs nationaux plus complets qu'aux stades initiaux de la formation des nations.
- Celui enfin qui vise à préserver la communauté nationale lorsque l'ouverture et la libéralisation se généralisent à l'ensemble des activités (biens, services, facteurs de production) sous l'insistance constante des groupes les plus dynamiques de la nation — mais aussi des États les plus avancés. Ce nationalisme de la troisième génération ne se préoccupe plus exclusivement de la régulation des conflits dus à la libéralisation. Il s'attache à assurer la compatibilité entre une ouverture économique complète et le maintien de l'unité politique interne en veillant à ce que la fourniture des biens collectifs (dorénavant financée exclusivement sur la base de prélèvements intérieurs) ne soit pas affaiblie ou parasitée par les comportements de *free riding* des agents économiques les plus mobiles. Ce type de *nationalisme solidaire* approprié à un cadre de mondialisation reste de toute évidence à inventer⁷ et à mettre en œuvre. Certains pays scandinaves cultivant la fibre souverainiste semblent toutefois montrer la voie de ce que pourrait être ce nationalisme du « troisième type » par opposition aux pays qui demeureraient fidèles

⁷ Voir toutefois le chapitre final de l'ouvrage de REICH (1991) qui plaide pour un « nationalisme positif » qui ne serait ni protectionniste ni (exclusivement) protecteur.

aux autres types de nationalisme ou qui choisiraient la voie du « dépassement des nations ».

2. Le renouveau de la théorie de la nation en économie politique internationale

F. PERROUX voyait la nation comme «un groupe de groupes orientés et arbitrés par un Etat». J. WEILLER [1950] [1969] [1970] va développer cette vision en l'étendant à l'articulation de la nation et de l'international. L'insertion internationale obligée⁸ impose en effet un niveau supplémentaire de contrainte et d'arbitrage : les structures nationales (économiques et sociales) n'ont aucune raison d'être spontanément adaptées à celles des autres pays. Les théories du commerce international, par leur simple existence, attestent même du contraire. Ainsi, les structures de la nation sont, selon J. WEILLER, le produit de « préférences de structure » qui s'expriment dans la politique commerciale : celle-ci vise souvent « à maintenir les structures existantes ou, du moins, certaines *lignes d'évolution structurelles* ». On peut y voir le poids de groupes d'intérêt et J. WEILLER avait bien noté que le protectionnisme n'était pas un phénomène uniforme mais un phénomène sectoriellement différencié visant à modeler les structures d'ensemble de la nation et son avenir (d'où les notions de « protectionnisme conservateur » ou de « protectionnisme d'expansion » faisant suite au protectionnisme éducateur de A. HAMILTON et F. LIST). Cette vision est aujourd'hui totalement corroborée par les développements de la branche dite domesticiste (ou économie politique de la protection) de l'EPI.

2.1. La politique commerciale comme choix de structure préférée

La politique commerciale est un choix de structure(s) préférée(s) : la libéralisation n'est en effet jamais complète (à l'exception, semble-t-il selon les historiens, du Royaume-Uni de l'époque impériale) comme l'avait bien vu J. WEILLER puisqu'il s'agit à chaque instant de dépasser un état ancien des structures, ce qui ne saurait se faire d'un trait de plume. Elle est donc toujours sélective (PEYTRAL) parce qu'elle doit concilier des intérêts divergents au regard de la libéralisation. Les divers travaux en Economie Politique de la Protection permettent de comprendre un peu mieux les raisons de ces choix et les caractéristiques des intérêts en cause.

La première source d'explication du choix de structure réside dans *l'approche factorielle* qui trouve son origine dans le théorème STOLPER-SAMUELSON qui « met en évidence des oppositions d'intérêt qui tiennent aux gains absolus » (KEBABDJIAN [1999, p 55]) : le facteur abondant gagne à la libéralisation alors que le facteur rare y perd (et donc sera favorable à la protection). L'analyse peut être perfectionnée en introduisant les phénomènes de coalitions de groupe (sur lesquels nous reviendrons plus loin) ou en s'attachant aux caractéristiques socio-économiques des pays. La prise en compte des caractéristiques socio-économiques des pays comme facteur explicatif de leur politique commerciale est due à M. R. BRAWLEY [1993]. Il distingue trois catégories de pays ayant nécessairement des intérêts divergents et donc une dose de mixité de leur politique commerciale variable⁹.

– Il y a tout d'abord le *leader* libéral. C'est un pays abondant en capital, particulièrement en capital financier, ce qui lui assure les rentes nécessaires à l'assomption des coûts du régime libéral qu'il défend ;

⁸ Il faut répéter ici que le protectionnisme n'est pas l'autarcie, laquelle n'existe pas dans le monde moderne. Ainsi, toute nation est ouverte même si elle l'est de manière partielle c'est-à-dire sélective.

⁹ Pour BRAWLEY, les politiques commerciales sont nécessairement mixtes (1993, p.14), les secteurs intensifs en facteur abondant étant libre-échangistes et les autres protectionnistes.

- Il y a ensuite les pays *supporters* qui sont eux-aussi favorables au régime libéral du *leader*. Ils se partagent en deux catégories selon qu'ils ont une dotation factorielle complémentaire (abondante en travail) de celle du pays *leader* ou plutôt concurrente : ce sont respectivement les *supporters* simples ou les *supporters* compétiteurs économiques ;
- Il y a enfin les pays favorables à une forte dose de protection à l'abri de laquelle ils érigent leurs secteurs internationalement compétitifs : ce sont les pays *challengers*.

La deuxième source d'explication peut être trouvée dans *l'approche sectorielle*. Celle-ci, en faisant l'hypothèse d'une mobilité différente entre facteurs de production, fait apparaître l'existence de conflits entre facteurs spécifiques à un secteur. Elle permet ainsi de compléter l'approche factorielle en donnant un support théorique aux divergences d'intérêt internes à une classe et à la possibilité d'alliance entre facteurs appartenant à des classes différentes. Ainsi, dans le modèle à facteurs spécifiques de VINER, si l'effet de la libéralisation sur le facteur mobile est ambigu, chaque facteur spécifique peut chercher à établir une coalition avec celui-ci de façon à obtenir la politique commerciale qui l'avantage [ALT & GILLIGAN]. Une autre approche très féconde est celle de J. A. FRIEDEN. [1988a] [1988b] [1991]. FRIEDEN soutient la thèse que les intérêts financiers constituent les déterminants principaux de la politique commerciale des pays. Son analyse part du stade financier du pays défini par « le degré d'actifs accumulés à l'étranger » (FRIEDEN [1988b, p. 272]) pour déboucher sur l'examen des groupes d'intérêt capitalistes nationaux au regard du libre-échange ou non. Dans la lignée de la théorie du cycle des balances de paiements (MUCCHIELLI & LASSUDRIE-DUCHENE), FRIEDEN catégorise les pays selon leur stade financier, c'est-à-dire l'importance des gains provenant des actifs détenus à l'étranger par rapport aux prêts et investissements effectués à l'étranger. Selon lui, un pays passe par 3 phases :

