

B ÉCONOMIE ET ÉCONOMIE POLITIQUE DE LA COOPÉRATION COMMERCIALE INTERNATIONALE

1. CONTEXTE HISTORIQUE DE L'ÉCHEC DE LA COOPÉRATION COMMERCIALE DANS L'ENTRE-DEUX-GUERRES

a) La politique commerciale avant la Première Guerre mondiale (1860-1914)

L'essor et le déclin du libre-échange au XIX^e siècle et leurs conséquences économiques et politiques ont toujours intrigué les historiens et les économistes. Pendant la période difficile qui a suivi la Première Guerre mondiale, alors qu'il fallait rétablir les relations commerciales internationales, la seconde moitié du XIX^e siècle, marquée par le libre-échange entre les pays européens était considérée comme un âge d'or. En effet, le développement économique général, stimulé par l'industrialisation et le progrès technique, s'accompagnait alors d'une expansion du commerce favorisée par l'existence de nombreux traités commerciaux bilatéraux, dont le premier était le traité anglo-français (Cobden-Chevalier) de 1860, suivi par toute une série de traités entre pays européens. Les réductions tarifaires réciproques convenues bilatéralement et l'application inconditionnelle de la clause de la nation la plus favorisée (NPF) prévue dans ces traités ont conduit à des niveaux tarifaires historiquement bas, en particulier pour les produits agricoles. Le commerce entre pays européens est resté pratiquement sans entraves pendant près de deux décennies, jusqu'en 1879, après quoi les échanges se sont progressivement détériorés pour disparaître avec la Première Guerre mondiale.¹

i) *L'apparition en Europe d'un système commercial multilatéral caractérisé par des tarifs peu élevés*

Étant donné l'évolution ultérieure des relations commerciales internationales, il est intéressant de noter qu'aucune conférence multilatérale ni aucune institution internationale n'a servi de base au réseau *de facto* d'arrangements commerciaux multilatéraux non discriminatoires issu des traités bilatéraux conclus entre les principales nations commerçantes à la fin du XIX^e siècle. Toutefois, ces arrangements ne constituaient pas un système commercial assorti d'une faible protection au niveau mondial : les États-Unis et les pays d'Amérique latine ont maintenu des tarifs élevés pendant toute cette période. En outre, les échanges entre les puissances coloniales et les territoires qu'elles contrôlaient étaient en grande partie des échanges bilatéraux, motivés principalement par des considérations politiques, ce qui a souvent entraîné une certaine discrimination dans les politiques commerciales et maritimes. La Chine et le Japon, qui étaient des économies fermées dans la première moitié du XIX^e siècle, ont été contraintes, entre 1840 et 1860, d'ouvrir leur marché au commerce international.²

La deuxième moitié du XIX^e siècle a été marquée par l'extension de la Révolution industrielle sur le continent européen, aux États-Unis et au Japon. La multiplication des innovations a permis l'arrivée sur le marché de nouveaux produits industriels moins chers et a considérablement réduit le coût des communications et des transports. Grâce au télégraphe, au chemin de fer et au navire à vapeur, les transports internationaux sont devenus non seulement moins coûteux mais aussi plus sûrs et plus rapides. Les commerçants ont eu de plus en plus largement accès aux marchés des produits en vrac, jusque-là inaccessibles en raison des coûts de transport prohibitifs, ce qui a stimulé la production dans les régions récemment colonisées par les Européens. Ces nouveaux débouchés ont attiré les investissements étrangers et les immigrants, ce qui a accéléré l'intégration des marchés à l'échelle mondiale. C'est le secteur agricole au Royaume-Uni et sur le continent européen qui a subi le premier les répercussions de l'intégration des marchés mais, avec la

¹ Pour une description détaillée de l'évolution des politiques commerciales entre 1850 et 1913, voir Bairoch (1976), Bairoch (1989), Baumont (1952), Frieden (2006), Kindleberger (1975), Lal (2006), O'Rourke (2007), O'Rourke et Williamson (1999), Thorn (1970) et Woodruff (1971).

² La Chine a été obligée de signer les Traités de Nanjing (1842) et de Tianjing (1858) et la Convention de Beijing (1860), qui ont placé son régime tarifaire sous le contrôle de puissances étrangères. Le Japon a également été poussé à conclure à partir de 1854 une série de traités commerciaux avec les États-Unis et les grandes puissances européennes (avec les États-Unis, le Royaume-Uni et la Russie en 1854 et avec la France, la Hollande et la Prusse en 1861).

propagation de l'industrialisation, la concurrence s'est intensifiée aussi entre les secteurs industriels des pays européens.

Les avantages du libre-échange ont fait l'objet d'un vif débat théorique et politique tout au long du XIX^e siècle. Alors que les politiques mercantilistes tombaient dans le discrédit, les prescriptions des économistes classiques comme Adam Smith et David Ricardo en faveur de la liberté des échanges étaient critiquées par des auteurs comme l'Américain, Alexander Hamilton, et l'Allemand, Friedrich List, qui préconisaient l'intervention de l'État et l'adoption d'une politique commerciale protégeant les industries nationales naissantes. La respectabilité intellectuelle de la protection des industries naissantes a atteint son paroxysme lorsque John Stuart Mill, économiste influent du milieu du XIX^e siècle, a souscrit à cette idée dans son ouvrage majeur intitulé « *The Principles of Political Economy* » (« *Principes d'économie politique* »). Toutefois, ni Friedrich List ni John Stuart Mill n'ont recommandé la protection du secteur agricole dans aucun pays, y compris la Grande-Bretagne qui était alors la plus grande nation industrielle. Robert Torrens a développé des idées semblables à l'argument du tarif optimal selon lequel, dans certaines conditions, la protection peut améliorer le bien-être national. Le contre-argument le plus fort était celui de la défaillance probable du gouvernement. Ce dernier n'a pas la clairvoyance et l'information nécessaires pour identifier les industries méritant d'être soutenues et, bien souvent, il n'est pas assez puissant ni assez indépendant pour limiter la protection aux seuls secteurs où elle pourrait contribuer à l'amélioration du bien-être national.

Le Royaume-Uni a joué un rôle crucial dans l'expérience européenne. Les Lois sur le blé ont été abrogées en 1846 et d'autres mesures ont été prises pour ouvrir le pays au commerce, y compris la conclusion de traités bilatéraux.³ Au milieu du XIX^e siècle, le Royaume-Uni était le leader technologique incontesté dans le processus d'industrialisation, surtout avec son industrie textile. C'était le plus grand exportateur et importateur mondial et il possédait la plus grande flotte commerciale.⁴ La livre sterling était la monnaie la plus largement utilisée et acceptée dans le monde et le Royaume-Uni était le pays qui avait le plus gros stock d'investissements à l'étranger. La monnaie britannique et la place financière de Londres étaient les piliers du système de l'étalon-or, qui s'est rapidement imposé à partir de 1872.⁵ Depuis la fin des guerres napoléoniennes et le Congrès de Vienne, le Royaume-Uni était entré dans une période de stabilité politique sans précédent tant sur le plan intérieur que dans ses relations avec ses voisins européens. Avec son industrie compétitive, il cherchait des marchés d'exportation et était prêt à accepter en retour de grandes quantités de produits agricoles et de matières premières. Le développement de sources d'approvisionnement étrangères a été favorisé, dans une large mesure, par les exportations de capitaux et l'immigration.

Pourquoi les autres pays européens ont-ils suivi l'exemple du Royaume-Uni en abaissant leurs barrières commerciales ? Premièrement, la politique commerciale en Europe était un élément de politiques économiques internes plus libérales et davantage orientées vers le marché.⁶ Deuxièmement, le Royaume-Uni était le plus vaste marché d'importation et, bien que les obstacles au commerce fussent peu élevés, la perspective de les réduire encore en consolidant leur niveau au moyen d'un traité constituait un objectif intéressant. Dans le cadre du traité Cobden-Chevalier, la France a bénéficié de l'admission en franchise garantie pour toute une série de produits manufacturés, d'une réduction de 80 pour cent du droit sur le vin et d'une exemption de la taxe britannique à l'exportation sur le charbon. Le Royaume-Uni a

³ L'abrogation, en 1849, de la Loi sur la navigation a été une autre étape importante dans la libéralisation du commerce britannique.

⁴ Le Royaume-Uni représentait à lui seul près du cinquième du commerce mondial (voir les tableaux 1 et 2 de l'Appendice).

⁵ Entre 1872 et 1879, neuf pays ont commencé à appliquer et garantir la parité or de leur monnaie : Allemagne (1872) ; Danemark, Norvège et Suède (1873) ; Pays-Bas (1875) ; Belgique, France et Suisse (1876) et États-Unis (1879) ; Frieden (2006 : 6).

⁶ Bairoch (1976 : 57) reproduit une lettre de Napoléon III à son Ministre d'État, datée du 5 janvier 1860, dans laquelle il expose son programme économique général, prévoyant le soutien de l'industrie par l'abaissement des droits de douane sur les matières premières importées et la stimulation de la concurrence dans le secteur industriel par la levée de diverses restrictions intérieures.

obtenu la suppression des interdictions à l'importation en France et leur remplacement par des droits de douane (avec un plafond de 30 pour cent *ad valorem*).⁷ Après la conclusion du traité entre la France et le Royaume-Uni, les accords se sont multipliés en Europe. Le Royaume-Uni appliquait déjà avant 1860 des tarifs peu élevés et principalement fiscaux sur une base NPF et cette clause a été retenue dans le traité Cobden-Chevalier.⁸ Selon Kindleberger (1989), l'exemple du traité Cobden-Chevalier a aidé à vaincre les forces protectionnistes en Prusse, ce qui a conduit à la conclusion, en 1865, d'un traité commercial entre le Zollverein (union douanière) et la France. Outre les considérations économiques, le gouvernement prussien espérait améliorer ses relations avec la France et obtenir un soutien pour sa politique étrangère sur la question danoise et l'isolement de l'Autriche.⁹ Dans le cas de l'Italie, les intérêts des exportateurs de produits agricoles du Piémont ont été un facteur majeur dans l'adoption d'une politique de libre-échange. Les pays européens plus petits ont conclu des accords commerciaux avec la France, améliorant ainsi l'accès de leurs producteurs au marché français (où il subsistait d'importants obstacles au commerce) et contribuant à la création en Europe d'une zone où les droits de douane étaient faibles.

ii) *Déclin du libre-échange en Europe: 1879-1914*

Le réseau des traités commerciaux européens a commencé à se disloquer lorsqu'il a fallu reconduire les traités initiaux alors que l'environnement politique et économique avait changé. Pendant la grande dépression (en Europe), entre 1873 et 1896, les prix des produits entrant dans le commerce international ont baissé d'un tiers.¹⁰ Alors que le Royaume-Uni est resté très attaché aux principes du libre-échange et à la politique de bas tarifs jusqu'à la Première Guerre mondiale, les pays d'Europe continentale qui avaient un secteur agricole important et un secteur industriel moins développé ont commencé à relever leurs droits de douane.

Le renforcement de la protection a été motivé par différents facteurs, mais l'un des principaux a été la dépression provoquée par la crise agricole en Europe continentale. Après la fin de la guerre civile aux États-Unis (1861-1865), la production céréalière du pays a repris et les exportations du pays ont fortement augmenté. Bénéficiant de la baisse des coûts de transport, d'autres régions d'outre-mer où les Européens s'étaient établis ont également accru leur production. L'afflux en Europe de céréales d'outre-mer a provoqué une baisse générale des prix.¹¹ Les producteurs continentaux de blé qui avaient approvisionné le marché britannique pendant la guerre civile aux États-Unis ont rapidement été supplantés par les fournisseurs américains lorsque la guerre a pris fin. Woodruff (1971) estime que « du fait de la forte augmentation de la production céréalière mondiale entre les années 1870 et la fin du siècle, le prix du blé est tombé d'environ 1,5 dollar le boisseau en 1871 à 86 cents en 1885 et à environ 70 cents en 1894 ».¹² Selon Bairoch (1989), cet afflux a contribué au ralentissement de la croissance de la production agricole en Europe continentale et à la baisse du revenu des agriculteurs. L'agriculture employait encore plus de la moitié de la population active dans ces pays (contre 22 pour cent en Grande-Bretagne lors de l'abolition des lois sur le blé en 1846).

⁷ Voir Bairoch (1989). En 1860, le Royaume-Uni a enregistré un important déficit commercial avec la France, qui importait à l'époque peu de produits manufacturés. Ceux-ci représentaient alors à peine 3 pour cent des importations de marchandises de la France.

⁸ Avant l'abrogation des Lois sur le blé, le tarif douanier du Royaume-Uni comportait des taux préférentiels au bénéfice de ses colonies, applicables à un cinquième des positions tarifaires de 1825 (Nolde, 1932 : 101).

⁹ Il faut rappeler que la libéralisation du commerce international avait un parallèle important à l'intérieur de certains pays. Dans les frontières allemandes de 1871, il existait plus de 20 entités commerciales après le Congrès de Vienne de 1815. Celles-ci ont été progressivement intégrées par la constitution et, finalement, la fusion des unions douanières du nord et du sud de l'Allemagne. En Italie, l'unification nationale a également entraîné la disparition d'entités commerciales autonomes indépendantes.

¹⁰ Voir Lewis (1981), tableaux 3 et 4.

¹¹ Après la diffusion des techniques de réfrigération, on a observé une baisse analogue des prix de la viande.

¹² Voir Woodruff (1971 : 662).

La baisse du revenu des agriculteurs a entraîné une diminution de la demande de biens de consommation et d'équipement, ce qui a eu des effets négatifs sur les autres branches de production. La contraction de la demande intérieure n'a pas été entièrement compensée par les évolutions favorables, comme la hausse des revenus réels des travailleurs industriels (résultant de la baisse du coût de la vie) et l'augmentation des exportations de produits manufacturés. Les facteurs monétaires, comme le ralentissement de la croissance des liquidités internationales, ont pu jouer aussi un rôle important après la fin de la ruée vers l'or en Californie et en Australie.¹³

Les groupes de pression agricoles qui réclamaient une plus grande protection contre les produits étrangers très compétitifs ont encouragé d'autres secteurs, comme la sidérurgie et l'industrie textile, à en faire autant. La réorientation vers une politique commerciale plus protectionniste en Europe a culminé avec le relèvement des droits de douane en Allemagne en vertu d'une loi douanière adoptée en 1879.¹⁴ Cette évolution ne peut être attribuée uniquement aux producteurs nationaux, car les intérêts de l'État étaient également en jeu : le Chancelier Bismarck (auparavant partisan du libre-échange) s'était joint aux forces protectionnistes et les avait unies dans l'espoir que le relèvement des droits de douane augmenterait les recettes du gouvernement central.

En Europe continentale, la politique commerciale est devenue encore plus protectionniste entre 1890 et 1913. Le point de départ pourrait être l'année 1892, où plus de la moitié des 53 traités commerciaux entre pays européens ont expiré alors que les sentiments nationalistes s'étaient accentués. L'adoption en France du « tarif Méline »¹⁵ a accru la protection dont bénéficiait le secteur agricole national, et a renforcé le protectionnisme sur l'ensemble du continent. Outre l'augmentation des droits de douane, des listes tarifaires plus détaillées et plus complexes sont apparues. L'introduction de listes tarifaires comportant des taux maximaux et minimaux a accru l'incertitude pour les négociants. En France, les droits minimaux étaient réservés aux pays qui avaient conclu un traité bilatéral, mais ils pouvaient être modifiés sur décision du Parlement. Par conséquent, la stabilité des droits de douane ne pouvait pas être garantie pendant la durée du traité, ce qui n'était pas le cas des tarifs conventionnels appliqués dans le cadre des traités commerciaux antérieurs. Le caractère de plus en plus détaillé des listes tarifaires était certes dû en partie à l'élargissement de la gamme des produits échangés, en particulier des produits manufacturés, mais les spécifications plus détaillées étaient parfois utilisées à des fins protectionnistes pour lutter contre la concurrence des produits étrangers.

L'accroissement des obstacles au commerce en Europe a entraîné une réorientation des courants d'échanges. Les puissances coloniales européennes ont resserré leurs liens commerciaux avec les territoires qu'elles contrôlaient. Ceux-ci étaient devenus des marchés et des sources d'approvisionnement plus intéressants en raison de la baisse des coûts de transport, de la croissance rapide de la population grâce aux migrations et de l'augmentation de l'investissement étranger.

Les forces protectionnistes ayant gagné de nombreux pays, les gouvernements pouvaient critiquer le comportement des autres pour justifier leurs propres restrictions commerciales. La réorientation de la politique commerciale allemande en 1879 avait été justifiée par le fait que les États-Unis maintenaient des droits de douane élevés sur les produits manufacturés (Bairoch, 1976 : 59). Cette période a été marquée en outre par une modification de la taille relative des économies nationales, qui a globalement affaibli la position dominante du Royaume-Uni. Premièrement, l'essor des États-Unis se faisait sentir de plus en plus dans les relations commerciales internationales.¹⁶ Deuxièmement, le sentiment national se renforçait, surtout dans l'Allemagne (1871) et l'Italie (1870) nouvellement unifiées, qui s'efforçaient de rattraper le Royaume-Uni non seulement sur le plan industriel, mais aussi sur le plan de la politique internationale

¹³ Voir Baumont (1952).

¹⁴ Bairoch (1989) indique que, du fait de diverses mesures prises en 1877, la Russie, l'Autriche et l'Espagne avaient adopté avant l'Allemagne une politique commerciale plus restrictive.

¹⁵ Méline, Ministre français de l'agriculture, était le principal promoteur de cette mesure.

¹⁶ La part des États-Unis dans les exportations mondiales est passée de 7,9 pour cent en 1870 à 14,1 pour cent en 1900 (voir le tableau 1 de l'Appendice).

en lui disputant des colonies. La rivalité croissante entre les principales nations commerçantes n'a été que partiellement endiguée, par exemple lors de la Conférence de Berlin sur les colonies. La France nourrissait une forte animosité envers l'Allemagne en raison de la perte de l'Alsace et de la Lorraine après la guerre de 1870-1871. Au cours des deux décennies qui ont précédé la Première Guerre mondiale, il y a eu un certain nombre de guerres tarifaires, généralement provoquées par l'établissement d'un nouveau tarif douanier plus protectionniste, ou par la renégociation de traités bilatéraux.¹⁷ Bien souvent, à l'expiration d'un traité, les pays relevaient temporairement leurs tarifs pour avoir plus d'influence dans les négociations.

