

Université Pierre Mendès France

U. F. R. Economie – Stratégies – Entreprise

Master 2 Economie Internationale et Globalisation

Spécialité Recherche Economie et Politiques Internationales

2007 – 2008

SEMINAIRE

« Théorie de l'économie politique internationale

Le changement des arènes de négociation

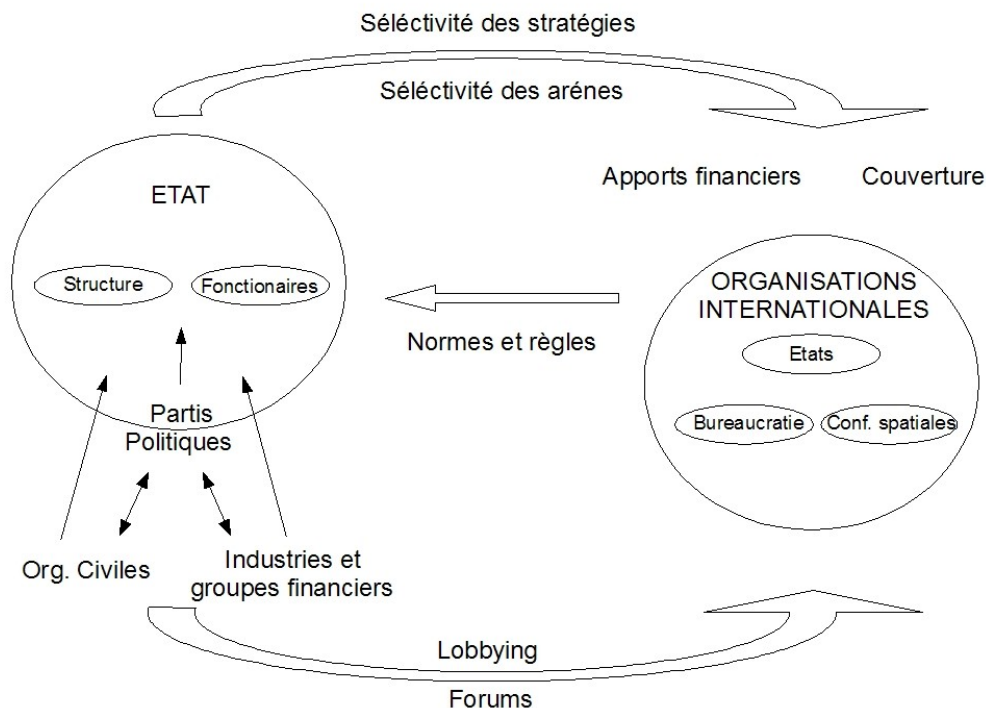
INTRODUCTION

Le succès de toute initiative réalisée dans un noyau social repose sur les capacités d'accès et d'influence au pouvoir. Ces capacités dépendent de la structure même du pouvoir. En effet cette structure permet l'accès aux ressources et aux normes nécessaires qui rendent le cadre national favorable à la réalisation des actions désirées. Ainsi, afin de garantir la satisfaction de leurs intérêts, les individus et les groupes cherchent à influencer et/ou pénétrer les sphères du pouvoir

La présente étude s'inspire de l'ouvrage de J. Becker et W. Blaas *Strategic Arena Switching in International Trade Negotiations* publié en février 2007. Ces auteurs y décrivent les États comme des ensembles complexes de groupes d'intérêts en concurrence dans l'influence de la configuration du cadre national de sorte que ce cadre coïncide avec leurs attentes. Parallèlement, dans cet ouvrage, le système international est appréhendé comme une combinaison de l'agrégation d'États et des organisations internationales. Les normes que ce système véhicule affectent les décisions domestiques. Il se pose donc la question d'un jeu d'influence entre des acteurs nationaux et internationaux dont les décisions prises en amont et en aval sont interconnectées. C'est cette réciprocité qui permet de qualifier la dynamique des négociations de circulaire. On peut ainsi appréhender un circuit tel qu'il est décrit dans le diagramme 1. Les États cherchent à influencer le cadre international, qui à son tour influence le cadre domestique. C'est une dialectique où les acteurs nationaux et internationaux, directement ou indirectement, vont interagir pour « biaiser la balance » .