- Il commence par être débiteur à l'égard du reste du monde ;
- Il devient ensuite un « pays nouveau prêteur » pour lequel les profits rapatriés de l'étranger commencent à être supérieurs à ses exportations de capital. Ce pays a intérêt à accroître ses exportations de biens et services afin de financer, par le surplus commercial, l'accumulation d'actifs à l'étranger. Il est donc favorable à l'ouverture des marchés extérieurs plus qu'à celle de son marché intérieur en raison du fait que l'importance des prêts accordés à l'étranger n'est pas encore assez grande pour nécessiter l'accès à son marché domestique des exportateurs des pays endettés pour assurer le service de leur dette. Ceci est d'autant plus vrai que le secteur financier entretient encore d'étroites relations avec le capital productif domestique, ce qui peut impliquer une certaine protection du marché interne afin que ce capital puisse rembourser ses emprunts auprès du secteur financier ;
- Il atteint enfin le stade de « pays rentier » (« *mature creditor* ») lorsqu'il « vit de ses actifs étrangers et du secteur financier international » (FRIEDEN. [1988 b, p 272]). Ce type de pays a un intérêt tout particulier au libre échange car l'ouverture de son propre marché est essentielle à la capacité de remboursement des pays endettés. Paradoxalement, en apparence, l'ouverture des autres pays est moins nécessaire étant donné que les exportations de son capital ne sont pas soumises à barrières.

De cette position des pays dans le cycle financier international, FRIEDEN en vient à la position des intérêts domestiques puisque les actifs détenus à l'étranger sont des prêts consentis par des groupes nationaux. Il propose une distinction en deux groupes :

- Les détenteurs d'actifs internationalement diversifiés pouvant avoir des intérêts domestiques et les producteurs nationaux internationalement compétitifs disposant éventuellement d'actifs internationaux (cas des multinationales) forment un groupe favorable au libre échange ;

- Les producteurs domestiques non compétitifs favorables à la protection.

S'il n'explique pas pourquoi le premier groupe l'emporte sur le second, FRIEDEN n'en considère pas moins que ce sera le cas y compris si la compétitivité de ses industries décline (FRIEDEN [1988b, p 279]). De manière complémentaire à cette analyse des intérêts du capital financier, on peut mobiliser les études du comportement politique du capital productif.

L'analyse du *comportement politique du producteur*, qui affine l'étude sectorielle, constitue un troisième niveau d'explication des choix de structure préférée. Selon MILNER [1987] [1988], les préférences des firmes sont déterminées par leur structure d'échange et de production. Elle s'intéresse à la modification des « préférences » des firmes au profit du libre-échange consécutivement à l'interdépendance économique croissante entre les pays¹⁰. Les variables indépendantes, qui déterminent les intérêts des firmes, sont le degré de production multinationale (*multinationality*), le commerce intra-firme et la dépendance à l'égard des exportations¹¹. Pour une firme orientée vers le marché extérieur, la protection du marché domestique peut générer des représailles économiques ce qui peut augmenter les coûts de production si la protection concerne ses intrants. La conséquence est une régression de sa position concurrentielle sur le marché domestique et sur les marchés étrangers. Milner conclut à l'existence de « quatre hypothèses de préférence pour la protection » [1988, p. 25] : un haut degré de dépendance aux exportations et un haut degré de « multinationality » font que les préférences des firmes sont libre-échangistes, l'ouverture internationale continue étant considérée comme « la meilleure réponse à la concurrence des importations sur le marché national » (ibid, p. 25) ; un degré de dépendance aux exportations et un degré de « multinationality » minimales (voire nul) font que la firme est exclusivement tournée vers le marché intérieur et que, par conséquent, son intérêt sera la protection globale. Deux cas intermédiaires s'ajoutent à ces extrêmes : une firme ayant une forte dépendance aux exportations et un faible degré de « multinationality », exprimera une préférence pour le libre-échange, cette préférence s'adressant dans un premier temps aux marchés étrangers ; une firme, dont le degré de dépendance aux exportations est faible alors que son degré de « multinationality » est élevé, préférera une protection sélective dans les activités fortement concurrencées par les firmes étrangères. Ainsi, « les firmes avec une forte dépendance aux exportations, une production multinationale, et un commerce intra-firme seront moins protectionnistes que les firmes davantage orientées vers le marché domestique, même sous des conditions économiques similaires » (ibid, p. 222).

Cependant, cette analyse n'explique pas pourquoi des firmes ont de plus en plus recours à des politiques commerciales stratégiques (PCS), phénomène qui relativise la dichotomie « classique » libre-échange / protection. C'est pourquoi MILNER & YOFFIE [1989] ont mis en avant la possibilité pour des firmes traditionnellement libre-échangistes d'exprimer des intérêts favorables à une intervention étatique sous forme de PCS¹². Ces firmes sont présentes

¹⁰ MILNER illustre son analyse par de nombreux cas d'études sectorielles au cours de deux périodes, les années 1920 et les années 1970.

¹¹ Le degré et la nature de la « multinationality » (variable première) est fonction du niveau d'investissements directs à l'étranger, du niveau du commerce intra-firme, de la densité du commerce étranger et de la profitabilité des opérations étrangères. Les liens internationaux de la firme sont élevés quand le commerce intra-firme est important, la répartition géographique du commerce extérieur diversifiée et la firme réalise un niveau d'IDE important. La dépendance aux exportations est mesurée par la position commerciale nette de la firme et par son pourcentage d'exportations par rapport à la production domestique. Le degré de dépendance aux exportations est élevé quand la firme dégage un surplus commercial sur l'extérieur et que le pourcentage des exportations par rapport à la production est élevé.