Il convient aussi de signaler d'autres changements importants dans le domaine de la politique commerciale. De nouveaux instruments ont été mis en place sous la forme de mesures antidumping et de primes à l'exportation (subventions). Après une série de conférences internationales, le premier accord international sur des produits de base – la Convention de Bruxelles sur le sucre – a été signé en 1902. Cette convention visait à réglementer la production et le commerce mondiaux de ce produit.

L'abandon croissant du principe NPF s'est aussi manifesté à travers la conclusion d'accords commerciaux préférentiels, notamment entre certains membres du Commonwealth britannique.¹⁸ Malgré la prolifération des mesures protectionnistes avant la Première Guerre mondiale en Europe continentale, aux États-Unis¹⁹, en Argentine et dans d'autres pays, le commerce mondial a continué à croître rapidement.²⁰ L'effet négatif de ces mesures a été contrebalancé, entre autres, par l'adoption générale de l'étalon-or en fin de période, par les progrès technologiques rapides, qui réduisaient les coûts de transport, et par l'augmentation sensible des flux migratoires et de l'investissement étranger. Enfin, l'augmentation des prix des produits faisant l'objet d'échanges internationaux à partir de 1896 a atténué l'incidence *ad valorem* des droits spécifiques.

b) La crise de la politique commerciale dans l'entre-deux-guerres (1918-1939)

Pendant la Première Guerre mondiale, les relations commerciales internationales fondées sur les transactions commerciales privées ont été remplacées par des contrôles gouvernementaux à grande échelle, la production étant consacrée au soutien des efforts de guerre nationaux. Les blocus maritimes et les sous-marins entravaient les échanges internationaux. Les droits de douane élevés, les restrictions quantitatives et les prohibitions tant à l'exportation qu'à l'importation, conjugués au contrôle des changes, dominaient de plus en plus la scène politique. À la Conférence économique des alliés tenue en 1916, le Royaume-Uni, la France et l'Italie ont déclaré qu'après la guerre, ils n'accorderaient plus le traitement NPF à l'ennemi allemand, mais s'accorderaient mutuellement des préférences commerciales. De son côté, le Président des États-Unis, Woodrow Wilson a indiqué dans son Programme en 14 points pour l'après-guerre qu'il fallait éliminer (dans la mesure du possible) tous les obstacles économiques et qu'il fallait établir des conditions commerciales égales entre tous les pays (qui consentaient à la paix).²¹

¹⁷ La France a eu de graves conflits tarifaires avec l'Italie (1887-1910) et la Suisse (1893-1895). L'Allemagne en a eu avec la Russie (1893), l'Espagne (1894-1896) et le Canada (1894-1910) et l'Autriche avec plusieurs États des Balkans (comme la Roumanie).

¹⁸ Les préférences impériales ont été introduites par le Canada en 1897, par la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud en 1903 et par l'Australie en 1907 (Nolde, 1932 : 103).

¹⁹ Le tarif McKinley de 1890 a été partiellement annulé par la Loi douanière Wilson-Gorman de 1894. Mais la Loi Dingley de 1897 « s'est distinguée par l'imposition du taux de droits moyen le plus élevé jamais inscrit jusqu'alors dans une loi douanière des États-Unis » (Dobson, 1976). Le tarif Payne Aldrich de 1909 n'a guère modifié la situation, tandis que la Loi douanière Underwood de 1913 a réduit sensiblement les taux de droits (qui restaient cependant élevés par rapport aux taux européens).

²⁰ D'après Lewis (1981), la croissance nominale (et réelle) du commerce mondial des marchandises n'a été que légèrement plus forte pendant la période 1860-1880 que pendant la période suivante 1880-1913.

²¹ Pour une description plus détaillée de l'évolution de la politique commerciale dans l'entre-deux-guerres, voir Comité du commerce et de l'industrie (1925), Frieden (2006), Kindleberger (1989), Irwin (1993), O'Rourke (2007), Société des Nations (1942) et (1945), Liepmann (1938) et Rappard (1938).

Les changements territoriaux en Europe continentale ont abouti à la création de neuf nouveaux États et entités commerçantes (en général, des économies essentiellement agricoles), qui avaient pour objectif de consolider leur nouvelle indépendance et qui se servaient de la politique tarifaire pour soutenir leurs secteurs industriels naissants. La division de l'empire autrichien en six États indépendants²² a entraîné le fractionnement d'un marché unique en six territoires douaniers distincts et à l'effondrement du schéma de production d'avant-guerre. L'Allemagne avait perdu ses provinces orientales, qui auparavant l'approvisionnaient en céréales et étaient des débouchés pour ses produits industriels. À l'ouest, l'Alsace et la Lorraine, deux grandes régions productrices de charbon et d'acier, ont été rendues à la France. Après la guerre civile et la révolution, la Russie avait perdu des territoires à l'ouest et l'Union soviétique était devenue une économie planifiée autocentrée, dans laquelle le commerce extérieur jouait un rôle beaucoup plus faible. Ces changements territoriaux avaient provoqué aussi de vastes déplacements de populations.

Malgré la création, en 1920, de la Société des Nations et les diverses conférences internationales tenues sous son égide, la volonté de coopération internationale restait limitée.²³ Cela tenait en partie à ce que l'on ne s'était pas attaqué convenablement aux conséquences économiques de la guerre (réparations, dettes de guerre entre alliés et taux de change irréalistes, notamment). Les États-Unis, qui étaient devenus le principal créancier et l'économie la plus puissante du monde, n'étaient pas disposés à jouer un rôle international à la mesure de leur puissance économique et refusaient d'adhérer à la Société des Nations, dont ils avaient pourtant parrainé la création. Sur le plan intérieur, le rôle de l'État dans les affaires économiques était plus important qu'avant la guerre. Cela tenait en partie à l'existence de parlements plus représentatifs et aux nouvelles attentes de l'opinion publique, qui voulait que l'État améliore la protection sociale et assure le plein emploi.

Toutefois, le défi le plus important, largement sous-estimé, était de savoir comment faire face à la désorganisation massive de la production et des courants d'échange causée par la guerre. Avant la guerre, les grands pays européens commerçaient abondamment entre eux et leur commerce extérieur consistait en grande partie en l'exportation de produits manufacturés et en l'importation de produits agricoles et d'autres produits primaires. Les échanges de produits manufacturés entre pays européens avaient augmenté à mesure que les pays nouvellement industrialisés rattrapaient le Royaume-Uni et commençaient à le dépasser dans de nouveaux domaines (tels que les industries chimique et électrotechnique).

La guerre a absorbé l'essentiel des ressources intérieures des pays européens belligérants. Cela a entraîné une diminution des exportations, qui a été encore accentuée par les restrictions au commerce et aux transports et par l'imposition pure et simple de blocus militaires. La désorganisation des flux commerciaux traditionnels a réduit et inversé la spécialisation qui existait dans l'économie mondiale. Pour des raisons de sécurité nationale, les secteurs clés de l'agriculture et des matières premières fonctionnaient en autarcie.

L'autodestruction de l'Europe pendant la Première Guerre mondiale a donné une vigoureuse impulsion aux économies non européennes. Non seulement la demande d'exportations de matières premières et de produits agricoles a augmenté, mais aussi le recul des importations de produits manufacturés en provenance d'Europe a favorisé le développement de l'industrie manufacturière dans d'autres régions. Après la fin des hostilités, il n'était pas possible de revenir simplement aux schémas de production et d'échanges d'avant-guerre, car il existait de nouvelles capacités de production agricole à l'échelle mondiale, ce qui a contribué à la chute brutale des prix par rapport aux sommets atteints immédiatement après la guerre.

²² Autriche, Hongrie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie et Yougoslavie.

²³ Les principales conférences étaient la Conférence financière internationale de Bruxelles (1922), la Conférence de Gênes (1922), la Conférence économique internationale de Genève (1927) et la Conférence monétaire et économique de Londres (1933).

Les gouvernements et les peuples européens avaient beaucoup de difficulté à accepter la perte de richesse et de revenu liée à la guerre et avaient des attentes irréalistes quant à la manière dont les réparations de guerre pouvaient compenser les dettes entre alliés et contribuer à la reconstruction de leur économie. Il était extrêmement difficile de déterminer des taux de change réalistes tant que l'on ne savait pas exactement comment la dette de guerre serait remboursée ni comment la faible inflation intérieure serait contenue après la levée des nombreux contrôles des prix. Comme ces questions monétaires n'étaient pas traitées convenablement, l'hyperinflation et les ajustements massifs des taux de change ont été fréquents au cours des deux décennies qui ont suivi la Première Guerre mondiale.²⁴

i) *Politiques tarifaires dans l'entre-deux-guerres*

L'absence de tout plan directeur après la Première Guerre mondiale et l'absence d'approche internationale coordonnée pour supprimer les contrôles mis en place pendant la guerre et faciliter la transition vers une économie mondiale ordonnée étaient source d'incertitude et de méfiance entre les nations, favorisant l'instabilité politique. La situation économique désastreuse de la plupart des pays européens et la situation politique fragile de nombre d'entre eux (en particulier, l'Allemagne, principale économie d'Europe centrale), conjuguées à l'instabilité monétaire, faisaient qu'il était très difficile pour les gouvernements d'accepter de réduire les obstacles au commerce. Au contraire, en raison des pénuries subies pendant la guerre, de nombreux secteurs, considérés comme stratégiques, ont bénéficié d'une protection particulière après la guerre. Ce fut le cas notamment de certains secteurs de l'industrie chimique et de l'industrie des machines électriques aux États-Unis et au Royaume-Uni (en vertu, respectivement, du Tarif Fordney-McCumber de 1922 et de la Loi de 1921 sur la protection des industries).²⁵

Selon les calculs de la Société des Nations, en 1925, les droits de douane sur les produits manufacturés étaient plus élevés qu'avant la guerre dans la plupart des pays (tableau 1). On notera que les pays qui étaient devenus des pays créanciers, en particulier les États-Unis (mais aussi l'Argentine, l'Australie, le Canada et l'Inde) ont porté ou maintenu leurs droits de douane à des niveaux très élevés par rapport aux normes internationales.²⁶ La politique commerciale a été caractérisée aussi par la forte augmentation des marges tarifaires préférentielles dans les pays du Commonwealth.²⁷ Dans certains cas, la tendance à l'augmentation des droits de douane au début des années 20 compensait en partie la levée des divers obstacles non tarifaires mis en place pendant la guerre. La suppression des prohibitions, des restrictions quantitatives et des contrôles des changes était pratiquement achevée en 1920 en Amérique du Nord, en Belgique, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et dans les pays scandinaves, mais elle a pris plus de temps dans d'autres parties de l'Europe. Pour rétablir les anciennes relations de commerce et de production, les échanges de l'Europe centrale étaient en grande partie fondés sur des accords de troc entre gouvernements, progressivement remplacés par un mélange de prohibitions et de régimes de licences.

²⁴ Voir Williams (1947) et Horowitz (2004).

²⁵ Le Royaume-Uni a interdit l'importation de teintures car sa dépendance à l'égard de l'Allemagne pour ce produit avait été problématique pendant la guerre.

²⁶ Selon une estimation de la Société des Nations, les tarifs douaniers des États-Unis (et de l'Espagne) étaient parmi les plus élevés du monde en 1925.

²⁷ Comité de l'industrie et du commerce (1925: 24): "Le niveau des préférences était généralement élevé et il a fortement augmenté depuis la guerre ... Aujourd'hui, l'avantage préférentiel est supérieur en moyenne de 9 pour cent *ad valorem*. »

Tableau 1
Taux de droits appliqués par les principales nations commerçantes en 1913 et 1925
(en pourcentage)

	Produits manufacturés		Tous les produits	
	1913	1925	1913	1925
Argentine	28	29	26	26
Australie	16	27	17	25
Autriche-Hongrie	18	-	18	-
Autriche	(18)	16	(18)	12
Tchécoslovaquie	(18)	27	(18)	19
Hongrie	(18)	27	(18)	23
Pologne ^a	(13-18)	32	(12-18)	23
Belgique	9	15	6	8
Canada	26	23	18	16
Danemark	14	10	9	6
France	20	21	18	12
Allemagne ^b	13	20	12	12
Inde	4	16	4	14
Italie	18	22	17	17
Pays-Bas	4	6	3	4
Espagne	41	41	33	44
Suède	20	16	16	13
Suisse	9	14	7	11
Royaume-Uni	-	5	-	4
États-Unis	{ 44	37	{ 33	29
	{ 25 ^c		{ 16 ^c	

^a Allemagne et Autriche pour 1913.

^b Moyenne de l'ancien et du nouveau tarif douanier (à compter d'octobre 1925) pour 1925.

^c Se rapporte au Tarif Underwood appliqué en 1914.

Note: Moyenne arithmétique non pondérée.

Source: Société des Nations (1927), page 15.

Vers 1925-1927, près d'une décennie après la fin des hostilités, les taux de change se sont stabilisés et le commerce mondial a commencé à dépasser son niveau de 1913, tandis que la tendance à majorer les droits de douane a pratiquement pris fin. Mais, outre le niveau élevé des droits de douane, c'était leur instabilité qui restreignait les échanges internationaux. Pour réagir rapidement aux fluctuations monétaires, les gouvernements ont conservé le droit d'instituer des surtaxes ou d'appliquer des « coefficients de majoration ». Le nombre de traités commerciaux bilatéraux est resté faible jusqu'en 1925 et, même après, la durée des traités est restée limitée.²⁸ La restauration d'un système commercial plus stable aurait nécessité un retour au principe NPF. En 1922, les États-Unis ont accepté une clause NPF inconditionnelle mais, en Europe, la France et l'Espagne ont résisté à son application jusqu'en 1927/28. La généralisation de la clause NPF au cours des années 20 n'est cependant pas allée jusqu'à l'application du traitement national aux entreprises ou négociants étrangers. Cela signifiait que l'imposition de prélèvements ou de règlements intérieurs supplémentaires risquait de réduire la valeur des engagements tarifaires et ce, de manière discriminatoire. En outre, la non-discrimination aux frontières était souvent entravée par des spécifications tarifaires très détaillées qui limitaient l'application aux pays tiers des réductions tarifaires convenues au niveau bilatéral.

La trêve tarifaire de 1927-1928 et l'établissement d'un réseau de traités commerciaux fondés sur une clause NPF inconditionnelle ont été mis en échec en 1928-1929, lors de la chute brutale des prix des produits agricoles. L'Allemagne, la France et l'Italie ont réagi rapidement en relevant leurs tarifs agricoles (Kindleberger,

²⁸ Selon Irwin (1993), le nombre de pays liés par des traités commerciaux est passé de 30 en 1927 à 42 en 1928.

1989: 168). Au Congrès des États-Unis, les discussions sur la réforme tarifaire en 1929 ont porté d'abord sur le renforcement de la protection de l'agriculture, mais ont rapidement englobé les produits industriels. Le Congrès a finalement adopté la Loi tarifaire Smoot-Hawley, qui fut signée par le Président Hoover et promulguée en juin 1930. Au cours du débat sur la réforme tarifaire, un millier d'économistes américains et de nombreux pays ont protesté contre cette réforme, mais en vain. Avant même d'être appliquée, la loi a donné lieu à des mesures de rétorsion généralisées, qui ont contribué à l'augmentation générale des tarifs douaniers. L'augmentation ciblée de certains droits de douane sur des produits présentant un intérêt pour les États-Unis a éliminé les dernières traces de résistance aux demandes de protection.²⁹

L'adoption de la Loi Smoot-Hawley et les mesures de rétorsion qu'elle a entraînées sont considérées comme un exemple classique des répercussions désastreuses de mesures protectionnistes unilatérales sur les relations commerciales internationales et le volume des échanges. Les mesures protectionnistes adoptées unilatéralement par l'économie la plus puissante de l'époque, qui était aussi le principal créancier international avec un important excédent commercial, n'ont pas produit les résultats escomptés. Les prix agricoles intérieurs ont continué de baisser et les exportations de produits agricoles et de produits manufacturés ont chuté. Surtout, la Loi Smoot-Hawley a ébranlé le peu de confiance qui subsistait dans le système commercial et a eu des effets catastrophiques sur les flux commerciaux mondiaux.

Les politiques monétaires ont joué un rôle plus important dans le déclenchement de la crise de 1929, en accélérant l'inversion des flux de capitaux de l'Europe vers les États-Unis, et elles ont aggravé la déflation en Europe. Les restrictions commerciales mises en place en Europe en 1930 pour limiter les déficits commerciaux et assurer le remboursement de la dette ont contribué à la panique financière et aux faillites bancaires en 1931, ce qui a amené le Royaume-Uni (le 21 septembre 1931) puis les États-Unis (le 20 avril 1933) à abandonner l'étalon-or. Seize pays ont procédé à des dévaluations ou abandonné l'étalon-or en 1931.³⁰ L'effondrement des relations commerciales internationales fondées sur des traités bilatéraux non discriminatoires a retardé la reprise économique et a eu des répercussions plus vastes sur les relations internationales. Les pays ont commencé à chercher avec quels partenaires ils pouvaient maintenir ou développer des relations préférentielles spéciales stables allant au-delà de la politique commerciale. Des relations commerciales ouvertement discriminatoires ont ainsi été mises en place. Cette nouvelle orientation des politiques et la gravité de la crise ont abouti à l'application de mesures commerciales rudimentaires, telles que des prohibitions, des restrictions quantitatives, des contrôles des changes et des systèmes de compensation. L'Allemagne n'a pas officiellement abandonné la parité or, mais elle a mis en place un contrôle des changes (juillet 1931) et a établi un système de change multiple. La reconstruction de l'économie allemande dans l'autarcie sous Hjalmar Schacht s'est accompagnée d'un système complexe d'accords commerciaux préférentiels avec les pays d'Europe orientale. Le Japon a abandonné l'étalon-or en septembre 1931 et a fortement dévalué le yen. Quelques mois plus tard, ses troupes entraient en Mandchourie pour assurer l'approvisionnement des pays en matières premières et en énergie.

Après avoir abandonné l'étalon-or en 1931, le Royaume-Uni a signé, en 1932, l'Accord d'Ottawa établissant le Système de préférences impériales, qui prévoyait à la fois une augmentation générale des droits de douane et des préférences tarifaires importantes. En renonçant à son rôle de défenseur du commerce multilatéral et de l'étalon-or, il a mis fin à près d'un siècle de politique de libre-échange fondée sur le principe NPF.³¹ Les autres grands pays appliquaient généralement des politiques discriminatoires en faveur de leurs colonies ou de pays se trouvant sous leur influence politique. Cette discrimination était due en grande partie au système d'allocations de devises, aux accords de compensation et à l'administration de contingents d'importation.