Il convient de rappeler succinctement les bases des négociations (1) avant de présenter une analyse des structures du pouvoir national (2) et international (3). Cette analyse décrit les processus d'influence entre les groupes publics et privés nationaux et les institutions et organisations internationales. L'analyse du diagramme constitue la trame centrale de ce travail.

Diagramme 1 : La dynamique de la négociation



Légende : conf. spatiales désigne les configurations spatiales

Source : réalisé par nos soins

1. RETOUR SUR LES ORIGINES DES NEGOCIATIONS

J. Becker et W. Blaas procèdent à une approche des négociations internationales à partir des dynamiques nationales de croissance. Pour ce faire, ils empruntent les analyses de la théorie de la régulation de manière de caractériser la configuration économique interne et externe des États. C'est à partir de ces configurations et de leurs conséquences que les différents composants de la société vont suivre des stratégies parfois opposées. Ces oppositions décrivent la concurrence des différents groupes dans l'influence de la construction des normes qui déterminent le cadre économique de croissance et la position des pays face à la dynamique internationale.

Les économies sont caractérisées par trois axes d'accumulation :

- 1.- une accumulation de capital productif ou fictif
- 2.- une accumulation extensive ou intensive
- 3.- une accumulation introvertie ou extravertie

Dans une première instance, une économie est déterminée par « l'avenir » du capital investi. Le capital fictif répond à une accumulation produite par la rente du marché financier. Le marché financier est de plus en plus déconnecté de l'industrie productive. La préférence croissante pour le rendement des actifs se traduit par une gestion de moins de moins compatible avec une logique de croissance durable des entreprises. L'accumulation extensive fait référence à une croissance déterminée par la réorganisation et par la reproduction du système productif. L'accumulation intensive fait référence à la modification et à l'amélioration du capital. L'accumulation introvertie ou extravertie détermine le degré de vulnérabilité d'une nation aux turbulences internationales. Ainsi, une économie introvertie, qualifiée de passive, va générer une dynamique de croissance basée sur l'importation de produits et l'investissement direct à l'étranger. C'est pourquoi une telle économie est très sensible à la fluctuation des taux de change et à la volatilité et aux conditions du commerce international. Une économie extravertie, plus active, a d'avantage de possibilités de négocier avec l'étranger. Il reste peu d'économies qui puissent se développer de manière introvertie sans dépendre d'une manière importante du marché externe.

2. L'ENJEU NATIONAL

L'État configure un cadre stratégique de croissance propre à ses caractéristiques nationales à travers lequel il fait face au système international. Dans ce cadre, l'État doit considérer les intérêts de la société. La stratégie fait référence à la manière dont vont être structurées les relations entre les différents groupes d'intérêts, la dotation en matière de ressources et la façon dont l'État va influencer le développement des stratégies de chaque groupe domestique.

Un État est composé d'une structure de pouvoir qui s'exprime à travers des institutions et, en aval, à travers des fonctionnaires. Ces facteurs constituent les clés de la dynamique d'influence que vont exercer les différents groupes d'intérêt. Les institutions sont les ministères, les préfetures, ainsi que les organismes exécutifs et législatifs. La façon dont ils sont structurés détermine également la manière dont l'influence est configurée. Les fonctionnaires qui ont une marge d'action importante configurent les préférences étatiques. Ils subissent donc les pressions des groupes sociaux.

Le groupe social « privé », constitué des entreprises, va lui aussi toujours chercher un cadre favorable à la satisfaction de ses intérêts. Ce groupe met ainsi tout en œuvre pour que l'État favorise son développement économique. Les industries, et particulièrement les industries internationales, sont dotées d'une capacité d'influence majeure sur le cadre national. Par ailleurs c'est en partie de la puissance de ces industries que dépend le pouvoir étatique au niveau international. Il existe ainsi un

jeu d'influence mutuelle reflétant les intérêts réciproques entre les multinationales et les gouvernements.