¹² L'argument de la PCS s'inscrit dans les développements de la « nouvelle économie internationale » et implique que les gains du commerce international peuvent être distribués inégalement entre les acteurs sous certaines

sur des marchés (ou secteurs) imparfaits, c'est-à-dire qui sont caractérisés par des économies d'échelle, des effets d'apprentissage et des effets externes. Les économies d'échelle signifient que les coûts fixes sont élevés ce qui rend les activités des firmes risquées et fortement dépendantes des exportations dans la mesure où elles sont la condition de la rentabilité des investissements engagés. Les effets d'expérience permettent à la première firme de bénéficier d'un avantage-coût- *first mover advantage* – ce qui lui permet de dégager d'importants profits¹³. Les dépenses en R&D¹⁴ qui sont souvent assimilées à des économies externes, ne sont pas totalement internes à la firme (ou à l'industrie) étant donné qu'elles génèrent également des effets externes pouvant profiter à d'autres entreprises. Les deux premiers effets, qui nécessitent l'accès aux marchés extérieurs, posent la question de la réciprocité : si la firme étrangère dispose d'une protection alors que la firme du pays domestique n'en dispose pas, la première est avantagée et peut valoriser les effets d'apprentissage et les économies d'échelle ; la firme du pays domestique va alors demander, soit la réciprocité dans les échanges, soit la protection de son propre marché afin de disposer des mêmes avantages que sa concurrente¹⁵. De cette façon, ces analyses ouvrent à la prise en compte des problèmes d'action collective comme déterminant des choix de structure.

2.2. Des préférences individuelles aux préférences nationales de structure : le problème de l' « action collective »

Jusqu'à présent, seule l'analyse des intérêts des facteurs et des firmes a été abordée. Mais, on a vu que dès que l'on introduit la complexité du monde réel, ces intérêts doivent former des coalitions pour imposer leurs préférences. Cependant ces coalitions ne sont pas spontanées. Il existe un obstacle majeur à leur formation, celui du « dilemme de l'action collective » qui renvoie à la capacité d'agir ensemble. Cette capacité est fonction de différentes variables comme la taille du groupe (posant le problème du *free rider*) ou encore celui de l'existence préalable d'un intérêt collectif (posant la question de la convergence/divergence entre les intérêts particuliers initiaux). La prise en compte de ces éléments relativisent alors les possibilités de coalitions.

Dans *Logique de l'action collective*, OLSON [1965] considère que les conditions de la formation des groupes de pression s'expriment en termes de taille, renvoyant aux coûts

conditions : l'intervention de l'Etat peut détourner les gains des firmes étrangères vers les firmes domestiques dans le cas où existent des imperfections de marché, ce qui accroît le bien-être national. Les industries de l'aéronautique ou des semi-conducteurs en constituent des exemples privilégiés. Voir MILNER & YOFFIE [1989], KRUGMAN [1998, chap. XI], HART & PRAKASH [2000].

¹³ Ces deux imperfections du point de vue des firmes sont importantes car elles peuvent permettre à celles-ci d'accroître leurs rentes. Pour le comportement de « *rent-seeking* », voir KRUEGER A. [1974].

¹⁴ Alt *et al.* [1999] ont étudié les préférences des firmes pour les subsides à partir de la spécificité des actifs (variable explicative) mesurée en termes de dépenses en recherche/développement. Leur analyse montre que (1) plus une firme présente des actifs peu mobiles, plus elle sera tentée par le *lobbying*, (2) plus le capital physique et humain sera spécifique à la firme, plus ces deux facteurs feront pression ensemble pour un subside, (3) plus la taille d'une firme est importante en nombre d'employés, plus elle réussira à obtenir des subsides, et (4) plus les firmes seront dépendantes des exportations, plus elles auront des parts importantes de subsides. On retrouve donc, dans cette analyse, des éléments de similarité avec l'approche de MILNER (la part de la recherche/développement et celle des exportations comme variables déterminantes des intérêts « stratégiques » exprimés par les firmes).

¹⁵ Ceci n'est valable que pour les firmes ou secteurs présentant des imperfections de marché. La protection d'une firme concurrente dans ce type de secteur modifie le comportement libre-échangiste de la firme domestique au profit du comportement stratégique. Dans le cas d'une firme multinationale en l'absence d'imperfection de marché, celle-ci va, *a contrario*, répliquer à la protection étrangère par des investissements directs à l'étranger.

d'organisation et au comportement de *free rider*¹⁶. Plus le groupe compte de membres, plus les coûts d'organisation sont importants par rapport aux gains issus de l'action politique et 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'organisations sont faibles et que leur taille inhibe le comportement de *free rider*¹⁷. Toutefois, OLSON n'aborde pas la nécessité de l'existence préalable d'un intérêt collectif initial ce que font MILNER & YOFFIE [1989].

Ceux-ci considèrent que cet élément est tout aussi fondamental. Par intérêt collectif, ces auteurs entendent la position compétitive de chacune des firmes d'une même industrie. Dès lors, « 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 » (ibid, p. 246-247). Ainsi, pour qu'une demande collective émerge au niveau d'une industrie, il faut que (i) les firmes qui la composent présentent la même position concurrentielle vis-à-vis des concurrents étrangers et que (ii) la segmentation de l'industrie soit faible. L'intérêt collectif ou le compromis qui se forme au sein d'une industrie renvoie alors au « dilemme de l'action collective » dans le cadre d'une théorie des jeux de type « bataille des sexes ». Dans ce cas, les deux joueurs préfèrent coopérer. De fait, il apparaît un « problème de coopération » lié à la volonté de coopérer et à l'avantage donné à un des deux acteurs suivant l'issue coopérative choisie. Le problème tient alors à la répartition des gains, elle-même fonction du rapport de force entre les deux acteurs où le plus puissant cherche à fixer l'issue du jeu qui lui est la plus avantageuse. Cette analyse a incité ALT & GILLIGAN (1994) à une relecture des « possibilités de coalitions ».

Dans la lecture de ROGOWSKI, les coûts de l'action collective sont faibles, voire nuls, et la mobilité des facteurs est parfaite. Les coalitions formées sont de type factoriel. Quand les coûts de l'action collective augmentent, l'incitation à former une coalition est de plus en plus faible et l'incitation à se comporter en *free rider* est de plus en plus forte. La formation des coalitions dépend alors du degré de mobilité des facteurs : si la mobilité est forte, le déplacement des facteurs va se substituer à la formation de coalitions¹⁸.

En ce qui concerne le modèle à facteurs spécifiques, lorsque les coûts de l'action collective sont faibles, chaque industrie et chaque consommateur peut décider de suivre un comportement de *lobbying*¹⁹. Pour imposer le protectionnisme, 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 de 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

¹⁶ Le *free rider* ou « passager clandestin », est un acteur qui profite d'un bien collectif issu d'une action politique d'un groupe social sans en supporter les coûts d'organisation.

¹⁷ Les groupes de grande taille peuvent être mobilisés par la mise en place de *moyens de motivations sélectifs positifs* – devant excéder les coûts de l'adhésion à l'organisation – ou *négatifs* – par la coercition. « Seule l'organisation à même d'offrir des produits privés, non-collectifs, ou des bénéfices de type social ou récréatif à l'usage exclusif de ses membres disposera d'une source d'incitations positives ; elle seule pourra proposer conjointement le bénéfice collectif et le bénéfice non collectif, et par là inciter les individus à supporter leur part des coûts globaux ». OLSON [1965], in GENEREUX [1996, p. 473].