²⁹ Irwin (1998) fournit des estimations indiquant que la Loi Smoot-Hawley a entraîné une augmentation moyenne des tarifs douaniers des États-Unis d'environ 20 pour cent et que la déflation jusqu'en 1932 a majoré le taux de droit effectif d'environ 30 pour cent. Liepmann (1938) présente des estimations concernant la forte augmentation des droits de douane dans 15 pays européens entre 1927 et 1931. D'après une série de données (tableau 5), l'augmentation moyenne du tarif appliqué en Europe a été de 50 pour cent entre 1927 et 1931.

³⁰ Frieden (2006: 187); Société des Nations, Annuaire statistique de la Société des Nations, 1939/40; le tableau 101 indique les dates auxquelles les pays ont abandonné l'étalon-or pendant la période 1929-1940.

³¹ C'était plus précisément une période de 86 ans (1846-1932), interrompue seulement par la Première Guerre mondiale.

Les années 1932-1933 ont peut-être été la période la plus sombre du XX^e siècle pour ce qui est de la politique commerciale. En 1932, les échanges exprimés en dollars étaient au plus bas depuis 1921. Entre 1929 et 1932, ils ont diminué de 60 pour cent et leur baisse en termes réels a été de près d'un tiers (voir les graphiques 1 à 4 de l'Appendice). Après l'abandon de l'étalon-or par les États-Unis au début de 1933, huit pays européens formant ce que l'on appelait le « bloc de l'or » ont insisté, lors de la Conférence monétaire et économique de Londres (juin 1933), sur une certaine stabilisation du taux de change du dollar avant d'envisager un accord tarifaire. Mais le Président Roosevelt n'était pas disposé à prendre des engagements en ce sens, « qui rendaient impossible tout accord sur la monnaie et donc aussi sur le politique commerciale ».³²

Lorsqu'il est apparu clairement que la Loi Smoot-Hawley n'avait pas endigué la crise agricole et n'avait pas permis le redressement des prix des produits agricoles sur les marchés mondiaux, ni augmenté l'emploi dans le pays, les États-Unis ont commencé à réorienter leurs politiques. Le New Deal a été mis en place et, en matière de politique commerciale, la Loi de 1934 sur les accords commerciaux réciproques a été adoptée. Étant donné la situation intérieure et internationale, la seule voie possible était d'engager des négociations commerciales bilatérales. Avec la nouvelle loi sur le commerce, le Congrès a conféré au Président le pouvoir de conclure des accords commerciaux réciproques et mutuellement avantageux, dans le cadre desquels les droits de douane en vigueur pouvaient être abaissés de 50 pour cent. Entre 1934 et la fin de 1939, 21 accords ont été conclus avec 19 pays, représentant les deux tiers du commerce des États-Unis (exportations plus importations) pendant la période 1931-1935. Les accords les plus importants étaient les accords conclus avec le Canada (1936 et 1938) et le Royaume-Uni (1938). Ces pays étaient de loin les principaux partenaires commerciaux des États-Unis. Bien qu'il ait fallu un certain temps pour les mettre en place, ces accords bilatéraux ont largement contribué à la réduction des niveaux de protection élevés existant au milieu des années 30.

La Loi de 1934 sur les accords commerciaux réciproques comportait d'autres aspects importants. Premièrement, les traités étaient fondés sur le principe NPF, de sorte que tous les pays commerçants qui signaient un traité avec les États-Unis bénéficiaient des réductions tarifaires convenues dans le cadre de tous les autres accords fondés sur cette Loi. Deuxièmement, la responsabilité de la fixation détaillée des droits de douane a été transférée du Congrès à l'exécutif, ce qui a réduit l'influence des groupes d'intérêts étroits. Toutefois, le changement d'orientation de la politique commerciale des États-Unis dans les années 30 est intervenu trop tard pour inverser la tendance à la création de zones commerciales préférentielles.

Lorsque l'approvisionnement en matières premières essentielles auprès des sources étrangères traditionnelles est devenu moins sûr pour un certain nombre de pays, les préoccupations de sécurité nationale ont encouragé la tendance à la constitution de blocs régionaux. Cela a finalement amené à recourir à la force armée pour garantir l'accès aux principales sources d'approvisionnement, ce qui a été ouvertement déclaré comme un objectif de guerre par l'Allemagne et le Japon.

c) Conclusions

Ce bref rappel historique montre que les avantages d'un commerce ouvert peuvent aisément échapper aux nations en l'absence d'engagement commun en faveur de la coopération internationale. Si les pays succombent à la tentation du protectionnisme, de l'autarcie et du nationalisme étroit et laissent ces forces s'installer, il n'est pas facile d'inverser la tendance avant que ne soient commises des erreurs coûteuses lourdes de conséquences fâcheuses.

L'une des leçons à tirer de l'évolution de la politique commerciale dans la première moitié du XX^e siècle est sans nul doute que, pour être effective et durable, la coopération internationale doit reposer sur un cadre institutionnel prévisible consacrant l'engagement préalable des gouvernements en faveur d'une orientation politique donnée. Il ne faut pas oublier non plus que la politique économique internationale ne concerne pas seulement la protection commerciale : le traitement des flux internationaux de capitaux et des politiques de change a aussi une grande influence sur les résultats. Les fortes variations des flux internationaux de capitaux dans un système de taux de change fixes (comme l'étalon-or à la fin de années

³² Voir Rappard (1938 : 42).

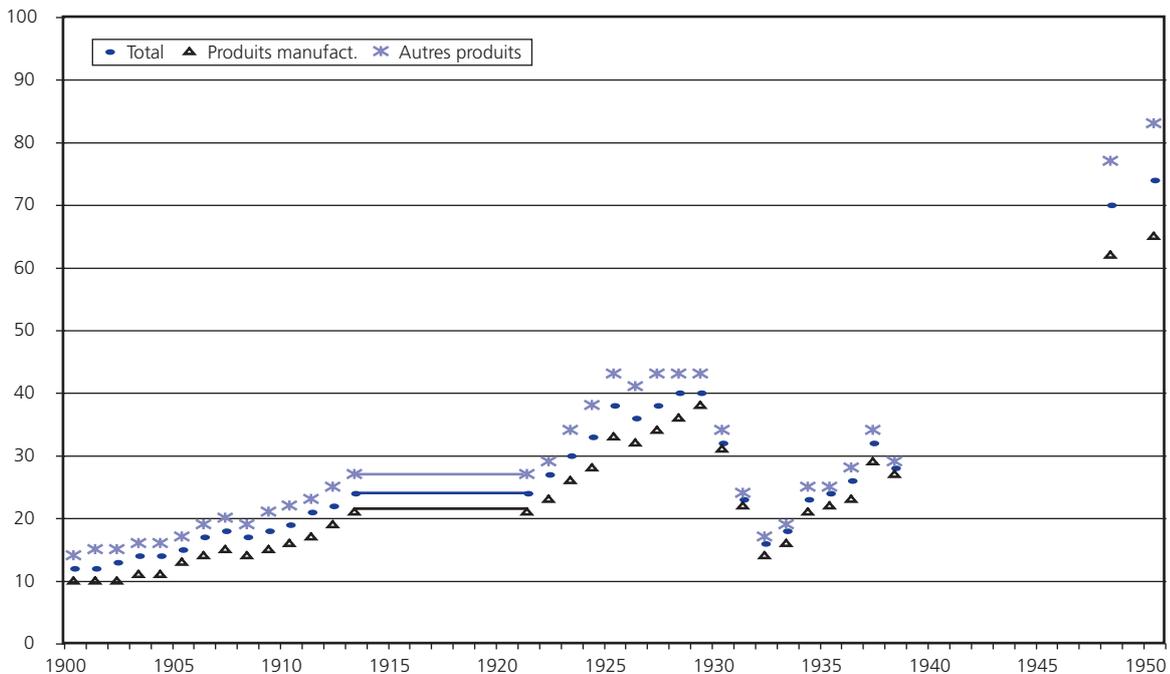
20) et les importants ajustements non coordonnés (autonomes) des taux de change vont à l'encontre des efforts visant à élaborer une politique commerciale prévisible, fondée uniquement sur les tarifs douaniers.

Le leadership d'une grande puissance peut inspirer la volonté de développer la coopération internationale, à condition que l'exercice de ce pouvoir soit considéré comme légitime et soit éclairé par d'autres pays – rôle que le Royaume-Uni a joué dans une certaine mesure au XIX^e siècle. Mais l'impulsion des grands pays peut ne pas être suffisante pour assurer une coopération commerciale effective : les petites économies sont souvent plus ouvertes³³ que les grandes et ont souvent un intérêt plus marqué pour ce type de coopération. Il convient de noter que, dans la première moitié du XX^e siècle, les petits pays européens (Benelux et Scandinavie) avaient des droits de douane beaucoup plus bas que les grands pays du continent. Les grands pays, qui dépendent moins du commerce extérieur, peuvent aussi être tentés d'utiliser la politique commerciale comme instrument de politique étrangère pour atteindre des objectifs non économiques.

La forte intégration économique mondiale réalisée avant la Première Guerre mondiale aurait peut-être été plus durable s'il avait existé de meilleurs fondements institutionnels. Le déclin relatif du Royaume-Uni et l'absence d'institution susceptible de jouer le rôle de guide ont créé une sorte de vide, qui n'a pu être comblé, avant la Seconde Guerre mondiale, ni par les États-Unis ni par la Société des Nations, trop faible et sans soutien suffisant. On pourrait dire que c'était l'un des enseignements dégagés par les architectes des institutions de l'après-guerre, ce qui a conduit à la création des institutions de Bretton Woods et, en fin de compte, du système commercial multilatéral. Si cela est vrai, que dire de la situation actuelle en matière de coopération internationale dans le domaine du commerce ? Nous assistons à des transferts de pouvoir économique entre nations, et le système commercial multilatéral se trouve confronté à une grande incertitude. Dans ces conditions, il est bon de rappeler les leçons du passé, même si nous savons que l'histoire ne se répète pas. Les enseignements que nous avons tirés de six décennies de coopération commerciale internationale sous les auspices du système commercial multilatéral incarné par le GATT, puis par l'OMC, et les défis qui attendent la communauté internationale dans le domaine commercial font l'objet de la suite du présent rapport.

Appendice – Graphique 1
Exportations mondiales de marchandises, 1900-1950

(Indice 1953 = 100)



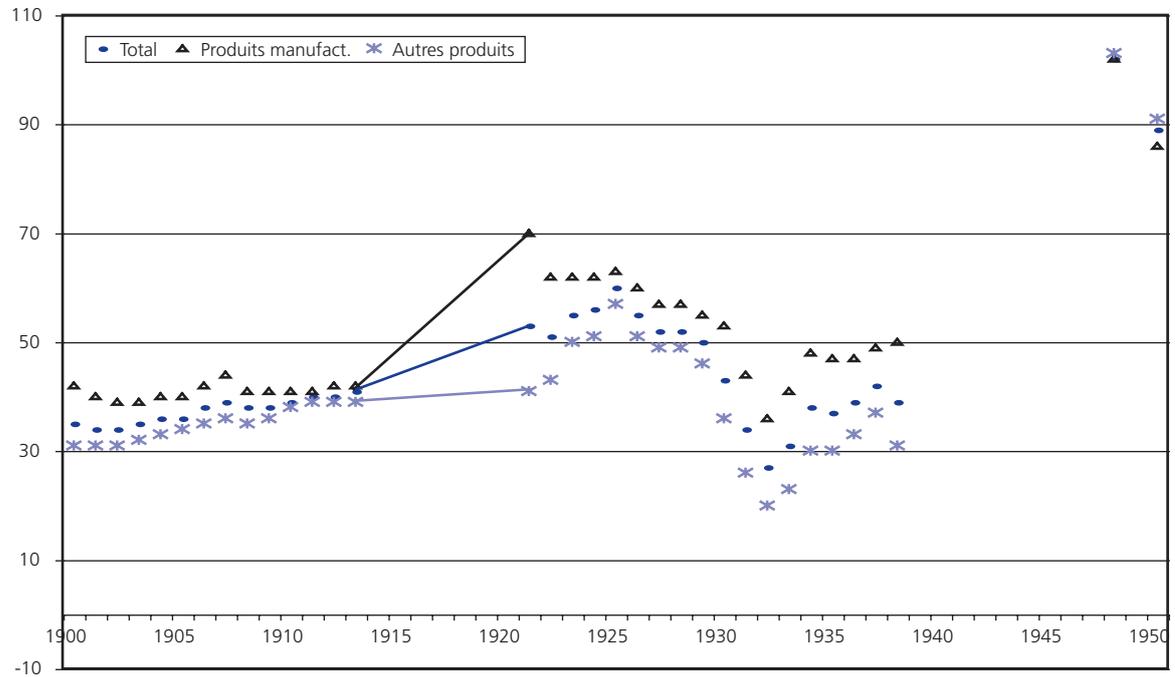
Source: ONU (1970) et Norbohm (1962).

³³ Dans son acceptation technique, l'ouverture signifie que les pays comptent davantage sur le commerce en tant que composante de leur activité économique d'ensemble.

Appendice – Graphique 2

Prix des exportations mondiales de marchandises, 1900-1950

(Indice 1953 = 100)

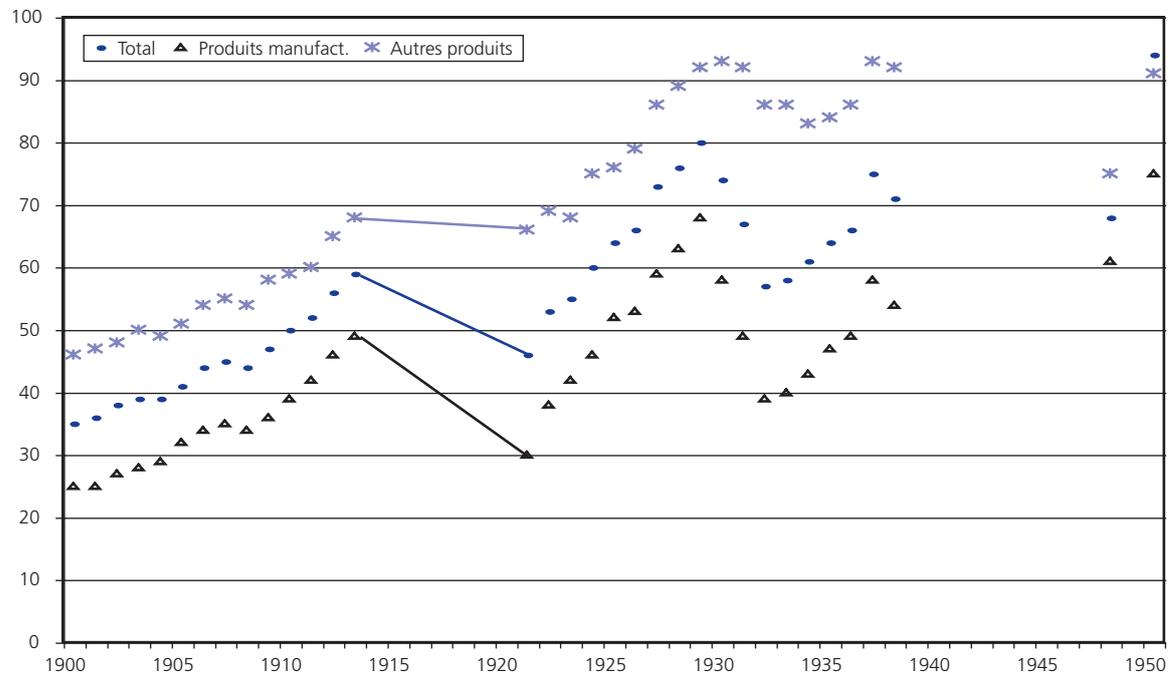


Source: ONU (1970) et Norbohm (1962).

Appendice – Graphique 3

Croissance du volume des exportations mondiales de marchandises, 1900-1950

(Indice 1953 = 100)

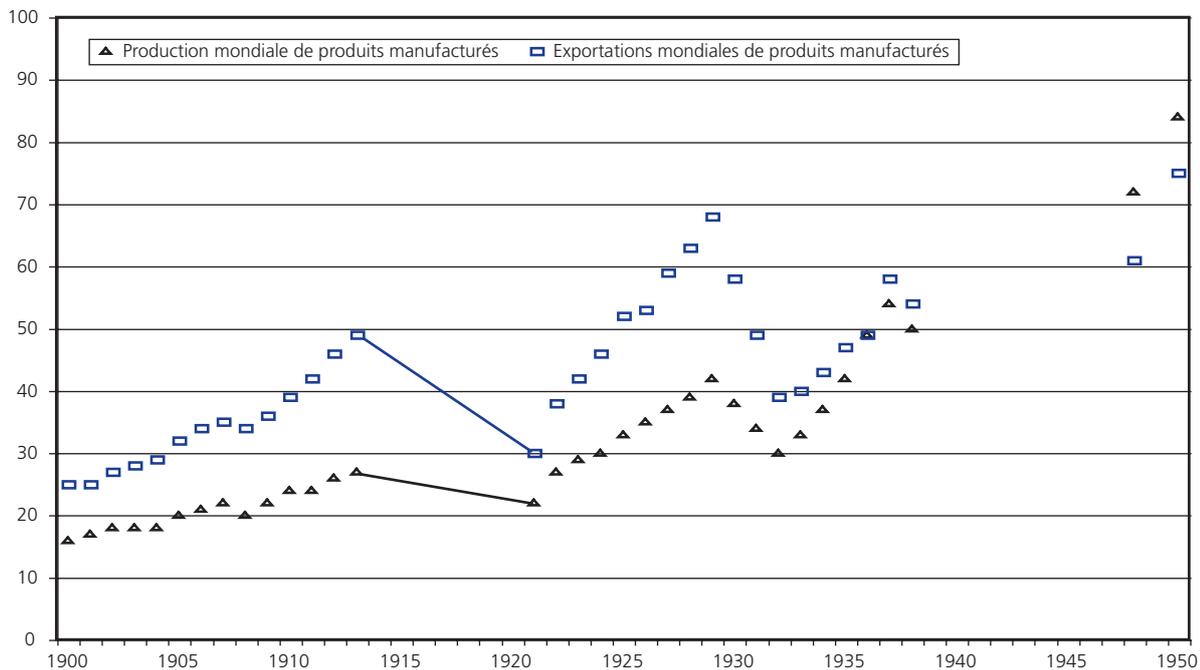


Source: ONU (1970) et Norbohm (1962).