Les organisations sociales sont intéressées par le bien-être commun de la société et par celui de certains groupes qui la composent. Comme réponse à l'internationalisation de certains groupes d'intérêt, les organisations sont elles-mêmes de plus en plus internationales.

Les partis politiques jouent également un rôle intermédiaire. Ce sont des organisations sociales intégrées aux institutions nationales ou régionales dans le domaine législatif ou exécutif. Ces partis formulent donc des propositions sociales en cherchant à influencer l'État.

Les groupes sociaux tentent de convaincre l'État par le biais de l'opinion publique. Il y a une hégémonie en jeu, un leadership social. Le débat public est important, c'est là que les intellectuels jouent un rôle important. Mais certains groupes étant impopulaires, ils tentent d'influencer le pouvoir par le canal du lobbying.

3. L'ENJEU INTERNATIONAL

Une fois configuré l'enjeu national de pouvoir, il convient pour les différents acteurs d'intervenir dans le cadre international. Ainsi les groupes d'intérêts domestiques vont aussi chercher à influencer la position du pays face aux institutions internationales. La sélection des arènes d'intervention va être d'avantage favorisée pour les groupes selon la présence de puissances capables de répondre à leurs demandes.

Les institutions internationales sont d'abord composées par les États, cela peut être les chefs des gouvernements ou des représentants désignés par les gouvernements. Ces responsables et/ou leurs représentants disposent de droits de vote dans les institutions internationales. Ces droits de vote varient selon les institutions. Ils constituent les moyens de pression dont disposent les États pour agir au service de l'intérêt des différentes coalitions. Mais, comme dans toute institution, les institutions internationales sont dotées d'une structure bureaucratique. Les fonctionnaires, qui rédigent les rapports, coordonnent les actions, etc., possèdent ainsi un pouvoir important. Par ailleurs, ces fonctionnaires proviennent généralement de pays différents, cette pluralité culturelle devrait être bénéfique au fonctionnement des institutions internationales. Néanmoins par le canal de leurs origines et tendances diverses s'expriment les pressions domestiques de groupes d'intérêt. Il convient de rappeler que ces fonctionnaires sont principalement originaires des pays du Nord, cela

contribue à expliquer la manque d'influence de l'hémisphère Sud dans ces institutions. Enfin, la configuration régionale est un facteur déterminant de la structure et du fonctionnement des différentes institutions internationales.

Les États interviennent aussi dans les institutions *via* des apports financiers et une couverture humaine, technique et monétaire. Les apports jouent un rôle d'autant plus considérable dans certaines institutions que le poids des préférences nationales est proportionnel aux contributions financières des pays. C'est le cas pour le FMI et pour la Banque mondiale. La couverture concerne la relation mise en oeuvre entre les capacités humaines et les ressources d'un pays. Les ressources économiques sont également importantes dans le processus de règlement des différends entre les pays. Les pays très pauvres sont dépourvus de toute capacité de négociation. La défense de leurs intérêts au niveau international repose donc sur la volonté, sur la « générosité » des pays plus puissants.

De même, l'influence des organisations sociales internationales se fait par le canal de forums publics mondiaux. L'insuffisance de tels forums traduit le manque d'opportunités pour la société civile d'influer sur la sphère internationale. Les firmes multinationales ont plus de pouvoir économique, elles mettent en oeuvre des stratégies de lobbying efficaces face aux pays membres des organisations et face aux structures bureaucratiques en place.

CONCLUSION

Blaas et Becker décrivent des processus de négociations qui trouvent leur origine dans les groupes d'intérêts, qu'ils soient sociaux, politiques ou financiers. Ce processus remonte en amont jusqu'aux organisations internationales. Les auteurs décrivent une dynamique circulaire car ces organisations internationales vont à leur tour transmettre et/ou imposer des normes et des règles aux espaces régionaux et nationaux.

Malgré un retour en force des États sur la scène internationale, on ne peut ignorer la considérable et croissante influence des groupes financiers qui, grâce à la libéralisation financière, ne sont plus véritablement définis dans un espace national. Cette nouvelle configuration rend d'autant plus complexe l'analyse des négociations puisqu'il faut prendre en compte des groupes d'intérêt de nature hybride.