¹⁸ En effet, la mobilité des facteurs disperse les gains issus d'une action politique [ALT & GILLIGAN (1994, p.338)].

¹⁹ Cependant, les consommateurs ont peu de chance d'influencer significativement le choix de politique commerciale, compte tenu de la dilution des gains entre un très grand nombre.

représentation de leurs intérêts : il n'y pas de coalitions. Il peut alors s'opérer une opposition d'intérêts entre une industrie protégée et une industrie utilisant le bien concerné par la protection dans son processus de production. Dans ce cas, la demande de protection est seulement le fait d'intérêts particuliers spéciaux ; il s'agit alors de protection sélective. Mais, dans cette relecture des possibilités de coalition, une composante essentielle du coût de l'action politique a été ignorée : le processus politique par lequel les intérêts privés vont se matérialiser en politique commerciale effective.

Certains auteurs cherchent à expliciter les raisons qui établissent ou non les « courroies de transmission » des demandes sociétales dans l'articulation des explications institutionnelles et des explications factorielles et sectorielles (KEBABDJIAN [1999, p. 66])²⁰. Les institutions étatiques constituent ainsi une explication supplémentaire à celle, nécessaire, mais non suffisante, des approches sociétales. RAY [1984] [1987] [1988] et MANSFIELD & BUSCH [1995] combinent ces approches et considèrent que les décisions politiques sont fonction des groupes d'intérêt privés et des « objectifs nationaux »²¹. Quand les préférences du gouvernement et des agents privés sont favorables au libre échange, la politique commerciale est davantage libre-échangiste. Mais quand ils sont opposés (intérêts privés protectionnistes), la politique commerciale est ambiguë, ce qui se traduit par le recours à des barrières non tarifaires qui sont spécifiques à une industrie individuelle. Cette complémentarité entre les préférences est en partie fonction de l'évolution de la conjoncture économique (MCKEOWN [1983]) : une conjoncture favorable favorise la *convergence* des préférences libre-échangistes entre Etat et intérêts privés et une conjoncture défavorable favorise la *divergence* des préférences. La convergence peut également être atteinte plus facilement dans le cas où des concessions protectionnistes sont accordées à certains secteurs dans le but d'obtenir des possibilités plus larges de libéralisation dans d'autres (BALDWIN [1976, p.50]). Mais ces analyses restent très technocratique. Elles doivent être complétées par une analyse plus proprement politique du rôle de l'Etat.

La prise en considération de l'Etat se fait généralement à travers l'hypothèse de l'existence d'un marché politique. L'Etat délivre le « titre juridique » qu'est la protection (MESSERLIN [1982])²². C'est donc lui qui décide de la forme de la politique commerciale. Pour ce, il se trouve confronté à une diversité d'intérêts domestiques face auxquels il se comporte en arbitre plus ou moins autonome selon qu'il est un « Weak State » ou un « Strong State ». MILNER [1987] [1988] propose quatre conditions du processus politique qui permettent aux groupes d'intérêt d'exercer une plus ou moins grande influence sur la politique commerciale : « (i) le degré d'unité dans le processus politique ; (ii) le degré d'isolement de la bureaucratie ; (iii) le nombre d'instruments politiques disponibles ; (iv) la cohérence des objectifs nationaux » (ibid, 1988, p. 275). Un « Weak State » est alors un Etat dans lequel les autorités politiques

²⁰ Comme il le soulève, ces approches ne constituent cependant pas un modèle complet d'explication étant donné qu'elles se focalisent essentiellement sur le cas des Etats-Unis et le processus politique ayant soutenu l'orientation internationaliste impulsée lors des années trente et le recours au « nouveau protectionnisme » des années 1970/1980. Quelques études, notamment celles de RATCLIFFE [1973] et GOUREVITCH [1977], ont cependant montré le rôle joué par les institutions politiques lors du Traité COBDEN-CHEVALIER (1860-1870) et du Nouveau Tarif allemand de 1879.

²¹ RAY reprend la définition de KRASNER [1976] qui identifie les « objectifs nationaux » au *revenu national agrégé*, à la *stabilité sociale*, au *pouvoir politique* et à la *croissance politique*.

²² Les régimes politiques considérés sont seulement les régimes démocratiques étant donné que, dans les autres régimes (autoritaire et totalitaire), la compétition politique est faible et peut même être répréhensible, voire totalement illégale [GARRETT & LANGE (1996)].

sont fragmentées, la bureaucratie est en relation étroite avec les agents économiques privés²³, le nombre d'instruments politiques est élevé et qui poursuit des objectifs mal déterminés. Une littérature plus spécialisée considère *a contrario* que les pressions domestiques n'exercent aucune influence sur les décisions politiques : c'est l'hypothèse du « Strong State ». Cette littérature inclut notamment ALLEN [1963], FINGER *et al.* [1982], GOLDSTEIN [1986] et HAGGARD [1988]. Pour ALLEN et HAGGARD (mais aussi GOLDSTEIN), c'est l'idéologie des preneurs de décision qui est le déterminant des politiques commerciales. Pour eux, par exemple, le *Reciprocal Trade Agreement Act* de 1934 s'expliquerait essentiellement par la philosophie libre-échangiste du Secrétaire d'Etat américain CORDELL HULL et d'une part croissante de l'administration pro-libérale. Ce rôle déterminant tient également au fait que les demandes de protection sont étudiées aux Etats-Unis par la bureaucratie où c'est l'*International Trade Commission* et le *Department of Commerce* qui déterminent, selon des critères précis, si les revendications des producteurs sont légitimes ou non (GOLDSTEIN [1988, p. 402-404], FINGER *et al.* [1982]). Mais, ces analyses doivent aussi être poussées plus loin jusqu'à la prise en compte du processus électoral.