Appendice – Graphique 4

Croissance du volume des exportations mondiales et de la production de produits manufacturés, 1900-1950

(Indices, 1953=100)



Source: ONU (1970) et Norbohm (1962).

II SIX DÉCENNIES DE COOPÉRATION COMMERCIALE
 MULTILATÉRALE: QU'AVONS-NOUS APPRIS?
 B ÉCONOMIE ET ÉCONOMIE POLITIQUE DE LA COOPÉRATION
 COMMERCIALE INTERNATIONALE

Appendice – Tableau 1
Exportations mondiales de marchandises, pour certains pays, 1870-1938
(en millions de dollars et en pourcentage)

	1870	1900	1913	1921	1929	1932	1938
				Valeur			
Monde	5130	10100	19500	19700	33000	12700	22700
				Part			
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Amérique du Nord							
Canada	1,1	1,7	1,9	3,5	3,6	3,5	3,7
États-Unis	7,9	14,1	12,8	22,4	15,8	12,5	13,5
Amérique du Sud							
Argentine	0,6	1,5	2,4	2,5	2,7	2,6	1,9
Brésil	1,5	1,8	1,6	1,1	1,4	1,4	1,3
Europe							
Autriche	3,1	4,2	2,9	0,9	0,9	0,8	0,6
Belgique-Luxembourg	2,6	3,7	3,6	2,6	2,7	3,3	3,2
France	10,5	7,9	6,8	7,5	6,0	6,1	3,9
Allemagne	8,3	10,9	12,4	3,8	9,7	10,8	9,3
Italie	4,1	2,6	2,5	1,8	2,4	2,7	2,4
Suède	0,8	1,0	1,1	1,3	1,5	1,4	2,0
Suisse	...	1,6	1,4	1,6	1,2	1,2	1,3
Royaume-Uni	18,9	14,6	13,5	14,0	10,9	10,2	10,8
Russie/URSS ^a	4,2	3,7	4,0	...	1,3	1,7	1,1
Afrique-Moyen-Orient							
Afrique du Sud	0,3	...	0,7	0,5	0,7	0,7	0,6
Asie-Océanie							
Australie-Nouvelle-Zélande	2,1	2,1	2,4	3,3	2,9	3,2	3,5
Australie	1,9	1,6	1,9	2,4	2,1	2,3	2,5
Nouvelle-Zélande	0,2	0,6	0,5	0,9	0,8	0,9	1,0
Chine ^a	2,0	1,2	1,5	...	2,2	1,6	1,9
Inde	5,0	3,4	4,1	3,1	3,5	2,8	2,6
Japon	0,3	1,0	1,6	3,1	2,9	2,9	3,3

^a 1928 au lieu de 1929 et 1935 au lieu de 1932.

Note : Des interruptions importantes dans les séries chronologiques affectent la continuité, en particulier entre 1913 et 1921 (par exemple Autriche des Habsbourg, Allemagne et Russie).

Source : Norbohm (1962) et Maddison (2001), tableau F1 pour l'année 1870.

Appendice – Tableau 2

Importations mondiales de marchandises pour certains pays, 1870-1938

(en pourcentage)

	1870	1900	1913	1921	1929	1932	1938
	Part						
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Amérique du Nord							
Canada	1,5	1,7	3,2	3,2	3,6	2,8	2,2
États-Unis	8,9	8,2	9,1	11,9	12,3	9,5	8,7
Amérique du Sud							
Argentine	...	1,0	2,4	2,5	2,3	1,5	1,8
Brésil	...	0,8	1,6	1,0	1,2	0,8	1,2
Europe							
Autriche	3,1	3,3	3,4	1,6	1,3	1,3	1,1
Belgique-Luxembourg	3,1	4,0	4,4	3,5	2,7	3,2	3,1
France	9,7	8,5	8,0	7,8	6,3	8,2	5,7
Allemagne	...	12,8	12,7	5,7	8,8	7,9	8,7
Italie	3,3	3,1	3,5	3,4	3,1	3,0	2,4
Suède	1,9	1,3	1,1	1,3	1,3	1,5	2,1
Suisse	...	1,9	1,8	1,8	1,4	2,3	1,5
Royaume-Uni	22,1	21,4	16,1	17,5	15,0	16,2	17,1
Russie/URSS ^a	...	2,2	2,8	...	1,2	0,8	1,1
Afrique-Moyen-Orient							
Afrique du Sud	1,0	1,0	1,1	1,1	2,0
Asie-Océanie							
Australie-Nouvelle-Zélande	...	2,1	2,2	3,4	2,4	1,7	2,9
Australie	...	1,7	1,7	0,7	0,6	1,1	2,0
Nouvelle-Zélande	...	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6	0,9
Chine ^a	...	1,8	2,0	...	2,5	2,4	2,7
Inde	...	2,8	3,3	3,6	2,6	2,5	2,3
Japon	...	1,3	1,8	3,6	2,8	2,9	3,0

^a 1928 au lieu de 1929 et 1935 au lieu de 1932, et pour ces deux années, chiffres provenant des statistiques de partenaires.

Note: Des interruptions importantes dans les séries chronologiques affectent la continuité, en particulier entre 1913 et 1921 (par exemple Autriche des Habsbourg, Allemagne et Russie).

Source: Norbohm (1962), Maddison (1962) et Maddison (2001), tableau F1 pour l'année 1870.

Appendice – Tableau 3
Ratio exportations de marchandises/PIB, 1870-2005
(en pourcentage, échanges et PIB réels aux prix et aux taux de change de 1990)

	1870	1913	1929	1950	1973	1998	2000	2005
Canada	11,3	11,6	22,4	12,3	19,3	39,0	42,4	39,7
États-Unis	2,5	3,7	5,9	3,0	4,9	10,1	10,6	10,2
Brésil	12,2	9,8	6,9	3,9	2,5	5,4	5,5	8,9
Mexique	3,9	9,1	14,3	3,0	1,9	10,7	12,3	12,3
Autriche	5,5	8,6	7,4	5,2	16,3	45,5	52,7	64,8
Belgique	9,0	22,6	24,3	17,3	52,1	88,5	97,0	112,6
Danemark	8,3	12,8	23,2	12,1	23,7	41,9	45,5	49,4
Finlande	15,5	25,0	40,4	18,7	30,2	51,6	54,6	51,9
France	4,9	7,8	11,5	7,6	15,2	28,7	29,9	27,6
Allemagne	9,5	16,1	14,8	5,0	20,6	38,9	42,1	51,1
Italie	4,3	4,8	5,9	3,5	12,5	26,1	28,7	28,8
Pays-Bas	17,4	17,3	29,7	12,2	40,7	61,2	62,9	77,7
Norvège	9,0	14,0	23,3	12,9	26,2	55,4	56,7	55,6
Suède	10,3	15,3	23,9	15,6	31,4	62,5	63,3	64,5
Suisse	18,9	34,8	35,0	15,3	33,2	51,8	56,0	59,3
Royaume-Uni	12,2	17,5	14,2	11,3	14,0	25,0	23,1	19,3
Australie	7,1	12,3	13,2	8,8	11,0	18,1	19,8	18,6
Chine	0,7	1,7	2,6	2,6	1,6	4,9	5,9	10,7
Inde	2,6	4,6	4,0	2,5	2,0	2,4	2,9	3,7
Japon	0,2	2,4	6,1	2,2	7,7	13,4	14,6	15,7
Monde	4,6	7,9	9,0	5,5	10,5	17,2	18,5	20,5

Note: Les changements territoriaux affectent la comparabilité dans le temps pour un certain nombre de pays, en particulier entre 1913 et 1929, et entre 1929 et 1950 (par exemple Autriche, France, Allemagne, Royaume-Uni, Chine, Inde et Japon).

Sources: Maddison (2001), L'économie mondiale: une perspective millénaire. Tableau F5 et estimations de l'OMC pour les années 2000 et 2005.

2. L'ÉCONOMIE DE LA COOPÉRATION INTERNATIONALE EN MATIÈRE DE POLITIQUE COMMERCIALE

Traditionnellement, les économistes distinguent trois grandes approches de l'étude des accords commerciaux, dont aucune n'est fondée sur les arguments économiques habituels en faveur du libre-échange. Il semblerait naturel d'attribuer la réduction spectaculaire des obstacles au commerce obtenue à travers des négociations multilatérales et régionales depuis la Deuxième Guerre mondiale au désir des gouvernements de récolter les avantages du libre-échange au profit des consommateurs. Ce raisonnement pose cependant deux problèmes. Premièrement, l'argument économique en faveur du libre-échange justifie la libéralisation unilatérale, ne laissant aucune place à un accord commercial. Deuxièmement, la libéralisation, qu'elle soit multilatérale ou régionale, n'est jamais déterminée par les consommateurs. Comme l'ont souligné Bagwell et Staiger (2002), presque toutes les réductions tarifaires effectuées par les gouvernements à la suite de négociations dans le cadre du GATT/de l'OMC ont eu lieu parce que les exportateurs, quelque part dans le monde, tenaient à avoir accès aux marchés et que leurs gouvernements étaient prêts à offrir en échange un accès à leur propre marché. Cela signifie que les arguments économiques en faveur du libre-échange ne suffisent pas pour expliquer les accords commerciaux.

L'approche économique des accords commerciaux qui est la plus élaborée, parfois appelée « théorie reçue », envisage la possibilité pour les pays en position de force sur le marché de manipuler les termes de l'échange³⁴ en leur faveur et au détriment de leurs partenaires commerciaux. La deuxième approche met l'accent sur l'économie politique des politiques commerciales et sur le fait que les gouvernements se soucient des effets de distribution de leurs interventions. La troisième approche souligne les problèmes de crédibilité des gouvernements face aux parties prenantes nationales. Chacune de ces trois approches tente d'expliquer l'existence des accords commerciaux internationaux. D'après la « théorie reçue », les accords visent à résoudre des problèmes d'inefficience dans les relations entre gouvernements. Selon l'approche de l'engagement, les accords visent à résoudre des problèmes d'inefficience dans les relations entre le gouvernement et le secteur privé. Avec l'approche fondée sur l'économie politique, la situation est moins claire car l'analyse peut intégrer plusieurs perspectives différentes. Dans certains cas, les accords ont un objectif similaire à celui de l'approche fondée sur les termes de l'échange, tandis que dans d'autres, ils visent à résoudre des problèmes d'inefficience dans les relations entre le gouvernement et le secteur privé.

Ces approches offrent des explications assez générales des raisons pour lesquelles les gouvernements peuvent conclure entre eux des accords commerciaux. Les économistes invoquent des raisons plus spécifiques pour expliquer cette forme de coopération entre gouvernements, raisons qui seront examinées plus loin. L'argument fondé sur les termes de l'échange est formalisé dans la littérature, de même que certains éléments d'économie politique. Les autres arguments sont traités de manière moins formelle, mais cela ne signifie pas nécessairement qu'ils sont moins pertinents. Les motivations analysées ici ne doivent nullement être considérées comme s'excluant mutuellement. Au contraire, on s'est efforcé d'intégrer les différentes approches dans un même cadre conceptuel. Comme on le verra plus loin dans les sous-sections 3 et 4, il existe un certain chevauchement entre les approches économiques, les approches fondées sur les relations internationales et les approches juridiques servant à expliquer l'existence des accords commerciaux.

a) Échange d'accès aux marchés

i) *L'approche traditionnelle*

La logique fondamentale de l'approche fondée sur les termes de l'échange, souvent appelée approche traditionnelle, peut-être résumée de la façon suivante. Lorsque les nations fixent les droits de douane de manière non coordonnée, chaque gouvernement se rend compte que les droits qu'il applique causent un préjudice à l'économie nationale mais, si le coût des droits de douane est supporté en partie par les

³⁴ Les termes de l'échange sont un indicateur des prix relatifs des importations et des exportations d'un pays. Si le prix des importations baisse par rapport à celui des exportations ou inversement si le prix des exportations augmente par rapport à celui des importations, le pays améliore ses termes de l'échange ou, de manière équivalente, augmente le revenu national.

étrangers, les nations sont incitées à en percevoir. Toutefois, lorsque toutes les nations agissent ainsi, les gains potentiels du commerce ne sont pas réalisés. Dans ces conditions, le fait de passer de la fixation non coordonnée des droits à leur réduction coordonnée peut augmenter la taille du gâteau, de sorte que toutes les nations peuvent y gagner.

La participation à des accords commerciaux internationaux n'est pas obligatoire et, dans le cadre de la présente analyse, on suppose que les gouvernements concluent de tels accords volontairement. Cela signifie que ceux-ci doivent permettre à tous les participants de retirer des avantages du commerce. Dans le cas des accords préférentiels, ces avantages peuvent être obtenus, du moins en partie, de non-participants, comme nous le verrons plus loin. Toutefois, dans le cas des accords multilatéraux, les gains des participants ne doivent pas être réalisés aux dépens des non-participants.³⁵ Un accord commercial multilatéral doit procurer des avantages mutuels qui augmentent la taille du gâteau.

L'approche économique traditionnelle établit un lien entre l'inefficacité et les externalités des termes de l'échange entre gouvernements, c'est-à-dire le fait qu'un pays peut améliorer son bien-être par rapport à ce qu'il serait avec le libre-échange en imposant un obstacle au commerce. On peut faire remonter cette approche au milieu du XIX^e siècle et aux écrits de Torrens (1844) et de Mill (1844) sur le tarif optimal et le rôle des termes de l'échange dans la détermination de ce tarif.³⁶ À cet égard, une étude de Johnson (1953-1954) qui fait autorité montre de manière formelle comment un gouvernement soucieux de maximiser le bien-être national peut utiliser les droits de douane pour manipuler ses termes de l'échange, c'est-à-dire les prix de ses importations et de ses exportations, créant ainsi des inefficiences qu'un accord commercial peut corriger. L'approche traditionnelle a été encore développée dans un certain nombre d'études, dont les ouvrages influents de Bagwell et Staiger (1999, 2002).

L'approche traditionnelle a été développée en se fondant à la fois sur la théorie des jeux et sur un modèle d'équilibre général type appliqué au commerce.³⁷ L'argument est présenté ici au moyen d'un exemple simple de la théorie des jeux, qui peut être considéré comme une illustration de la guerre tarifaire de Smoot-Hawley dans les années 30. Considérons deux grands partenaires commerciaux A et B, qui ont le choix entre deux politiques. Chacun peut soit choisir une politique de libre-échange, soit imposer un droit de douane qui augmentera son revenu réel, mais réduira celui de son partenaire commercial. Supposons aussi que les gouvernements peuvent attribuer une valeur numérique à la satisfaction qu'ils tireront des résultats de chaque politique. Le tableau 2 ci-dessous montre la matrice des avantages obtenus selon que les partenaires commerciaux choisissent ou non de coopérer. Le premier chiffre de chaque case indique l'avantage pour le pays A et le second, l'avantage pour le pays B.

Tableau 2
Guerre commerciale ou coopération commerciale ?

		B	
		Libre-échange	Protection
A	Libre-échange	10 \ 10	-10 \ 20
	Protection	20 \ -10	-5 \ -5

Les avantages indiqués dans la matrice montrent que chacun des deux pays peut augmenter son bien-être par rapport à une situation de libre-échange aux dépens de son partenaire. C'est une application de ce que les économistes appellent l'argument des termes de l'échange en faveur d'un droit de douane. Cet argument, qui joue un rôle crucial dans la « théorie reçue », est le suivant : un pays peut appliquer un droit

³⁵ "Multilatéral" ne signifie pas "universel". Il s'ensuit que des transferts peuvent venir de non-Membres mais que ces transferts ne sont pas un élément essentiel des accords multilatéraux.

³⁶ Voir Irwin (1996).

³⁷ Pour une explication de l'argument des termes de l'échange selon la théorie des jeux, voir Dixit (1987). Pour une présentation formelle utilisant un modèle type du commerce, voir Bagwell et Staiger (2002).

de douane pour abaisser le prix de ses importations et obtenir ainsi un avantage sur le plan des termes de l'échange. Pour ce faire, il doit être de taille suffisante pour influencer les prix des exportateurs étrangers. Lorsqu'un grand pays impose un droit sur les importations d'un produit X, il réduit la demande mondiale de ce produit suffisamment pour en faire baisser le prix sur le marché mondial. Le grand pays importe ainsi le produit X à un prix inférieur. Par analogie avec une taxe intérieure acquittée en partie par les producteurs nationaux, le droit de douane peut être comparé à une taxe sur les produits importés acquittée en partie par les producteurs étrangers qui ne peuvent pas la répercuter sur les consommateurs de sorte qu'ils supportent une partie de la charge.³⁸ Évidemment, ce gain sur le plan des « termes de l'échange » doit être comparé aux coûts afférents au droit de douane, qui résultent des distorsions engendrées par celui-ci. On peut toutefois démontrer que les grands pays peuvent s'en sortir mieux avec des droits de douane qu'avec le libre-échange. En résumé, l'argument des termes de l'échange consiste en l'utilisation d'une position de force sur le marché pour obtenir des gains au détriment d'un partenaire.

Étant donné les avantages indiqués, chaque pays a intérêt à opter pour la protection s'il considère la stratégie de son partenaire comme acquise. Cela traduit l'idée que l'action unilatérale des pays aboutit à la guerre commerciale.³⁹ Le comportement prédateur de l'un des partenaires commerciaux entraîne des mesures de rétorsion de la part de l'autre. La « guerre commerciale » est un équilibre stable (équilibre de Nash) car, une fois la protection en place, aucun des deux pays n'est incité à réduire unilatéralement les droits de douane. En effet, il n'a aucune raison de penser que l'autre fera de même et, si tel est le cas, le pays qui libéralise se trouve désavantagé. En revanche, les deux pays seraient gagnants s'ils optaient l'un et l'autre pour le libre-échange. Cela tient à ce que le gain net d'un pays sur le plan des termes de l'échange est inférieur au coût qu'il impose à son partenaire. L'élimination des droits de douane de part et d'autre se traduit donc par un gain net pour les deux pays.⁴⁰ Tout cela signifie que si les deux pays ne coopèrent pas, ils se retrouvent dans le coin inférieur droit de la matrice, alors qu'ils seraient tous les deux gagnants s'ils étaient dans le coin supérieur gauche. Cette situation est appelée « dilemme du prisonnier ». La coopération, sous la forme d'un accord commercial, permet de sortir de ce dilemme.

Un accord commercial n'élimine pas la tentation du chacun pour soi chez les signataires. Le respect de l'accord est donc une question essentielle. Pour que les engagements des signataires en matière de réductions tarifaires soient crédibles, il faut que l'accord soit effectivement exécutoire. En l'absence d'autres formes de sanctions, il faut que le gain à court terme résultant du non-respect des engagements soit contrebalancé par la perte à long terme due aux mesures de rétorsion. La théorie des jeux répétés à l'infini a été appliquée pour analyser les questions d'exécution. Cette approche fournit des indications intéressantes. Premièrement, les droits de douane « les plus coopératifs » qui pourront être obtenus dépendront des contraintes en matière d'exécution. Plus ils s'écartent de l'équilibre de Nash, plus l'incitation à tricher sera grande. Deuxièmement, cette perspective jette un éclairage intéressant sur les procédures de règlement des différends du GATT/de l'OMC. Celles-ci peuvent être considérées comme une tentative de passer d'un équilibre non coopératif à un équilibre coopératif en limitant le recours à des mesures de rétorsion sur le chemin de l'équilibre et en menaçant d'y recourir pour faire respecter l'équilibre coopératif. Les questions relatives au règlement des différends et au respect des obligations seront examinées plus en détail dans la section C.

La littérature fait une distinction entre deux approches des négociations commerciales pour expliquer comment les gouvernements peuvent échapper au dilemme du prisonnier et passer de l'équilibre non coopératif inefficace à l'optimum politique. Dans une approche fondée sur la puissance, les gouvernements négocient sur les tarifs douaniers sans s'être entendus au préalable sur les principes de la négociation.

³⁸ Cette analogie montre bien pourquoi l'argument des termes de l'échange ne fonctionne pas pour la plupart des obstacles non tarifaires. Si un agent économique national ne bénéficie d'aucune recette douanière ou d'aucune rente équivalente, l'obstacle optimal est nul et l'argument des termes de l'échange ne permet pas d'expliquer pourquoi les nations acceptent la libéralisation des obstacles non tarifaires.

³⁹ Techniquement, le résultat de la non-coopération est appelé « équilibre de Nash ».

⁴⁰ Une réduction des droits de douane par rapport au niveau d'équilibre de Nash n'est pas suffisante pour assurer des gains de bien-être mutuels. S'il y a une asymétrie suffisante entre les deux pays, le plus grand peut avoir avantage à maintenir l'équilibre de Nash.

Par contre, dans une approche fondée sur les règles, les gouvernements identifient et acceptent certains principes qui guideront les négociations. L'approche des négociations adoptée dans le cadre du GATT/de l'OMC est du deuxième type. Nous examinerons dans la section C les règles particulières auxquelles les Membres doivent se conformer.

Selon l'approche économique traditionnelle, les gouvernements peuvent avoir intérêt à coopérer en matière de politique commerciale parce que cela leur permet d'opérer un transfert mutuel des coûts, ce qui les amène à appliquer des politiques unilatérales inefficaces. Le transfert des coûts peut s'effectuer à travers les externalités des termes de l'échange. Pourtant, de nombreux économistes doutent de l'intérêt pratique de l'argument des termes de l'échange pour expliquer les accords commerciaux. Ils s'interrogent principalement sur : a) la cohérence des principales prédictions du modèle des termes de l'échange avec les régimes tarifaires observés ; b) la cohérence des prédictions du modèle avec les instruments de protection observés ; c) la cohérence des prédictions du modèle avec les caractéristiques des accords commerciaux ; d) la pertinence empirique de la théorie des termes de l'échange ; e) le fait qu'elle n'explique pas pourquoi des petits pays sans influence sur les prix mondiaux souhaitent conclure entre eux des accords commerciaux et pourquoi les grands pays voudraient conclure des accords avec eux.

Bagwell et Staiger (2002) font des efforts considérables, dans leur ouvrage, pour convaincre leurs lecteurs de l'intérêt pratique des considérations relatives aux termes de l'échange. En premier lieu, ils font valoir que la présentation et l'interprétation ont de l'importance. L'interprétation traditionnelle selon laquelle les gouvernements des grands pays se servent des droits de douane pour améliorer leurs termes de l'échange est trop abstraite et ne convainc pas les spécialistes. C'est pourquoi ils présentent d'autres interprétations qui devraient en principe avoir un plus grand intérêt pratique aux yeux des décideurs. L'une de ces interprétations concerne l'accès aux marchés et peut être résumée comme suit.

L'inefficience, liée à une protection excessive et à un accès trop limité aux marchés – que les accords commerciaux cherchent à résoudre – existe parce que les intérêts des exportateurs étrangers ne sont pas pris en compte dans les décisions nationales en matière de politique commerciale. Lorsque le pays A impose des droits de douane sur les importations en provenance du pays B, il inflige un coût aux exportateurs du pays B sous la forme de prix plus bas. L'inefficience tient à ce que le gouvernement du pays A ne tient pas compte de ce coût lorsqu'il fixe les tarifs douaniers. La coopération sert à établir un mécanisme permettant aux gouvernements de tenir compte des intérêts des exportateurs étrangers dans leurs décisions de politique commerciale pour choisir des niveaux de protection efficaces. Les accords commerciaux prennent alors la forme d'un échange réciproque d'accès aux marchés. Si l'accord permet aux deux pays d'augmenter leur bien-être en offrant un nouvel accès aux marchés à leurs exportateurs sans porter préjudice à une tierce partie, on peut alors dire qu'il entraîne globalement une amélioration au sens de Pareto.⁴¹ Comme l'a souligné Staiger (2004), cette interprétation de l'objectif des accords commerciaux a deux implications importantes. Premièrement, elle explique pourquoi les Membres de l'OMC agissent dans les négociations en fonction des intérêts des exportateurs sans que l'on ait à supposer un comportement mercantiliste irrationnel de leur part. Deuxièmement, avec cette interprétation, l'argument en faveur de l'OMC est beaucoup plus général que l'argument en faveur du libre-échange.

Bagwell et Staiger (2002) répondent par ailleurs à diverses objections concernant la cohérence des principales prédictions du modèle fondé sur les termes de l'échange avec les régimes tarifaires et les autres instruments de protection observés. Le fait que certains grands pays ne fixent pas leurs droits de douane à un niveau optimal est compatible avec l'argument des termes de l'échange. Ces pays peuvent simplement conclure des accords commerciaux pour éviter de se retrouver avec des droits de douane optimaux élevés. Les petits pays qui, selon l'argument des termes de l'échange, devraient avoir des droits de douane nuls, peuvent fixer des droits élevés pour d'autres raisons (notamment politiques et stratégiques). D'autres régimes observés ne peuvent être expliqués qu'en affinant le modèle traditionnel. Par exemple, la version statique de l'approche traditionnelle ne rend pas compte du fait que la libéralisation

⁴¹ Une « amélioration au sens de Pareto » est un changement qui donne un résultat plus efficace que le statu quo. Plus précisément, cela suppose qu'au moins un individu améliore son bien-être sans réduire celui des autres.

est souvent introduite progressivement. Bagwell et Staiger estiment cependant que, lorsque le respect des obligations est modélisé à l'aide de la théorie des jeux répétés et si l'on suppose qu'il existe des effets d'apprentissage (industries naissantes), la libéralisation initiale induit des changements économiques qui augmentent l'intérêt de la coopération et créent ainsi les conditions d'une libéralisation plus poussée. On peut aussi élargir le modèle de base pour expliquer les programmes de subventions à l'exportation et le recours à l'autolimitation des exportations.

La question de la pertinence empirique de la théorie des termes de l'échange constitue probablement la principale objection à cette approche. En réalité, les faits observés sont ambigus. L'idée que les pays fixent leurs droits de douane en fonction de leur pouvoir sur les marchés internationaux peut être considérée comme le résultat le plus controversé en matière de politique commerciale internationale.⁴² La guerre commerciale qui a résulté de l'adoption du tarif Smoot-Hawley dans les années 30 peut être considérée comme un exemple d'équilibre de Nash non coopératif. En fait, Whalley (1985) a montré que les taux de droits appliqués par les grandes puissances après l'adoption de la Loi Smoot-Hawley étaient proches de ceux qui auraient découlé de l'équilibre non coopératif de Nash pour un modèle d'équilibre général calculable.⁴³ Bagwell et Staiger (2002) passent en revue les quelques ouvrages empiriques disponibles et concluent que l'on peut en tirer une « forte présomption positive » que les gouvernements peuvent améliorer les termes de l'échange de manière quantitativement significative par leurs choix de politique commerciale.⁴⁴ D'intéressants travaux récents tendent à confirmer cette présomption. Broda et al. (2006) constatent que les pays qui ne sont pas Membres de l'Organisation mondiale du commerce appliquent systématiquement des droits de douane plus élevés sur les marchandises dont l'offre est inélastique.⁴⁵ Ils en déduisent que les pays sont motivés par des considérations de tarif optimal. Ce résultat résiste à l'inclusion d'une variable de contrôle basée sur l'économie politique.

À part ces données indirectes, il existe très peu de données directes corroborant l'interprétation du rôle de l'OMC basée sur les termes de l'échange. Comme pour l'interprétation de la Loi tarifaire Smoot-Hawley, on peut considérer que le système commercial multilatéral du GATT représentait un effort pour établir un équilibre coopératif. Hormis ces éléments largement anecdotiques, seule une étude récente de Bagwell et Staiger (2006) examine de manière empirique l'idée que les gouvernements utilisent les accords commerciaux pour échapper au dilemme du prisonnier lié aux termes de l'échange. Dans cette étude, une prédiction simple est tirée du modèle et est soumise à des tests empiriques. D'après cette prédiction, la différence entre le tarif non coopératif et le tarif négocié augmente avec le volume des importations non coopératives. La stratégie empirique consiste à calculer par régression la différence entre le tarif avant l'accession et le tarif consolidé par rapport aux niveaux des importations avant l'accession pour un échantillon de 16 Membres ayant accédé à l'OMC au titre de l'article XII. Les résultats de l'estimation corroborent la prédiction et, partant, la théorie des termes de l'échange.⁴⁶ Toutefois, compte tenu des limitations de leur étude, les auteurs concluent qu'elle donne « une idée préliminaire, mais prometteuse, du contenu empirique de la théorie des accords commerciaux fondée sur les termes de l'échange ».

Regan (2006) conteste l'idée que l'on peut tirer des travaux existants une forte présomption affirmative en faveur de l'approche fondée sur les termes de l'échange. Son interprétation de la loi tarifaire Smoot-Hawley est qu'il s'agit purement et simplement de protectionnisme. Se fondant sur des études détaillées de la politique et du processus législatif qui ont abouti à cette loi, effectuées par des spécialistes des sciences politiques, il soutient que ces tarifs en particulier, et plus généralement ceux des États-Unis au siècle dernier, n'étaient pas conçus pour maximiser le revenu national grâce à la perception de droits sur les producteurs étrangers. De même, Regan estime que les corrélations établies par Broda et al. (2006) ne permettent pas de penser qu'il y a nécessairement une manipulation des termes de l'échange, en plus

⁴² Voir Broda et al. (2006).

⁴³ Voir Whalley (1985).

⁴⁴ Voir le chapitre 11 de Bagwell et Staiger (2002) et les études plus récentes de Bown (2004a, 2004b et 2004c), Limão (2005) et Shirono (2003).

⁴⁵ C'est-à-dire les marchandises dont l'offre réagit relativement peu aux fluctuations des prix.

⁴⁶ Les résultats corroborent aussi en partie l'approche de l'engagement (voir plus loin).

des motivations protectionnistes. De plus, il met en doute le fait que les résultats obtenus à l'aide de leur échantillon de 15 pays non Membres de l'OMC puissent être généralisés. Par ailleurs, Regan examine les discours de politique commerciale, le schéma général du comportement des pays en matière de politique commerciale et les dispositions de l'OMC. Il en conclut que la manipulation des termes de l'échange a en réalité une importance très limitée.

Regan (2006) fait valoir que les accords commerciaux visent principalement à restreindre le protectionnisme et il suggère que c'est l'opinion de la plupart des juristes et économistes spécialistes du commerce. Il admet qu'il n'existe pas de modèle formel de cette théorie et que celle-ci pose un certain nombre de questions. En particulier, comment les mêmes forces politiques peuvent-elles d'abord favoriser le protectionnisme et ensuite conclure un accord visant à le restreindre ? Regan suggère que la réponse doit résider en partie dans les « effets de contexte » – les gens perçoivent leurs intérêts différemment dans différents contextes de décision. Il estime en outre que l'absence de modèle formel de la théorie antiprotectionniste peut être due à la difficulté de modéliser les effets de contexte.

Enfin, une limitation importante de la « théorie reçue » concerne la pertinence de l'argument des termes de l'échange pour expliquer la participation des petits pays aux accords commerciaux. Cette question sera examinée plus en détail dans la sous-section 4, mais un certain nombre de points méritent d'être mentionnés à ce stade. L'approche des termes de l'échange fournit une justification des accords entre pays qui ont une position de force sur le marché mais, pour l'essentiel, elle n'explique pas les négociations avec les pays qui en sont dépourvus. Une question cruciale est de savoir dans quelle mesure les pays en développement sont suffisamment importants sur les marchés concernés pour pouvoir modifier les prix internationaux par leurs choix de politique commerciale. Sur la base de travaux théoriques qui laissent entendre que même les tout petits pays ont le pouvoir de modifier leurs termes de l'échange, Staiger (2006) soutient que l'empirisme ordinaire peut induire en erreur. Il faut noter que l'on ne dispose pas encore de données empiriques systématiques sur ce point. À ce jour, les données présentées par Broda et al. (2006) constituent probablement la contribution la plus importante dans ce domaine.⁴⁷ Toutefois, l'approche traditionnelle n'est pas la seule explication possible de la participation des petits pays aux accords commerciaux. Comme nous le verrons plus loin, les approches fondées sur l'économie politique apportent d'autres explications.

ii) Approche fondée sur l'économie politique : comment obtenir le soutien des exportateurs

Le dilemme du prisonnier basé sur les termes de l'échange dont on a parlé plus haut fournit une explication convaincante du rôle que peuvent jouer les accords commerciaux internationaux. Mais les modèles traditionnels postulent que les gouvernements sont insensibles aux pressions politiques et agissent seulement en serviteurs bienveillants de l'intérêt général. Quel est le rôle de la coopération internationale lorsque les gouvernements se soucient non seulement d'améliorer le niveau de vie de leurs électeurs, mais aussi de collecter des fonds de campagne auprès de groupes d'intérêts particuliers ? Les modèles d'économie politique appliqués au commerce tentent de répondre à cette question.

Ces modèles considèrent les particuliers et les entreprises comme demandeurs de politiques commerciales particulières, telles que la protection des importations, et les gouvernements comme fournisseurs de ces politiques. Les gouvernements se préoccupent des conséquences politiques des politiques commerciales et de leurs effets sur l'efficacité. En particulier, dans ce cadre d'analyse, on considère que les gouvernements cherchent à maximiser le bien-être national dans les limites des contraintes politiques que leur impose le souci d'être réélus. C'est pourquoi ils répondent aux demandes des particuliers et des entreprises qui apportent les voix et les fonds nécessaires à leur élection. En d'autres termes, les gouvernements choisissent des politiques commerciales propres à maximiser la somme pondérée des contributions des particuliers et des entreprises et leurs chances d'être réélus. Les premières dépendront de la part des

⁴⁷ Selon cette étude qui portait sur un groupe de 15 pays en développement non Membres de l'OMC, ce sont des considérations relatives au tarif optimal qui ont guidé la fixation des droits de douane de ces pays.

avantages privés résultant du processus politique que les groupes d'intérêts particuliers pourront capter. Les secondes dépendront de l'augmentation ou non du revenu de l'électeur médian. Selon ces modèles, les droits de douane sont fixés de manière à équilibrer la demande et l'offre de protection sur le marché politique, tout comme les prix équilibrent la demande et l'offre de marchandises.

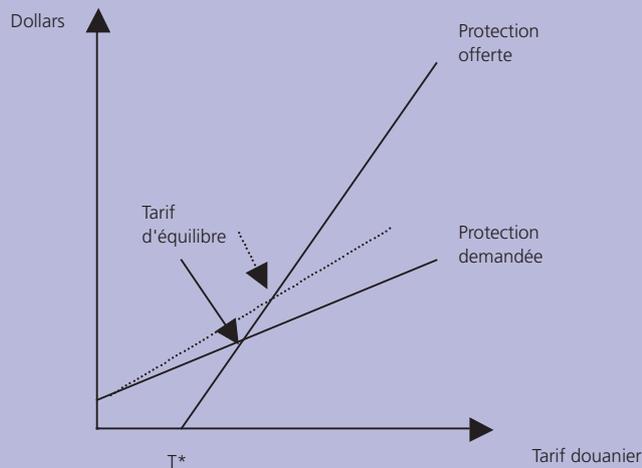
Lorsque les gouvernements choisissent unilatéralement leur politique commerciale, il apparaît un équilibre dans lequel ils ont deux raisons de taxer les échanges internationaux: le soutien politique et les termes de l'échange (voir l'encadré 1 pour une analyse plus poussée de la manière dont les droits de douane sont fixés dans un modèle d'économie politique).

Encadré 1: Fixation unilatérale des droits de douane dans un modèle d'économie politique

Ce qui caractérise les modèles d'économie politique, c'est que les gouvernements définissent leur politique commerciale non seulement dans un souci d'efficacité économique, mais aussi dans le souci des conséquences politiques (effets de distribution) de leur choix en matière de tarifs douaniers. Dans les ouvrages d'économie politique, on peut distinguer deux grandes approches. L'une met l'accent sur la concurrence entre les partis opposés pendant les élections (voir Magee et al., 1989 et Hillman et Ursprung, 1988). Dans ce contexte, les candidats s'engagent avant les élections à adopter des politiques différentes. Les groupes de pression contribuent à la campagne électorale du candidat qui s'engage à appliquer la politique qui leur est plus favorable. Puis, les candidats utilisent ces contributions pour orienter des voix en leur faveur. Les contributions politiques sont manifestement motivées par la volonté d'influencer les élections et leur montant dépendra des avantages que les groupes d'intérêts tireront de l'élection de leur candidat favori.