Dans un régime politique démocratique, le gouvernement a pour objectif de se maintenir au pouvoir. Ce maintien au pouvoir se fait par l'intermédiaire du système électoral et, *in fine*, du vote. Or, dans les approches sociétales, c'est le poids économique des acteurs qui détermine la politique commerciale. Si l'on tient compte du processus électoral, c'est le poids démographique qui va être un élément déterminant de cette politique. Ainsi, la taille de l'entreprise (ou de l'industrie) mesurée en nombre d'employés est une des variables déterminantes des industries et des firmes qui arrivent à assurer la représentation de leurs intérêts auprès du gouvernement [par exemple, RAY & MARVEL (1984), HANSEN (1990), ALT *et al.* (1999)]²⁴. *A contrario*, un secteur qui représente une part importante de la production totale domestique mais ne représente qu'une faible part de l'emploi total ne peut influencer significativement la prise de décision politique [GARRETT & LANGE (1994)]. D'autres analyses retiennent une autre forme de soutien politique : le soutien financier (fonds de campagne) que certains acteurs privés sont en mesure d'apporter aux politiciens. Toutefois, ROGOWSKI & KAYSER [2001] concluent que son importance reste subordonnée à celle du soutien parlementaire (s'exprimant en nombre de votants). Ce dernier, passant par la victoire électorale, pose la question de la forme du système politique étant donné que l'importance du nombre de votants va être fonction de ce qu'ils nomment l'élasticité sièges / votes : le nombre de sièges au parlement augmente d'une valeur plus que proportionnelle à l'augmentation du nombre de votes obtenus. En conséquence, moins cette élasticité est forte²⁵, 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. Le système électoral constitue donc un autre biais ou un autre obstacle à la pleine expression des intérêts privés commerciaux sous la forme d'une politique commerciale effective.

Il reste à étendre ce type d'études aux conséquences de la mobilité du capital sur la formulation et l'effectivité des préférences de structure. C'est ce à quoi s'efforcent les auteurs qui élargissent la question de la politique commerciale à celle de l'ouverture.

²³ STRANGE [1987, p. 572] écrit à ce sujet : « The hallowed doctrine of the separation of power has been an excellent safeguard against the abusive of executive power. But it has tented to make policymakers in Washington ever mindful of the capacity of powerful lobbies interest group operating upon or within Congress to distort (...) strategies adopted by the White House towards the outside world ».

²⁴ Une autre caractéristique importante relevée par ces auteurs est le degré de concentration de l'industrie.

²⁵ 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.

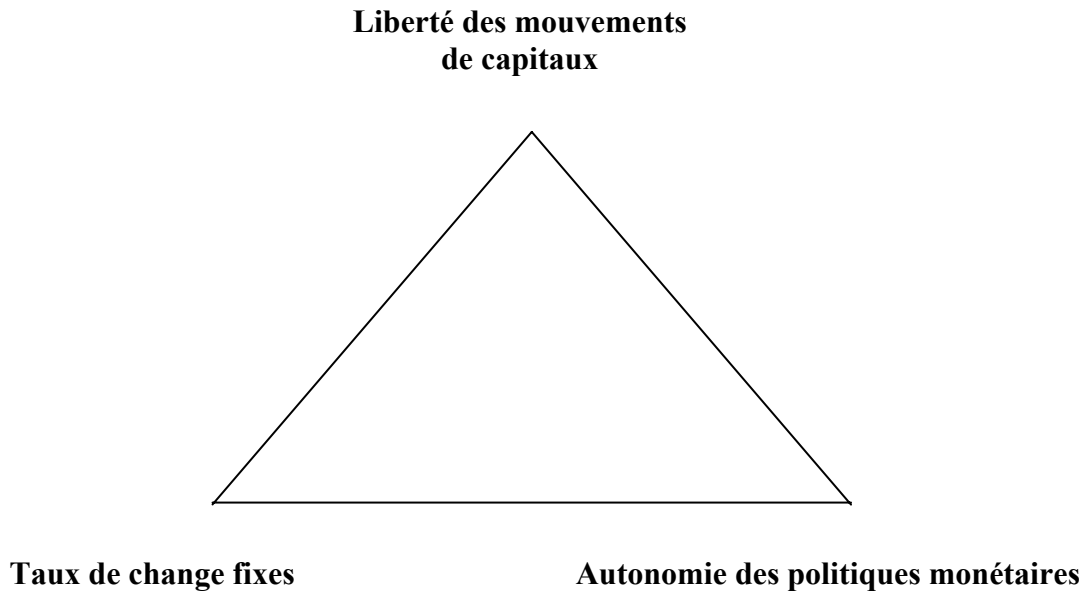
2.3. Politique commerciale et politique d'ouverture

La théorie économique de la politique commerciale s'est, pour l'essentiel, développée dans un cadre standard qui postule l'immobilité internationale du capital. Elle l'a généralement fait pour célébrer les vertus du libre échange international conçu comme doctrinalement opposé à la protection. Cette position normative n'était pas celle de J. WEILLER qui cherchait à analyser les politiques commerciales réelles des nations. Il avait d'ailleurs bien noté que celles-ci n'avaient leur pleine portée qu'en situation d'immobilité internationale du capital : « le protectionnisme n'a jamais qu'une portée limitée lorsque l'expansion internationale des capitaux devient le phénomène majeur », écrivait-il. Cette remarque signifiait-elle la fin des préférences de structure ? Non, car J. WEILLER avait perçu leur permanence par-delà la forme renouvelée des politiques ainsi qu'en atteste le passage d'une de ses études de 1969 et 1970 intitulé « Du protectionnisme traditionnel aux nouvelles politiques industrielles ».

Ce déplacement théorique du protectionnisme commercial extérieur à la politique industrielle intérieure a été remis à l'ordre du jour par les développements récents de la théorie économique en concurrence imparfaite. Ces derniers justifient d'étendre la notion de politique commerciale à celle de politique d'ouverture. Il s'agit bien toujours de traiter de la question des structures nationales et des préférences affichées et défendues par les différents groupes d'intérêt constitutifs de la nation mais en faisant place à la réalité des mouvements internationaux de capitaux (ce que ne peuvent faire les théories classique et standard) et à leur impact au sein des nations. En effet, dans le cadre théorique de la nouvelle économie internationale, « la protection contre les importations » peut être synonyme de « promotion des exportations », comme l'a en particulier montré P. KRUGMAN, ce qui fait changer de nature l'intervention étatique : en l'absence de mobilité internationale des capitaux, l'intervention étatique commerciale se limite à des mesures « à la frontière » ; avec mobilité internationale des capitaux, la politique commerciale prend le caractère de mesures « avant la frontière ». Elle devient ainsi, comme le montrent LAUSSEL & MONTET [1991], un sous-ensemble de la politique industrielle puisque les deux politiques ont pour effet de « favoriser l'orientation des ressources vers certaines industries au détriment des autres » (p. 191). Si la protection douanière ou la subvention ont les mêmes conséquences pratiques, les deux auteurs recommandent d'abandonner la distinction entre ces deux politiques pour recourir à un vocable plus générique, celui de « politique d'ouverture » par lequel on entendra les diverses formes d'interventions étatiques ayant pour but d'assurer l'ajustement des structures productives nationales aux effets de la libéralisation (commerciale et capitaliste) internationale. On voit que l'on peut aisément généraliser cette observation : en situation de mobilité internationale du capital, l'Etat n'est plus le seul acteur de l'ouverture, ce qui pose la question de la politique d'ouverture comme choix de structure préférée et celle des arbitrages qui en découlent.

2.4. Le « trilemme » de la mondialisation : ouverture *versus* démocratie participative

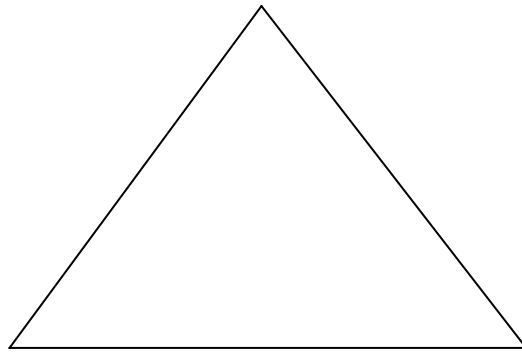
Le « trilemme » de la mondialisation est une généralisation du triangle d'incompatibilité de R. MUNDELL. Ce triangle synthétise sa démonstration de l'impossibilité pour un Etat de poursuivre simultanément les trois objectifs que sont la liberté des mouvements de capitaux, la fixité du taux de change et l'autonomie de sa politique monétaire.



Ce triangle a été élargi, par D. RODRIK [2000] et L. SUMMERS²⁶ [1999] à un système-monde globalisé. Il permet de montrer les conséquences politiques du choix du régime économique d'insertion internationale.

²⁶ L. SUMMERS a été Secrétaire d'Etat au Trésor des Etats-Unis sous B. CLINTON.

Intégration économique mondiale
(liberté de mouvement internationale des capitaux)



**Autonomie des politiques
économiques nationales
(Bretton Woods)**
États nations comme
compromis sociaux nationaux

**Démocratie politique
participative**

En fonction du sommet qui est neutralisé, la théorie conceptualise 3 modes de fonctionnement du système-monde :

- Le *système de Bretton-Woods*, en restreignant la liberté de circulation des capitaux, allie la démocratie politique à la formulation des politiques économiques nationales . C'est un mode de fonctionnement du capitalisme qui permet, en fait oblige, à des compromis sociaux à l'échelle nationale. C'est la raison de la période de prospérité miraculeuse de l'après-guerre (« les Trente Glorieuses »), appelée par les régulationnistes parisiens « Fordisme », alors que H. FORD et ses « Five dollars a day » n'y sont pour rien. C'est la puissance, nationale et internationale, du camp socialiste qui a conduit à interdire, sous menace de nationalisation, la liberté de mouvement international du capital afin qu'il se consacre à la reconstruction de la nation dont il était l'émanation. Ce faisant, elle l'a contraint à négocier avec le travail national les conditions de son emploi ;
- Le *fédéralisme politique* en mettant fin à l'autonomie des politiques économiques nationales conçoit le monde comme une nation intégrée. C'est à l'évidence une utopie à laquelle se consacrent nombre de travaux fonctionnalistes sur une « gouvernance mondiale » établie sur une Organisation des Nations unies qui serait en capacité de jouer à l'international le rôle interne d'un Etat national ;
- La *camisole de force dorée* (allusion à la qualification par J. M. KEYNES du retour à l'étalon de change or-sterling par le Royaume-Uni en 1925). C'est une camisole de force parce que la politique économique nationale n'est plus fixée par les élections mais par la sagacité technocratique (les élites de V. PARETO) à faire la « meilleure » politique économique concevable. Elle est dorée parce qu'elle représente la réalisation des conditions optimales définies par la théorie standard (et à condition que l'on y croit). C'est dans ce cadre que le monde est aujourd'hui.

Il est aisé de comprendre pourquoi SUMMERS qualifie ce triangle de « trilemme de l'intégration ». Il montre en effet de manière claire que le choix politique de la liberté pour le

capital conduit à l'impossibilité de choix de politique économique et donc à la vacuité du contenu politique de l'Etat, réduit à des choix marginaux de politique économique. Ce constat pose une question cruciale à la nation comme construction politique.

Conclusion

PERROUX s'est toujours défié des conceptions unitaristes ou communautaristes de la nation parce qu'elles ignorent la dimension conflictuelle que recèle le fait national. La nation n'est pas une entité harmonieuse et éternelle. PERROUX a aussi toujours marqué son scepticisme à l'égard des thèses qui prédisaient le dépassement des nations [1954] avant même que d'avoir cherché à en saisir la nature ou en se fondant sur une conception purement instrumentale. La nation n'est ni une anomalie dans un monde qui pourrait ou devrait s'en passer, ni un simple objet que les hommes façonneraient en réponse à un problème, et qu'ils abandonneraient une fois ce problème résolu. Sa conception sociologique de la nation qui refuse les simplifications excessives, sera longtemps restée une simple curiosité, au mieux une définition dont on reconnaissait la justesse sans lui trouver de véritable utilité analytique.

Ce temps est, selon nous, révolu. C'est en tout cas ce que nous avons cherché à montrer dans cette contribution. Et même si l'héritage de PERROUX ne reçoit certainement pas l'hommage qu'il mériterait de la part des économistes, la discipline semble toutefois retrouver la substance de son analyse, essentiellement sous la pression des faits. La mondialisation d'une part, et les explications non économiques qu'elle a d'abord suscitées d'autre part, imposent aujourd'hui à l'économie standard de réinterroger la base même de son modèle de relations internationales. Cette révision débouche sur une conception qui englobe désormais la problématique du conflit concours qui constitue l'apport fondamental de PERROUX, et qui la prolonge en incorporant la problématique de la frontière comme source de coûts de transaction et condition à la production de biens collectifs (partie 1).

Mais c'est probablement dans le champ de l'EPI que la vision *perrousienne* de la nation trouve aujourd'hui son terrain de développement le plus fertile. Les problèmes d'action collective que la mondialisation engendre ne peuvent être sérieusement envisagés que dans le cadre d'un modèle où les intérêts et préférences des groupes sont partiellement convergent et partiellement incompatibles (des configurations mixtes), donc aussi dans le cadre d'un modèle où l'État doit effectuer des arbitrages complexes, du genre de ceux que l'on retrouve dans les politiques d'ouverture sélective (partie 2). Au-delà, la mondialisation charrie des processus d'intégration et de fragmentation qui interrogent la capacité des États, à commencer par ceux des pays les plus ouverts, à formuler une stratégie d'insertion internationale (une préférence nationale de structure) qui satisfasse des préférences internes de plus en plus hétérogènes. Sans aller jusqu'à mobiliser des cas extrêmes, l'importance et l'activisme des mouvements séparatistes en Belgique, au Canada et dans bien d'autres pays attestent que l'intégration économique est un puissant vecteur de désintégration politique, suivant un processus conflictuel qui ne prépare pas le « dépassement des nations » (l'hypothèse de la *fédération mondiale* envisagée de manière purement spéculative par RODRIK [2000]), mais qui prépare assurément leur recomposition et / ou leur confrontation.