L'autre approche met l'accent sur les choix politiques d'un gouvernement en place qui s'efforce de maximiser ses chances d'être réélu; mais dans ce cadre d'analyse, à la différence du précédent, le processus électoral n'est pas modélisé explicitement. Deux types de modèles utilisent cette approche: i) le modèle de l'électeur médian, qui suppose que les politiques sont établies par un vote majoritaire (Mayer, 1984); et ii) le modèle des groupes de pression, dans lequel les politiques sont non seulement déterminées sur la base du bien-être des consommateurs mais aussi influencées par les contributions des groupes de pression (voir Baldwin, 1987; et Grossman et Helpman, 1994).

Dans le modèle de base des groupes de pression, le gouvernement fixe les droits de douane de manière à ce que la protection offerte corresponde à la protection demandée sur le marché politique. Graphiquement, la protection offerte sera définie par ce que le gouvernement sera disposé à fournir en échange d'une contribution égale à y . La courbe aura une pente positive et, pour un grand pays, sera égale au tarif optimal pour une contribution égale à zéro (dans le graphique ci-dessous, c'est la courbe à pente positive appelée « protection offerte » qui coupe l'abscisse au niveau du tarif optimal T^*). La demande de protection peut être représentée par une courbe à pente positive qui définit ce qu'une entreprise est disposée à offrir en échange d'une augmentation marginale du tarif douanier (dans le graphique, c'est la courbe appelée « protection demandée »). La courbe a une pente positive parce qu'une augmentation marginale des tarifs douaniers augmentera les bénéfices d'exploitation de l'entreprise. Le graphique ci-dessous représente l'équilibre sur le marché politique. Celui-ci est défini par le point d'intersection entre la courbe de demande et la courbe de protection. Le graphique montre que le tarif d'équilibre sera plus élevé que le tarif optimal. Ce dernier correspond au tarif motivé par les termes de l'échange, le reste correspondant au tarif motivé par des considérations politiques.



Source: Baldwin (2006).

Le tarif optimal du point de vue politique dépendra de la taille du secteur en concurrence avec les importations. Si ce secteur est important, le tarif d'équilibre sera plus élevé. Cela tient à ce que plus il y a d'entreprises dans le secteur en concurrence avec les importations, plus l'augmentation de la protection aura une incidence sur les bénéfices des entreprises de ce secteur, quel que soit le niveau des tarifs. Graphiquement, la courbe correspondant à la protection demandée s'orientera vers la gauche (ligne en pointillés dans le graphique). De ce fait, le tarif d'équilibre augmentera.

Certaines données empirique corroborent les hypothèses des modèles d'économie politique.⁴⁸ Par exemple, les législateurs ont tendance à voter de manière protectionniste lorsque la proportion d'électeurs de leur circonscription employés dans des secteurs sensibles aux importations est élevée (Baldwin, 1996). En outre, certaines données empiriques confirment certaines conclusions des modèles d'économie politique.⁴⁹ Par exemple, plusieurs études montrent qu'il existe une corrélation positive entre les niveaux de protection et le degré d'organisation politique d'un secteur.

Comme on pouvait s'y attendre, dans ces circonstances, l'incitation économique des gouvernements à manipuler les termes de l'échange crée un problème d'inefficience qu'un accord commercial peut résoudre, tout comme dans les cas où les gouvernements ne se préoccupent que du bien-être national et ne sont pas influencés par les groupes de pression. Comme le soulignent Bagwell et Staiger (2002), les modèles d'économie politique ne fournissent pas d'explication nouvelle de l'existence des accords commerciaux – même les gouvernements motivés par des considérations politiques concluent des accords commerciaux dans le seul but de corriger les externalités des termes de l'échange. Les modèles d'économie politique contribuent à la compréhension de l'existence des accords commerciaux en expliquant que ce qui motive les gouvernements à supprimer l'incitation à manipuler les termes de l'échange, c'est l'interaction des groupes d'intérêts privés et des gouvernements à la recherche d'un appui politique. Dans ce cadre d'analyse, la taxation du commerce international pour améliorer les termes de l'échange a un coût en termes de bien-être de l'électeur médian puisque les droits de douane renchérissent le prix des produits pour les consommateurs. Les gouvernements savent que la libéralisation du commerce serait préférable pour leur pays mais ils savent aussi que toute tentative d'abaisser les droits de douane unilatéralement se

⁴⁸ Pour des données sur l'approche fondée sur l'économie politique, voir Magelby et Nelson (1990); Snyder (1990); Baldwin (1985); Tosini et Tower (1987); Riedel (1977); Lavergne (1983); Trefler (1993).

⁴⁹ Voir Goldberg et Maggi (1999); Gawande et Bandyopadhyay (2000); Mitra et al. (2002); et MacCallum (2004).

heurtera à l'opposition du secteur en concurrence avec les importations.⁵⁰ En d'autres termes, la réduction unilatérale des droits de douane n'est pas politiquement viable car, même si elle profite à un grand nombre de consommateurs et ne porte préjudice qu'à un petit nombre de producteurs, ces derniers sont bien mieux organisés que les premiers pour faire entendre leur voix. Cependant, les gouvernements se rendent compte qu'en coopérant, ils pourraient s'épargner mutuellement des coûts politiques. En effet, en concluant un accord commercial prévoyant la réduction réciproque des droits de douane, ils peuvent s'aider mutuellement à obtenir le soutien politique nécessaire pour appliquer une politique commerciale plus libérale.⁵¹

Dans l'approche fondée sur l'économie politique, comme dans l'approche traditionnelle, le principe de la réciprocité offre un moyen d'éliminer l'incitation à manipuler les termes de l'échange. La réciprocité est essentielle, car elle transforme les exportateurs de chaque pays de simples spectateurs dans le débat tarifaire en opposants à la protection dans leur propre pays.⁵² Lorsque la libéralisation est réciproque, les exportateurs ne peuvent tirer avantage d'un meilleur accès aux marchés étrangers que si les droits de douane sont abaissés dans leur pays. Cela les amène à soutenir les politiques de libéralisation du commerce. Étant donné que, dans le cadre de la réciprocité, les tarifs douaniers appliqués à l'étranger sont fonction des tarifs nationaux, les contributions des groupes de pression dépendront à la fois des uns et des autres. De ce fait, tous les pays considéreront que la réduction des tarifs douaniers est la mesure optimale (Grossman et Helpman, 1994 et 1995a; Baldwin et Robert-Nicoud, 2006). En particulier, les droits de douane motivés à la fois par les termes de l'échange et par des considérations d'économie politique seront réduits du montant correspondant au motif des termes de l'échange. Le tarif politiquement optimal restera en place.

Les modèles d'économie politique peuvent expliquer un certain nombre d'observations empiriques, notamment les observations suivantes : i) le processus de libéralisation a été progressif⁵³; ii) la libéralisation a eu lieu en grande partie pour des produits faisant l'objet d'échanges à double sens (Baldwin, 2006); et iii) les accords commerciaux n'interdisent généralement pas la manipulation des termes de l'échange à travers les taxes à l'exportation. Il est cependant important de souligner que les considérations d'économie politique ne sont pas la seule explication possible de ces faits et ne résolvent pas toutes les énigmes.

Comme on l'a vu plus haut, une version dynamique du modèle traditionnel pourrait expliquer pourquoi le processus de libéralisation a été progressif.⁵⁴ Mais la progressivité peut aussi être expliquée par les modèles d'économie politique. Les pressions exercées par les groupes d'intérêts dépendront de la taille des secteurs d'importation et d'exportation. Plus le nombre d'entreprises dans un secteur est élevé, plus les pressions sont fortes. À l'annonce d'une libéralisation réciproque, les droits de douane nationaux diminueront. En conséquence, le nombre d'entreprises diminuera dans le secteur en concurrence avec les importations et il augmentera dans le secteur exportateur. Cette libéralisation initiale suscitera donc dans ce secteur des pressions en faveur d'une libéralisation accrue. Le processus conduira progressivement au libre-échange. C'est ce que l'on appelle l'« effet rouleau compresseur » (juggernaut effect) (Baldwin, 1994, Baldwin et Baldwin, 1996; pour un traitement formel, voir Baldwin et Robert-Nicoud, 2005).

⁵⁰ Il faut noter que le libre-échange n'est pas optimal sur le plan interne dans les modèles d'économie politique en raison de l'argument du soutien politique en faveur des droits de douane. Néanmoins, la réduction des droits pour éliminer l'argument des termes de l'échange est une mesure optimale.

⁵¹ Bagwell et Staiger (2002) soulignent que les avantages pour les exportateurs sont importants aussi pour les gouvernements qui cherchent à maximiser le bien-être national selon l'approche traditionnelle. Autrement dit, l'interprétation classique de la réciprocité – selon laquelle celle-ci permet de mobiliser un soutien politique qui sert de contrepoids aux protestations des entreprises en concurrence avec les importations – est en fait déjà inscrite dans le modèle des termes de l'échange.

⁵² Voir Baldwin (2006).

⁵³ Par progressif, nous voulons dire non pas qu'il y a eu une période de mise en œuvre initiale, mais plutôt que la libéralisation multilatérale s'est faite par une série de cycles successifs de libéralisation.

⁵⁴ Pour une analyse, voir Bagwell et Staiger (2002, chapitre 6).

L'« effet rouleau compresseur », décrit ci-dessus, explique le processus de libéralisation progressive dans les situations où les entreprises en concurrence avec les importations et les entreprises exportatrices produisent des marchandises différentes. Il explique donc la libéralisation des échanges dans les secteurs en concurrence avec les importations. Or, dans l'après-guerre, la libéralisation s'est produite principalement dans des secteurs caractérisés par des échanges intrabranches. Lorsqu'on les applique aux nouvelles théories du commerce fondées sur l'existence d'entreprises hétérogènes à l'intérieur des branches de production et d'une branche à l'autre (Melitz, 2003 ; Eaton et Kortum, 2002), les modèles d'économie politique peuvent aussi expliquer la libéralisation du commerce dans les branches de production caractérisées par des échanges à double sens. Dans ces modèles, les pays échangent différentes variétés du même produit (c'est-à-dire que les échanges se font par nature à l'intérieur de la branche de production). En outre, les entreprises diffèrent par leur taille et leur efficacité et l'entrée sur un marché étranger implique des coûts fixes. En raison de ces coûts, seules les entreprises les plus grandes et les plus efficaces peuvent exporter dans chaque secteur, tandis que les petites entreprises ne peuvent vendre que sur le marché intérieur. Lorsque des pays concluent un accord commercial, la libéralisation réciproque des échanges entraînera une augmentation des bénéfices des grandes entreprises exportatrices et une diminution des bénéfices des petites entreprises de la même branche de production qui vendent uniquement sur le marché local (Falvey et al. 2004, Baldwin et Forslid, 2004).⁵⁵ En termes d'économie politique, cela implique l'apparition de groupes d'intérêts intrasectoriels : les grandes entreprises militeront en faveur de la libéralisation, et les petites contre elle. Mais les premières sont mieux organisées politiquement. Dans l'ensemble, les secteurs caractérisés par des échanges intrabranches seront favorables à la libéralisation. Au fil du temps, celle-ci engendrera plus de libéralisation, avec la réduction de la taille des petites entreprises et, éventuellement, leur éviction de la branche, ce qui entraînera une augmentation relative du soutien en faveur d'une libéralisation accrue (Baldwin, 2006).

Sur le troisième point mentionné ci-dessus, l'approche des accords commerciaux fondée sur l'économie politique apporte, dit-on, une solution à l'énigme dite des termes de l'échange dans la théorie traditionnelle (Ethier, 2006). Cette énigme tient en deux observations : i) les accords commerciaux existants n'empêchent pas les pays de manipuler les termes de l'échange au moyen de taxes à l'exportation⁵⁶ ; et ii) dans l'ensemble, les pays industriels n'appliquent pas pour autant des taxes à l'exportation. En fait, les modèles du commerce fondés sur l'économie politique prédisent que si les intérêts des propriétaires de facteurs propres aux secteurs d'exportation sont suffisamment importants, les gouvernements ne taxeront pas les exportations.

Toutefois, comme Bagwell et Staiger l'ont souligné dans plusieurs ouvrages (Bagwell et Staiger, 2002, chapitre 10 ; Bagwell et Staiger, 2001 et Bagwell, 2007), l'argument ci-dessus a deux faiblesses. Premièrement, la critique d'Ethier s'applique avec moins de force dans un monde où il existe de nombreux produits que dans un modèle simple comportant deux produits. Deuxièmement, l'argument des termes de l'échange fondé sur l'économie politique visant à expliquer les accords commerciaux crée une nouvelle énigme : celle de la restriction des subventions à l'exportation. L'argument est le suivant. Un gouvernement obéissant à des motivations politiques ne sera peut-être pas tenté de taxer les exportations, mais il accordera peu de subventions à l'exportation car celles-ci entraînent une amélioration des termes de l'échange pour le pays importateur, ce dont le pays exportateur ne tient pas compte lorsqu'il définit unilatéralement sa politique commerciale. La question est alors de savoir pourquoi l'Accord de l'OMC, par exemple, énonce des règles restreignant le recours aux subventions à l'exportation.

⁵⁵ L'intuition est simple. La libéralisation réciproque fait du tort aux petites entreprises qui vendent uniquement sur le marché local, car elle intensifie la concurrence à laquelle elles sont confrontées ; comme elles n'exportent pas, elles ne peuvent pas bénéficier de l'élargissement de l'accès aux marchés étrangers. Par contre, pour les grandes entreprises, la concurrence accrue sur le marché intérieur est compensée par un meilleur accès aux marchés étrangers. Elles réalisent ainsi un gain net car leurs ventes profitent de la réduction de taille et de la disparition des petites entreprises sur les deux marchés.

⁵⁶ Par exemple, aucune disposition du GATT/de l'OMC n'interdit à un pays d'imposer des taxes à l'exportation.

b) Recevoir le crédit des avantages de la libéralisation du commerce

Les économistes ont aussi examiné l'idée que les externalités politiques intergouvernementales amènent à conclure des accords commerciaux. Mais cette autre approche est très controversée en partie en raison des limitations et des faiblesses des modèles théoriques établis jusqu'ici.⁵⁷

Pour Ethier (2004), le gouvernement ne reçoit pas tout le crédit politique des avantages de la libéralisation du commerce parce que les exportateurs sont informés de manière imparfaite. Les groupes d'intérêts particuliers ont une « rationalité limitée », c'est-à-dire que leur soutien politique dépend plus des « effets directs » des actions du gouvernement que de leurs « conséquences indirectes ». Par exemple, si le pays A réduit les droits de douane sur les textiles importés et si les importations de textiles augmentent ensuite, les industries textiles en concurrence avec les importations en imputeront la responsabilité au gouvernement et s'opposeront à la libéralisation. En revanche, l'augmentation des importations de textiles peut stimuler les exportations de machines textiles vers les pays fournisseurs étrangers dont les exportations de textiles augmentent, mais il est probable que les exportateurs nationaux de machines textiles n'en attribueront qu'en partie le crédit au gouvernement. C'est pourquoi ils n'apporteront qu'un soutien limité à la politique de libéralisation. En raison de cette information imparfaite, une politique de libre-échange, bien qu'optimale, ne peut pas être appliquée parce qu'elle n'est pas politiquement viable.

La conclusion d'un accord commercial peut aider les gouvernements à obtenir le soutien politique nécessaire pour mettre en œuvre une politique commerciale plus libérale. En effet, chaque gouvernement permet ainsi à ses partenaires de recevoir plus largement crédit pour des avantages découlant de l'accord en indiquant (sous la forme de « concessions ») que l'accord est effectivement à l'origine de ces avantages. Dans l'exemple ci-dessus, si le pays A négocie un meilleur accès au marché du pays B pour ses machines textiles, il se verra attribuer le mérite de l'augmentation des exportations de ce secteur. Le soutien accru des exportateurs lui permettra alors de poursuivre la libéralisation du commerce.

En conclusion, la libéralisation réciproque suscite le soutien des exportateurs aussi bien dans le cas de la théorie des externalités politiques internationales appliquée aux accords commerciaux (examinée ici) que dans le cas de la variante de l'argument des termes de l'échange fondée sur l'économie politique (examinée dans la sous-section précédente). La principale différence entre ces deux approches est que si, dans le premier cas, les exportateurs n'attribuent pas au gouvernement tout le mérite des avantages de la libéralisation unilatérale, dans le second, les exportateurs profitent plus de la libéralisation réciproque que de la libéralisation unilatérale. Cette différence est essentielle, car elle peut expliquer l'existence d'accords commerciaux entre des pays qui n'ont aucune influence commerciale.

c) Accroître la crédibilité

Un pays peut aussi participer à un accord commercial international pour résoudre des problèmes d'incohérence temporelle. Dans ce cas, le problème est dû à une inefficience interne résultant de l'interaction entre le gouvernement et le secteur privé. Un problème d'incohérence temporelle se pose lorsque la décision du gouvernement d'appliquer une certaine politique à un moment futur n'est pas optimale lorsque ce moment arrive.⁵⁸ De ce fait, l'annonce qu'une certaine politique sera mise en œuvre à une date ultérieure n'est pas crédible. L'incohérence est essentiellement une question d'engagement et de crédibilité des menaces.

⁵⁷ Ethier (2004 et 2006) présente des modèles d'accords commerciaux motivés par des externalités politiques. Pour un examen de cette approche, voir Bagwell et Staiger (2002).

⁵⁸ Le problème de l'incohérence temporelle a été mis en lumière pour la première fois à propos de la politique monétaire. Dans leur étude novatrice, Kydland et Prescott (1977) montrent que la faculté de la banque centrale de revoir une politique après l'avoir annoncée peut créer un problème d'incohérence temporelle qui aggrave la situation économique.