Références citées

- ALESINA A., SPOLAORE E., WARCZIARG R. (2000) « Economic Integration and Political Disintegration », *The American Economic Review*, Vol. 90, N° 5, December.
- ALLEN W. R. (1963) « The International Trade Philosophy of Cordell Hull », *The American Economic Review*, 43, pp. 101- 116.

- ALT J., CARLSEN F., HEUL P. & JOHANSEN K (1999) « Asset Specificity and the Political Behavior of Firms : Lobbying for Subsidies in Norway », *International Organisation*, 53, 1, Winter, pp. 99-116.
- ALT J. E., GILLIGAN M. J. (1994) « The Political Economy of Trading States : Factor Specificity, Collective Action Problems and Domestic Political Institutions », dans FRIEDEN J. A. & LAKE D. A., eds (2000).
- ALT J. E., GILLIGAN M. J., RODRIK D & ROGOWSKI R. W. (1996) « The Political Economy of International Trade. Enduring the Puzzles and an Agenda for Inquiry », *Comparative Political Studies*, 29, 6, December, pp. 689-717.
- BAIROCH P. (1994) *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, Paris.
- BALDWIN R. E. (1976) « The Political Economy of Post War US Trade Policy », in BALDWIN R. E., *Trade Policy in a Changing World Economy*, Harvester Wheatsheaf (1988) pp. 42-72.
- BAYOUMI T.A., ROSE A.K. (1993) « Domestic Savings and Intra-National Capital Flows », *European Economic Review*, 37 (août), pp. 1197 – 1202.
- BRAWLEY M. R. (1993) *Liberal Leadership : Great Power and their Challengers in Peace and War*, Cornell U. P, Ithaca.
- CHESNAIS F. (1994) *La mondialisation du capital*, Syros, Paris.
- COX R. W. (1983) « Gramsci, Hegemony, and International Relations: an Essay in Method », in COX R. W. & SINCLAIR T.J. (1996) *Approaches to World Order*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 124-143.
- FINGER M., HALL K. & NELSON D. (1982) « The Political Economy of Administred Protection », *The American Economic Review*, 72, 3, pp.452-466.
- FITOUSSI J-P. (1995) *Le débat interdit. Monnaie, Europe, pauvreté*, Arléa, Paris.
- FITOUSSI J-P. (2004) *Le marché et la démoncratie*, Grasset, Paris.
- FONTAGNE L., GUERIN J-L. (1997) L'ouverture, catalyseur de la croissance », *Économie Internationale, Revue du CEPII*, 71(3).
- FRIEDEN J. A. (1988a) « Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy », *International Organisation*, 42, 1, Winter, pp.59-90.
- FRIEDEN J. A. (1988b) « Capital Politics: Creditors and the International Political Economy », *Journal of Public Policy*, Volume 8, July-December, pp. 265-285.
- FRIEDEN J. A. (1993) « Invested Interests: the Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance », in 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, pp. 427-453.
- FRIEDEN J. A. & LAKE D. A. (1995) *International Political Economy*, 3^o ed., St. Martin's Press, New York.
- FRIEDEN J. A., LAKE D. A., eds, (2000) *International Political Economy*, St. Martin's Press, New York, 4^{ème} édition.
- FRIEDEN J. A., ROGOWSKI R. (1996) « The Impact of the International Economy on National Policies: An Analytical Overview », in KEOHANE R. O. & MILNER H. V. (eds), pp. 25 – 47..
- FRIMAN H. R. (1988) « Rocks, Hard Places and the New Protectionism: Textile Trade Policy Choices in the United States and Japan », *International Organisation*, 42, 4, Autumn, pp. 690-724.
- FUKUYAMA F. (1991) *The End of History and the last Man*, Free Press, New York.
- GARRETT G., LANGE P. (1996) « Internationalization, Institutions and Political Change », in KEOHANE R. O. & MILNER H. V. (eds), pp. 48-75.
- GENEREUX J. (1996) *L'Economie politique. Analyse économique des choix publics et de la vie politique*, Larousse, Paris.

- GOLDSTEIN J. (1988) « Ideas, Institutions, and American Trade Policy », in FRIEDEN J. A. & LAKE D. A. (1995), pp. 387-406
- GOUREVITCH P. A. (1977) « International Trade, Domestic Coalitions and Liberty: Comparative Responses to the Crisis of 1873-1896 », FRIEDEN J. A. & LAKE D. A. (1995), pp. 90-109.
- HAGGARD S. (1988) « The Institutional Foundations of Hegemony: Explaining the Reciprocal Trade Agreements Act of 1934 », *International Organisation*, 42, 1, Winter, pp.91-119.
- HANSEN W. L. (1990) « The International Trade Commission and the Politics of Protectionism », *American Political Science Review*, Vol. 48, n° 1, March, pp. 21-46.
- HEAD K., MAYER Th. (2000) « Non-Europe : The Magnitude and Causes of Market Fragmentation in Europe », *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136(2), pp. 285 – 314.
- HEAD K., MAYER Th. (2002) « Effet frontière, intégration économique et "Forteresse Europe" », *Économie et Prévision*, 152-3, pp. 71 – 92.
- HISCOX M. J. (2001) « Class Versus Industry Cleavages: Inter-Industry Factor Mobility and the Politics of Trade », *International Organisation*, 55, 1, Winter, pp. 1-46.
- HELLIWELL J. (1998) *How Much Do National Borders Matter ?*, Brookings Institution, Washington D.C.
- HUNTINGTON S. (1993) « The Clash of Civilizations ? », *Foreign Affairs*, 72(3), été, pp. 22-49.
- KEBABDJIAN G. (1999) *Les théories de l'économie politique internationale*, Editions le Seuil, Paris.
- KEOHANE R. O. & MILNER H. V. (eds) (1996) *Internationalisation and Domestic Politics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- KINDLEBERGER C. P. (1975) « The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820-1875 », *Journal of Economic History*.
- KRUGMAN P. (1995) « Growing World Trade : Causes and Consequences », *Brookings Papers on Economic Activity*, 1.
- KRUGMAN P. (1996) *Pop Internationalism*, MIT Press, Cambridge MA.
- LANDES. D. S. (1998) *The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor*, Little, Brown and Compagny (U.K.) London.
- LAUSSEL P., MONTET Ch. (1991) « Les liens entre politique industrielle et politique commerciale (principes fondamentaux et développements récents) », *Revue d'Economie Industrielle*, n° 55, 1er trimestre.
- LEVITT Th (1983) « The Globalization of Markets », *Harvard Business Review*, May-June, pp. 92-103.
- LOBELL S. E. (1999) « Second Image Reserved Politics: Britain's Choice of Freer Trade or Imperial Preferences, 1903-1906, 1917-1923, 1930-1932 », *International Studies Quarterly*, 43, pp. 671-694.
- LUTTWAK E. N. (1993) *The Endangered American Dream : How to Stop the United States from Becoming a Third World Country and How to Win the Geo-economic Struggle for Industrial Supremacy*, Simon & Schuster, New York.
- MCCALLUM J. (1995) « National Borders Matter : Canada – US Regional Trade Patterns », *American Economic Review*, 85(3), pp. 615 – 623.
- MESSERLIN P. A. (1980) « Libre-échange et protection transitoire », *Economie appliquée*, 33, pp. 161-189.
- MESSERLIN P. A. (1982) « Groupes de pressions et choix protectionnistes », in REIFFERS J. L. (éd.), *Economie et Finance Internationales*, Dunod, Paris, pp. 72-83.
- MICHALET C-A. (1976) *Le capitalisme mondial*, Economica, Paris, nouvelle édition 1998.