Matsuyama (1990)⁵⁹ donne un exemple d'incohérence temporelle concernant la politique commerciale. Supposons qu'un pays A a développé, à l'abri d'obstacles tarifaires élevés, un grand secteur industriel inefficace. Supposons aussi que le gouvernement de ce pays se rende compte qu'il est maintenant trop coûteux de maintenir ce secteur et qu'il annonce, en conséquence, qu'il l'ouvrira, à une date ultérieure, à la concurrence internationale. Si l'annonce est crédible, le secteur décidera de se restructurer et d'investir dans des technologies permettant de réduire les coûts. À la date annoncée, le gouvernement libéralisera le secteur. Un problème d'incohérence temporelle peut se poser si le secteur s'attend à ne pas être libéralisé s'il n'est pas prêt à affronter la concurrence internationale. Dans ce cas, après l'annonce de la libéralisation du commerce, le secteur ne procédera pas à la restructuration nécessaire. Le moment venu, le gouvernement renoncera à la libéralisation pour ne pas avoir à supporter les coûts d'une crise dans le secteur. Il se trouve prisonnier d'une situation dans laquelle il ne peut pas libéraliser de manière crédible.

En « liant les mains » d'un gouvernement, un accord commercial international peut l'aider à prendre des engagements crédibles concernant le secteur privé qu'il ne pourrait pas respecter sans l'accord. La participation à un accord international indique aux acteurs nationaux que, si le gouvernement revient sur ses engagements, il aura à supporter des coûts externes supplémentaires, par exemple des mesures de rétorsion de la part d'un partenaire commercial. Cette menace extérieure rend l'annonce crédible et résout le problème d'incohérence temporelle, de sorte que la libéralisation du commerce devient viable.

Généralement, le problème de l'incohérence temporelle est de nature purement économique. Mais c'est aussi un motif de coopération internationale dans le contexte des modèles d'économie politique, où les accords commerciaux donnent aux gouvernements un moyen de désamorcer les pressions politiques internes en faveur de la protection.⁶⁰ À première vue, cet argument peut paraître en contradiction avec les modèles d'économie politique qui soulignent le rôle des groupes d'intérêts dans la définition de la politique d'un gouvernement. Pourquoi un gouvernement voudrait-il conclure un accord commercial et prendre ses distances par rapport aux groupes de pression qui lui apportent un soutien électoral ?

Maggi et Rodriguez-Clare (1998) décrivent trois situations dans lesquelles cela peut se produire. Dans les trois cas, le gouvernement cherche à minimiser, dans le présent, des distorsions susceptibles d'apparaître dans l'avenir. Dans le premier cas, le gouvernement peut être soumis aux pressions exercées par un secteur organisé politiquement qui est en concurrence avec les importations. Si le pays n'a pas (et en peut pas obtenir) d'avantage comparatif dans ce secteur, la protection faussera l'investissement et créera un secteur surdimensionné. À court terme, cela peut être préférable au libre-échange pour le gouvernement (les contributions pouvant compenser les pertes de bien-être social), mais à long terme, le coût des distorsions sera trop élevé. Le gouvernement pourra donc chercher à conclure un accord commercial prédéfini pour minimiser d'emblée ces distorsions.

Dans le deuxième cas, le gouvernement peut préférer conclure un accord commercial parce que le processus d'ajustement est ralenti du fait de la détérioration des termes de l'échange pour un secteur en déclin dépendant de la protection de l'État. Là encore, le coût de la distorsion due à la mauvaise affectation des ressources peut être trop élevé à long terme. Le gouvernement pourra alors chercher à conclure un accord commercial pour ne pas retarder le processus d'ajustement dans le secteur en déclin.

Enfin, la troisième situation est celle où une entreprise inefficace susceptible de disposer de moyens de pression importants surinvestit dans le but d'obtenir, dans l'avenir, la protection de l'État. En participant à un accord existant, le gouvernement cherchera à éviter de tels investissements ayant des effets de distorsion à long terme.

⁵⁹ D'autres ouvrages, qui ne sont pas mentionnés ici, traitent des questions de crédibilité en matière de politique commerciale, notamment : Carmichael (1987), Staiger et Tabellini (1987, 1989, 1999), Gruenspecht (1988), Lapan (1988), Maskin et Newberry (1990), Tornell (1991), Brainard (1994), Mayer (1994), McLaren (1997, 2002), Grossman et Maggi (1998), Krishna et Mitra (2005) et Mitra (1999).

⁶⁰ Le cas de l'incohérence temporelle d'ordre « politique » est différent. Dans ce cas, le gouvernement ne manque pas de crédibilité et il n'y a pas de problème d'incohérence temporelle. Mais le gouvernement peut souhaiter verrouiller sa politique pour réduire le risque qu'elle ne soit inversée par un gouvernement futur.

L'argument de l'engagement est étroitement lié à deux propositions familières souvent utilisées dans les débats sur les avantages de l'accession à l'OMC ou à propos de l'élargissement de l'Union européenne. La première est que l'accession à l'OMC ou l'adhésion à l'UE peuvent constituer un « point d'ancrage externe ». ⁶¹ Cette notion, qui trouve son origine dans la littérature macro-économique, traduit l'idée qu'en établissant un nombre important d'objectifs et de conditions sur lesquels un consensus serait difficile à obtenir, des « points d'ancrage externes », tels que l'OMC ou l'UE, permettent de centrer les politiques, fonctionnant ainsi comme un mécanisme d'arbitrage dans les cas où les opinions politiques internes divergent. La seconde proposition exprime l'idée que la signature d'un accord commercial peut servir à faire passer un message. Il a été dit, par exemple, que l'accession de la Chine à l'OMC a été un puissant symbole de la poursuite de son « ouverture » au monde extérieur. Comme, à notre connaissance, ces arguments n'ont pas été formalisés, il est difficile de dire exactement comment ils fonctionnent.

Des économistes ont avancé un certain nombre d'arguments soulignant que la notion de l'engagement n'est pas pertinente pour expliquer l'adhésion à un accord commercial. L'un de ces arguments est que la notion d'engagement repose sur la force exécutoire, qui peut ne pas être effective. Par exemple, l'incitation à faire respecter les règles de l'OMC dans les petits pays en développement pauvres peut être trop faible pour que ces pays tirent profit, sur le plan de la politique intérieure, de leurs engagements internationaux. Pour qu'un accord commercial constitue un engagement, il est essentiel que les règles qu'il édicte soient exécutoires et que leur non-respect soit passible de sanctions crédibles. À l'OMC, c'est la menace de mesures de rétorsion qui joue ce rôle et le respect des règles est assuré au moyen du système de règlement des différends. ⁶² Toutefois, il n'y a guère d'intérêt à soulever un différend avec un petit pays à faible revenu si le coût de la procédure est supérieur aux avantages obtenus si elle aboutit. En l'absence de menace crédible, l'OMC ne peut guère servir de mécanisme d'engagement pour les petits pays pauvres.

Deuxièmement, la notion d'engagement ne permet pas d'expliquer certaines caractéristiques des accords commerciaux. Par exemple, les dispositions de l'OMC en matière de sauvegarde (clause d'exemption) « vont à l'encontre du rôle de l'OMC en tant que mécanisme d'engagement pour limiter l'action des gouvernements contre le secteur privé » (Staiger, 2004).

Un troisième argument est que les gouvernements, du moins ceux qui ont une bonne réputation, peuvent en principe trouver des solutions autres qu'un accord commercial international pour résoudre les problèmes d'engagement potentiels. Ils peuvent, par exemple, établir une institution indépendante chargée de la politique commerciale.

Il existe très peu de données empiriques sur le rôle éventuel des accords commerciaux internationaux en tant que mécanisme d'engagement. Mais les données disponibles corroborent, dans une certaine mesure, la thèse de l'engagement. Une étude de Staiger et Tabellini (1999) étaye d'idée que le GATT a fonctionné comme un mécanisme d'engagement. Les auteurs examinent en particulier si les règles du GATT ont permis au gouvernement des États-Unis de prendre des engagements crédibles envers le secteur privé. Pour le vérifier, ils comparent les décisions du gouvernement sur l'octroi ou non d'une protection à une branche de production dans deux situations différentes : i) pendant les négociations du Tokyo Round, où chaque pays pouvait choisir d'exclure certaines catégories de produits de la règle générale de réduction tarifaire et spécifier un autre changement tarifaire pour ces produits, et ii) à l'issue du Tokyo Round, lorsque chaque pays pouvait augmenter temporairement ses droits de douane de manière unilatérale si les conditions de déclenchement de la clause d'exemption étaient réunies. La principale différence entre ces deux situations est que c'est seulement dans le premier cas que les règles du GATT peuvent servir de mécanisme d'engagement. Par contre, une fois que le préjudice requis pour déclencher la clause d'exemption est établi, le gouvernement est libre d'ajuster ses droits de douane. Un gouvernement qui ne peut s'engager de manière crédible en faveur d'une politique commerciale ne tiendra pas compte des distorsions de la production lorsqu'il exclura un produit de la formule de réduction tarifaire. Si le GATT

⁶¹ Voir FMI (2000), Perspectives de l'économie mondiale, octobre 2000, chapitre III, « Le point sur les économies en transition ».

⁶² Voir plus loin la sous-section 4.

fonctionnait comme un dispositif d'engagement, il devrait aider le gouvernement à prendre des décisions qui réduisent le plus possible les distorsions de la production. Comme on pouvait s'y attendre, Staiger et Tabellini (1999) constatent que le gouvernement des États-Unis a accordé moins de dérogations à la règle de réduction tarifaire dans les secteurs où une exemption induisait des distorsions de production plus importantes, tandis qu'ils observent une corrélation positive entre la protection assurée par la clause d'exemption et les distorsions induites de la production. C'est ce à quoi on doit s'attendre si la clause d'exemption donne à un gouvernement qui manque de crédibilité en l'absence de règles internationales la possibilité de défaire ce que les règles ont accompli.

Plus récemment, Bagwell et Staiger (2006) ont tenté une étude empirique de l'objectif des engagements en matière d'accès aux marchés pris dans le cadre de l'OMC. Leurs conclusions confirment pour l'essentiel que les accords commerciaux permettent aux gouvernements d'échapper au dilemme de prisonnier lié aux termes de l'échange, mais elles semblent quand même suggérer que l'OMC peut aussi être un mécanisme d'engagement.

Enfin, Eschenbach et Hoekman (2006) ont étudié le rôle que les engagements pris dans le cadre de l'AGCS et de l'UE ont joué dans les réformes du secteur des services dans 16 pays en transition. Leurs conclusions semblent indiquer que l'OMC a joué un rôle limité en termes d'engagement, alors que l'UE semble avoir constitué un mécanisme d'engagement efficace. Les résultats diffèrent selon les pays : pour la plupart des pays adhérant à l'UE, les engagements au titre de l'AGCS n'étaient pas pertinents, car leurs réformes étaient liées aux conditions d'adhésion à l'UE. Pour les autres pays en transition, les engagements au titre de l'AGCS semblent avoir peu contribué à la réforme du secteur des services. Par ailleurs, l'OMC n'a été saisie d'aucune plainte à l'encontre de ces pays.

Pour conclure, il faut souligner que l'approche des termes de l'échange et l'approche de l'engagement ne s'excluent pas mutuellement. Dans une étude récente, Maggi et Rodriguez-Clare (2007) combinent les deux approches en un cadre unique, dans lequel l'absence de coopération entre les gouvernements engendre deux types d'inefficiences – un problème d'incohérence temporelle interne et un dilemme du prisonnier lié à l'externalité des termes de l'échange. Le modèle a plusieurs implications intéressantes. Surtout, il explique pourquoi les accords commerciaux fixent généralement des plafonds tarifaires au lieu d'indiquer les niveaux exacts des droits. L'idée intuitive est que l'engagement sur un plafond tarifaire entretient le jeu des groupes de pression. Ceux-ci seront obligés de payer leurs contributions *a posteriori*, ce qui réduira le rendement du capital mais aidera à réduire les distorsions créées par les activités des groupes de pression eux-mêmes.

d) Autres motifs de la coopération entre les nations

Les arguments examinés dans les sections précédentes (concernant l'externalité des termes de l'échange, les aspects politiques de libéralisation du commerce et la crédibilité des politiques) expliquent pourquoi les pays peuvent fixer des tarifs douaniers plus élevés en l'absence de coopération et pourquoi il est souhaitable de réduire ces tarifs à travers la coopération internationale. La motivation économique de la coopération est liée à une inefficience à laquelle peut remédier un accord commercial. Il importe de noter, par ailleurs, que tous ces arguments sont valables tant pour les accords commerciaux multilatéraux que pour les accords bilatéraux ou régionaux.

Les pays peuvent souhaiter coopérer en matière de politique commerciale, pour plusieurs autres raisons d'ordre économique, telles que l'accroissement de la taille du marché, le souci de se prémunir contre l'érosion des préférences, le renforcement de la protection ou le renforcement du pouvoir de négociation. La plupart de ces arguments sont pertinents dans le contexte d'arrangements préférentiels, impliquant que certains avantages découlant de l'accord commercial peuvent être obtenus aux dépens des non-participants. Mais certains de ces arguments justifient aussi la participation au système commercial multilatéral.

i) Accroître la taille du marché

Les pays peuvent vouloir coopérer dans le domaine du commerce pour accroître la taille de leur marché. Cela est vrai en particulier pour les petits pays, qui sont désavantagés si leur marché n'est pas suffisamment vaste pour générer le volume des ventes nécessaire pour couvrir les coûts. L'accès aux marchés étrangers permet alors aux entreprises nationales de tirer parti des économies d'échelle et de produire à moindre coût.

L'accroissement de la taille du marché peut être un motif de coopération multilatérale ou régionale. Dans le cas d'un accord régional, la possibilité de profiter des économies d'échelle peut conférer aux entreprises un avantage compétitif par rapport à celles qui produisent le même produit ou un produit similaire dans d'autres petits pays qui ne participent pas à l'accord. En outre, l'accès préférentiel à un grand marché peut être particulièrement avantageux pour attirer l'investissement étranger direct (IED).

Pour les grands pays, il est peu probable que l'accès au marché d'un petit pays soit une raison suffisante pour coopérer dans le domaine commercial, et ils ne seront disposés à coopérer que si des questions autres que les tarifs douaniers figurent au programme des négociations. Cela explique pourquoi les petits pays peuvent faire des concessions sur des questions telles que les normes, les marchés publics ou les droits de propriété intellectuelle, qui sans cela pourraient leur paraître moins importantes pour le bien-être national.

ii) Motif de l'assurance

Les pays peuvent aussi coopérer en matière de politique commerciale pour se prémunir contre l'érosion de l'accès à un marché important. Ce motif se comprend bien dans un contexte où de nombreux petits pays (en développement) concluent des accords de libre-échange (ALE) avec des pays développés plus grands.⁶³ Ces arrangements en étoile sont une caractéristique majeure du paysage actuel des accords commerciaux régionaux (ACR). Dans ce contexte, la conclusion d'un ACR avec un grand pays constitue une assurance contre l'érosion de l'accès à ce marché important. Cela peut aussi expliquer pourquoi les petits pays sont disposés à faire des concessions importantes pour participer à des ACR. Ces concessions peuvent être considérées comme une sorte de prime d'assurance qui doit être versée pour garantir ou préserver l'accès.⁶⁴

Toutefois, le motif de l'assurance peut aussi être une raison de coopérer au niveau multilatéral. Les pays en développement qui sont exclus d'un ACR avec un pays développé, ou qui sont confrontés à des conditions d'accès aux marchés moins favorables, peuvent décider de pousser à la libéralisation multilatérale afin de rétablir des conditions égales entre les pays en développement en termes d'accès aux marchés des pays développés.

iii) Protectionnisme

Un accord commercial peut aussi avoir une motivation protectionniste. Cela peut amener à conclure un accord commercial bilatéral ou régional, mais pas un accord multilatéral dans le cadre duquel les concessions doivent être accordées sur une base NPF. L'argument théorique allant dans ce sens est exposé dans la littérature sur l'économie politique, selon laquelle la politique commerciale ne vise qu'en partie à la maximisation du bien-être social, comme nous l'avons vu plus haut. Les pressions politiques exercées par différents groupes d'intérêts, y compris ceux qui fournissent des fonds de campagnes aux élus, revêtent une importance cruciale. Dans ces conditions, ceux qui ont le plus à y gagner et qui, par conséquent, seront les plus chauds partisans d'un ACR, sont les producteurs non efficaces au plan international (c'est-à-dire ceux qui ont du mal à soutenir la concurrence sur le marché mondial), mais qui sont néanmoins plus efficaces que les producteurs des pays partenaires.

⁶³ Des données empiriques expliquant ces externalités liées aux termes de l'échange avec des tiers figurent dans Chang et Winters (2001) et dans Brown et Crowley (2006 et 2007).

⁶⁴ Le motif de l'assurance est étroitement lié à la théorie des dominos appliquée au régionalisme, que propose Baldwin (1996). Voir la section C pour un examen de cette théorie.

Considérons le cas de deux gouvernements qui négocient un accord de libre-échange (ALE). Étant donné que les politiques sont influencées par le souci du bien-être national et par les groupes d'intérêts spéciaux, l'ALE est possible dans deux cas : lorsqu'il augmente le bien-être des consommateurs et que les producteurs ne sont pas organisés pour faire pression contre l'accord, ou bien lorsqu'il accroît les profits des producteurs bien organisés qui feront pression en faveur de l'ALE. Grossman et Helpman (1995b) montrent que plus un ALE entraîne un détournement des échanges, plus il sera soutenu par les groupes de pression qui en bénéficieront. Donc, selon eux, un ALE a davantage de chances de voir le jour lorsqu'il détourne les échanges. Dans chaque pays, les producteurs efficaces au niveau régional mais pas au niveau mondial exerceront des pressions pour obtenir un accès préférentiel au marché régional. Si deux gouvernements peuvent échanger des concessions entraînant un détournement des échanges, ce dernier est politiquement bon, mais économiquement mauvais, et les gouvernements concluront l'ALE.

Dans une zone de libre-échange, les tarifs extérieurs des membres ne sont pas identiques et des règles d'origine sont utilisées pour déterminer si un produit peut bénéficier d'un traitement préférentiel. Dans l'exemple ci-dessus, supposons que le producteur le moins efficace d'un produit donné se trouve dans le pays membre de l'ALE dont le tarif extérieur est le plus élevé et que le producteur efficace au plan régional se trouve dans le pays membre de l'ALE dont le tarif extérieur est le plus bas. Comme l'ALE intègre les marchés des membres, le producteur efficace au plan régional (mais pas au plan mondial) obtient un accès privilégié au marché du partenaire tout en bénéficiant de la protection assurée par le tarif extérieur le plus élevé. D'où l'utilisation de l'expression « protection renforcée ».

iv) *Augmenter le pouvoir de négociation*

Un autre argument en faveur de la coopération commerciale est que des pays peuvent souhaiter conclure un accord commercial régional pour accroître leur pouvoir de négociation dans le cadre de négociations multilatérales (Mansfield et Reinhardt, 2003). Cet argument est probablement plus important pour les petits pays en développement. D'après une étude de la Banque mondiale (Andriamananjara et Schiff, 1999), l'augmentation du pouvoir de négociation au niveau international explique pourquoi un groupement régional comme la CARICOM, composée essentiellement de très petits États, a pu voir le jour. Étant donné la petite taille des pays concernés, l'intégration commerciale procure des avantages économiques limités. La création d'un groupement régional procurera d'autres avantages en réduisant le coût de la participation aux négociations internationales et en donnant aux pays concernés une plus grande influence sur la scène internationale.