- MIDFORD P. (1993) « International Trade and Domestic Politics: Improving on Rogowski's Model of Political Alignments », *International Organisation*, 47, 4, Autumn, pp. 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, p. 639-665.
- MILNER H. (1988) *Resisting Protectionism. Global Industries and the Politics of International Trade*, Princeton University Press, New Jersey.
- MILNER H., YOFFIE D. B. (1989) « Between Free Trade and Protectionism: Strategic Trade Policy and Theory of Corporate Trade Demands », *International Organisation*, 43, 2, Spring, pp. 239-272.
- OHMAE K. (1985) *Triad Power. The Coming Shape of Global Competition*, trad. fr. *La Triade...*, Paris, Flammarion,
- OHMAE K. (1990) *The Borderless World*, trad. fr. *L'entreprise sans frontières*, InterÉditions, Paris, 1991.
- OHMAE K. (1995) *The End of the Nation State*, trad. fr. *De l'État-nation aux États-régions. Comprendre la logique planétaire pour conquérir les marchés régionaux*, Dunod, Paris, 1996.
- PERROUX F. (1949) « L'effet de domination dans les relations internationales », *Hommes et Techniques*, Janvier republié dans *Economie appliquée*, tome XL, n° 2, 1987, pp. 271-290.
- PERROUX F. (1949) « La notion d'Economie Internationalement Dominante et les tâches des Etats-Unis aujourd'hui », repris dans *l'Économie du XXè siècle*, PUF, 1961.
- PERROUX F. (1990) *L'Europe sans rivages* (1954), n^{elle} édition augmentée, Grenoble, PUG.
- PEYTRAL P. O. (2002) L'Economie Politique du Protectionnisme, la mixité des politiques commerciales, *Working Paper de thèse*.
- PORTELLI H. (1972) *Gramsci et le Bloc Historique*, PUF, Paris.
- PORTER M. E. (1986) *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston.
- RATCLIFFE B. (1973) « Napoleon III and the Anglo-French Commercial Treaty of 1860 : A Reconsideration », *Journal of European Economic History*, 2, pp. 582-613.
- RAY E. J. (1988) « Changing Patterns of Protectionism: The Fall in Tariffs and the Rise in Non-Tariff Barriers », in FRIEDEN J. A. & LAKE D. A. (1995), pp. 353-367.
- RAY E. J., MARVEL H. P. (1984) « The Pattern of Protection in the Industrialized World », *The Review of Economics and Statistics*, 66, pp. 452-458.
- RAY E. J. (1987) « The Impact of Special Interests on Preferential Tariff Concessions by the United States », *The Review of Economics and Statistics*, 69, pp. 187-193.
- REICH R. (1990) « Who is Us ? », *Harvard Business Review*, jan – feb.
- REICH R. (1991) *The Work of Nations*, Alfred A. Knopf, New York, traduction française *L'économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1993.
- RODRIK D. (1997) *Has Globalization Gone too Far ?*, Institute for International Economics, Washington.
- RODRIK D. (1998) « Why Do More Open Countries Have Bigger Governments », *NBER Working Paper* n° 5537, April.
- RODRIK D. (2000) « How Far Will International Economic Integration Go ? », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, N° 1, Winter.
- RODRIK D., RODRIGUEZ F. (1999) « Trade Policy and Economic Growth : A Skeptic's Guide to Cross-National Evidence », *NBER Working Paper* 7081, April, <http://ksghome.harvard.edu/drodrik.academic.ksg/skepti1299.pdf>.

- ROGOWKI R. (1989) « Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments », repris dans FRIEDEN J. A., LAKE D. A., eds, (2000), pp. 318-326.
- ROGOWKI R., KAYSER M. A. (2001) « Majoritarian Electoral Systems and Consumer Power: Price-Level Evidence from the OECD Countries », UCLA, October, <http://www.wcfia.harvard.edu/conferences>.
- ROSE A. K. (2000) « One Money, One Market : The Effect of Common Currencies on Trade », *Economic Policy*, 30, pp. 9 – 15.
- SIROËN J-M. (1992) « Le nationalisme dans les relations économiques internationales », *Revue Française d'Économie*, 7(1), hiver, pp. 3 – 33.
- SIROËN J-M. (2002) « Globalisation et taille optimale des nations », *Revue Française d'Économie*, 17(2), pp. 69 – 100.
- STRANGE S. (1987) « The Persistent Myth of Lost Hegemony », *International Organisation*, 41, 4, Autumn, pp. 551-574.
- SUMMERS L. H. (1999) « Distinguished Lecture on Economics in Government Managing Global Integration », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13, Number 2, Spring.
- TREFLER D. (1995) « The Case of the Missing Trade and Other Mysteries », *American Economic Review*, 85(5), December, pp. 1029 – 46.
- WEI S.J. (1996) « Intra-national vs International Trade : How Stubborn Are Nations in Global Integration ? », *NBER Working Paper*, n° 5531.
- WEILLER J (1950) *Problèmes d'économie internationale*, tome II, P.U.F., Paris.
- WEILLER J. (1969) et (1970) « Echanges extérieurs et politique commerciale de la France depuis 1870 », *Cahiers de l'ISEA, Economies et Sociétés*, III, 10 et 11 et IV, 5.
- WOOD A. (1994) *North-South Trade, Employment and Inequality : Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Clarendon Press, Oxford.