Toutefois, la création d'un bloc régional ne contribue pas nécessairement à l'augmentation du pouvoir de négociation des pays membres. Par exemple, si ces pays ont des intérêts économiques très différents, il sera relativement facile aux négociateurs de l'autre camp de faire capoter l'accord en faisant des offres répondant aux intérêts de certains de ces pays au point d'entraîner leur défection. Cela explique pourquoi, historiquement, les blocs de négociation les plus efficaces sont ceux qui résultent d'alliances fondées sur des produits particuliers, tels que l'OPEP ou le Groupe de Cairns. Ces deux blocs ont intérêt à obtenir la libéralisation du secteur d'exportation à leurs membres, à savoir, respectivement, le pétrole et l'agriculture.

En outre, il y a des cas où l'établissement d'un ACR peut même affaiblir le pouvoir de négociation des pays membres. Cela peut se produire, par exemple, dans le cadre de négociations avec une multinationale qui envisage d'investir dans un pays, disons le pays A. Supposons que pour investir dans ce pays, elle exige des concessions fiscales. En l'absence d'ALE, le gouvernement du pays A peut négocier ces concessions en échange d'un accès au marché (si la multinationale n'investit pas dans le pays A, la commercialisation de ses produits dans ce pays se heurtera à des obstacles). Mais, si le pays A est membre d'un ALE, la multinationale pourra s'établir dans n'importe quel pays de la région – en choisissant celui qui offre les meilleures conditions fiscales – et bénéficier d'un accès en franchise de droits de douane dans l'ensemble de la région, y compris le pays A. Le pouvoir de négociation du gouvernement du pays A se trouve affaibli. Les pays membres de l'ALE se feront concurrence pour attirer la société multinationale sur leur territoire en offrant les meilleures conditions. Cela déclenchera une course vers le bas qui ne peut être évitée que si les pays délèguent à la région les décisions en matière fiscale.

3. LA COOPÉRATION INTERNATIONALE SELON LES THÉORIES DES RELATIONS INTERNATIONALES

Jusqu'ici, nous avons examiné les approches de la coopération commerciale fondées sur l'économie et l'économie politique. La coopération internationale et les facteurs qui la favorisent ou l'entravent ont aussi été analysés sous différents angles théoriques dans la littérature consacrée aux relations internationales.⁶⁵ La présente section a pour but d'examiner les similitudes entre les approches de la coopération commerciale fondées sur l'économie et sur les relations internationales et, surtout, de mettre en relief les éclairages que les ouvrages sur les relations internationales peuvent apporter en plus des explications purement économiques ou fondées sur l'économie politique que nous avons vues jusqu'ici.

a) **Effizienz, pouvoir, normes et idées : présentation succincte des théories des relations internationales relatives à la coopération**

L'approche de l'étude de la coopération et de l'institutionnalisation internationales à travers les théories des relations internationales peut contribuer grandement à l'analyse de la coopération dans le domaine du commerce international. Les diverses théories des relations internationales permettent de comprendre comment la coopération internationale dans ce domaine est influencée par les considérations d'efficacité, par les conflits de pouvoir et de distribution et par les normes et idées communes. L'encadré 2 décrit brièvement, et de façon schématique, les principales théories de la coopération des relations internationales relatives à la coopération. Toutefois, par souci de concision, cette section traitera principalement des « grandes théories » des relations internationales et de la façon dont elles expliquent les raisons de la coopération commerciale internationale.⁶⁶

Pour commencer, il est utile de faire une distinction entre les approches rationalistes et les approches plus sociologiques. Deux théories importantes de la coopération internationale – l'institutionnalisme néolibéral et le néoréalisme – sont des théories rationalistes en ce sens qu'elles considèrent les États comme des « acteurs égoïstes dont le comportement est orienté vers un but et s'explique en termes de maximisation de l'utilité individuelle » (Hasenclever et al., 1997 : 23).⁶⁷ Comme nous le verrons plus loin, les approches institutionnalistes néolibérales et néoréalistes ont été largement utilisées dans l'étude du système commercial de l'après-guerre. Les institutionnalistes néolibéraux mettent l'accent sur les qualités des accords commerciaux qui accroissent l'efficacité tandis que les théories néoréalistes soulignent l'importance des capacités de pouvoir et des conflits de distribution en tant que facteurs essentiels déterminant les perspectives de coopération internationale dans le domaine du commerce.

Contrairement à l'orientation rationaliste de l'institutionnalisme néolibéral et du néoréalisme, les théories couramment qualifiées de « constructivistes sociales » ont un point de vue plus sociologique du système international. Ces théories soulignent la dimension normative et intersubjective de la coopération internationale et rejettent l'idée que la coopération et l'institutionnalisation internationales peuvent être expliquées de manière adéquate par l'interaction stratégique des États cherchant à maximiser l'utilité.⁶⁸ L'un des premiers exemples de l'utilisation du constructivisme social dans l'analyse du système commercial international est fourni

⁶⁵ De nombreux théoriciens des relations internationales ont adopté la définition de la « coopération » proposée initialement par Rober Keohane, selon laquelle il y a coopération lorsque « les acteurs adaptent leur comportement en fonction des préférences constatées ou anticipées des autres, par un processus de coordination des politiques ». Keohane (1984 : 51); Grieco (1990 : 22); Milner (1998 : 7). Pour un aperçu des théories des relations internationales relatives à la coopération et à l'institutionnalisation internationales, voir, par exemple, Simmons et Martin (2002); Hasenclever et al. (1997, 2000); Krasner (1999 : 43-72); Martin et Simmons (1998); Snidal (1997); Haggard et Simmons (1987) et Kratochwil et Ruggie (1986).

⁶⁶ Les théories des relations internationales relevant du néoréalisme, de l'institutionnalisme néolibéral, du libéralisme et du constructivisme sont souvent appelées les « grandes théories » des relations internationales. Elles seront expliquées en détail plus loin.

⁶⁷ Sur l'utilisation des théories fondées sur le choix rationnel dans les théories des relations internationales, voir, par exemple, Snidal (2002).

⁶⁸ Sur le constructivisme dans la théorie des relations internationales, voir Adler (2002); Guzzini (2002); Wendt (1999); Checkel (1998); Ruggie (1998); Reus-Smit (1997); Finnemore (1996); Kratochwil (1989).

par l'article fondateur de Ruggie sur le « libéralisme enchâssé », qui analyse le système commercial multilatéral comme un « cadre de signification intersubjectif ». ⁶⁹ Le constructivisme a été moins souvent appliqué à l'étude du système commercial que le néolibéralisme et le néoréalisme ⁷⁰ mais, comme nous le verrons plus loin, il ouvre des perspectives nouvelles fort intéressantes sur la coopération commerciale.

Certaines théories des relations internationales rejettent le postulat « étatiste » selon lequel les nations sont des acteurs unitaires qui ont une utilité ou un ensemble de normes et de valeurs fixes. Ces approches visent à étudier comment l'interaction interne détermine les préférences et les normes des responsables chargés de formuler la politique commerciale nationale et de négocier les accords commerciaux internationaux. En évaluant la politique commerciale au niveau infra-étatique, ces théories soulignent le rôle des diverses entités gouvernementales et des acteurs non étatiques, tels que les groupes de pression ou les organisations non gouvernementales (ONG). Elles examinent comment ces groupes interagissent pour orienter la politique commerciale. Les approches rationalistes de l'élaboration de la politique commerciale, qualifiées de « libéralistes », examinent le rôle des individus et des groupes d'intérêts en tant qu'acteurs fondamentaux de la politique mondiale. Pour les libéralistes, le comportement rationnel de recherche de rente des groupes d'intérêts et des élites influence et même détermine les actions des élus et des bureaucrates. En revanche, les théories « faiblement cognitivistes » de la génération des préférences soutiennent le point de vue constructiviste selon lequel les normes, valeurs, coutumes et traditions générées par le pays ont des effets considérables sur les dirigeants et sur les responsables de la politique commerciale.

Encadré 2 : Aperçu schématique des théories des relations internationales relatives à la coopération

Le graphique ci-dessous donne un aperçu stylisé et simplifié des grandes théories des relations internationales relatives à la coopération internationale. Les diverses théories peuvent être représentées selon deux axes : l'axe vertical, qui fait une distinction entre les différentes hypothèses de décision sous-jacentes. Les théories rationalistes supposent que les acteurs (en dépit des contraintes informationnelles et des imperfections de l'environnement) prennent des décisions dans le seul but de maximiser une fonction d'utilité. Ils le font en comparant rationnellement les coûts et les avantages de la coopération. Un courant rationaliste de la littérature suppose ainsi que toutes les parties à une négociation sont mues par des préoccupations d'efficacité mutuelle. Chaque partie qui coopère est censée négocier pour parvenir à la solution qui maximise la « part du gâteau » générée par la coopération. ⁷¹ Une autre variante de la conception rationaliste suppose que les acteurs cherchent à maximiser leur position de pouvoir relative. Pour les tenants de cette thèse, la coopération internationale s'apparente à un jeu à somme nulle, où les gains des uns se font nécessairement au détriment des autres (la « taille du gâteau » étant considérée comme fixe). En conséquence, les parties qui coopèrent surveillent attentivement leur position de pouvoir dans le système international. ⁷² Les approches non rationalistes de la prise de décision rejettent l'hypothèse selon laquelle les agents sont mûs uniquement par des considérations rigides de coûts-avantages. Pour eux, la prise de décisions s'explique beaucoup mieux en ayant recours aux normes fondamentales, aux idées communes, aux croyances intersubjectives, aux traditions et aux habitudes. Ces normes et ces idées sont façonnées, dans une large mesure, par la perception, la communication interpersonnelle, l'apprentissage et la socialisation.

⁶⁹ Voir Ruggie (1983).

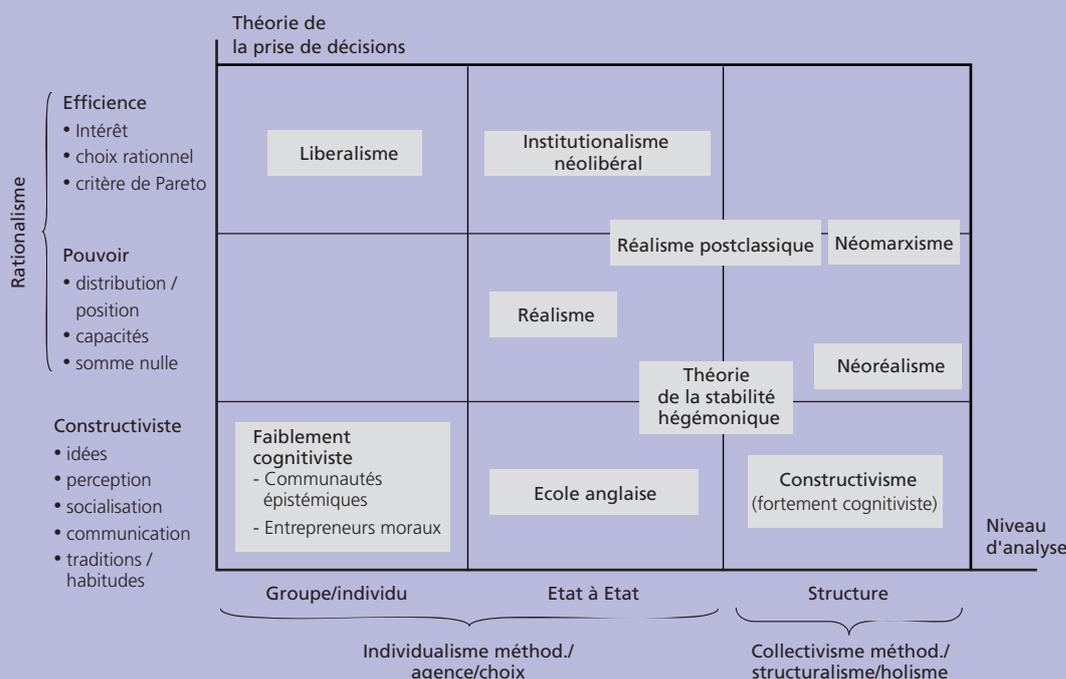
⁷⁰ Voir Lang (2006 : 83).

⁷¹ En d'autres termes, ces théories considèrent que les signataires d'un contrat aspirent à "l'efficacité de Pareto", qui maximise les gains absolus de l'interaction. L'efficacité de Pareto est l'équilibre obtenu lorsque aucune partie ne peut améliorer sa situation sans nuire à celle d'un autre agent.

⁷² Les préoccupations de distribution sont parfois qualifiées d'"efficacité de Kaldor-Hicks". Selon cette conception de l'efficacité, les parties se soucient de gains relatifs et ignorent en grande partie les gains absolus (ou les considèrent comme acquis).

L'axe horizontal peut être appelé « niveau d'analyse ». Le critère distinctif est l'objet de l'analyse. Les théories relevant de l'individualisme méthodologique ou théories de l'agence considèrent que les agents – individus, groupes ou États – peuvent déterminer activement et consciemment les conséquences de leur interaction. Elles considèrent que le choix des agents détermine le résultat (le système). Par contre, les théories de l'école du collectivisme méthodologique, du structuralisme ou du holisme considèrent que c'est le système qui façonne les acteurs et non l'inverse. Selon les structuralistes, le système est plus que la somme de ses éléments constitutifs et, de ce fait, il a « une vie propre ». Les systèmes déterminent la façon dont les agents pensent et agissent. Les différentes écoles des relations internationales peuvent être représentées sur ces deux axes⁷³ :

Représentation schématique des théories des relations internationales relatives à la coopération



Source: D'après Wendt (1999); compilation des auteurs.

L'école de l'institutionnalisme néolibéral représente une approche « étatiste » rationnelle de la coopération internationale.⁷⁴ Selon les institutionnalistes, les pays coopèrent dans le but fondamental d'accroître l'efficacité mutuelle.⁷⁵

Les tenants du libéralisme abandonnent l'idée quelque peu arbitraire que les États sont des acteurs unitaires ayant une fonction d'utilité constante. Pour expliquer ce qui motive les pays à coopérer dans le domaine international, les libéralistes fondent leur recherche politique. Des accords de coopération sont conclus si la décision de collaborer est le résultat d'équilibre d'un processus rationnel de délibération entre les principaux groupes nationaux.

⁷³ Ikenberry et al. (1989) classent les approches des relations internationales de la même façon selon les deux axes suivants: le niveau d'analyse (centré sur le système, la société ou l'État) et les forces motrices (pouvoir, intérêt, normes/idées).

⁷⁴ Cette école est aussi appelée « fonctionnalisme rationnel ».

⁷⁵ On peut accroître l'efficacité en réduisant l'incertitude, en améliorant l'information mutuelle, en produisant des biens collectifs (comme des instances de négociation et de règlement des différends), en centralisant certaines tâches de façon à réduire les coûts de transaction, en augmentant le coût des actions opportunistes (par exemple par la répétition du jeu ou par la mise en commun des capacités d'exécution), etc.

L'analyse néomarxiste ou analyse des «systèmes mondiaux» est une approche structurelle de la coopération internationale qui donne la primauté aux relations de pouvoir économique. L'analyse des systèmes mondiaux est généralement fondée sur la conception marxiste de la réalité sociale. L'argument central est que, dans l'économie mondiale, il y a deux sortes de pays : les pays dominants au centre et les pays dépendants à la périphérie. Le centre et la périphérie interagissent et fonctionnent comme un tout intégré. Dans un système capitaliste mondial unifié, la hiérarchie des États est maintenue par la dépendance économique. La périphérie est la source des richesses du centre, qui exploite et absorbe les ressources de la périphérie. Cela engendre le sous-développement dans l'ensemble des pays de la périphérie.⁷⁶ Par conséquent, les pays du centre (pays industrialisés) créent des alliances entre eux pour orchestrer le « développement du sous-développement » (Frank, 1969 : 9). Les accords de coopération commerciale entre le centre et la périphérie ressemblent plus à des contrats d'adhésion ou de dépendance qu'à des contrats fondés sur le consentement et l'avantage mutuels.⁷⁷

Le réalisme est une approche des relations internationales centrée sur l'État et axée sur le pouvoir. C'est le paradigme le plus ancien des relations internationales, qui a dominé au moins des années 30 jusqu'aux années 70 (Simmons et Martin, 2002).⁷⁸ Les réalistes affirment que les États cherchent à maximiser leur pouvoir. Les pays agissent de bonne foi de manière à défendre leurs intérêts de pouvoir. Les tenants du réalisme se sont intéressés davantage aux questions de sécurité militaire qu'au commerce international. Par conséquent, la coopération commerciale internationale n'occupe pas une place importante dans la pensée réaliste et, lorsqu'elle est abordée, les auteurs voient la main du pouvoir derrière la façade des accords internationaux (Morgenthau, 1948). En général, les traités et le droit international sont des « épiphénomènes » par rapport au pouvoir et aux intérêts de l'État (Carr, 1939).

L'école néoréaliste est généralement considérée comme le successeur de l'école réaliste. Cependant, le néoréalisme est une approche systémique des affaires internationales axée sur le pouvoir. Le système international est caractérisé par l'anarchie. Dans un état d'anarchie, chaque nation se préoccupe exclusivement de sa survie (Waltz, 1954). Pour cela, elle doit surveiller sa position de pouvoir dans le système international. Les pays se soucient principalement des capacités militaires et de la répartition du pouvoir de coercition à l'intérieur du système. L'interaction entre des pays rationnels est censée être un jeu à somme nulle. Pour maintenir (ou améliorer) leur position de pouvoir, les pays utilisent leurs propres ressources ou forment (spontanément) des alliances ou des blocs internationaux de courte durée. Les alliances peuvent atténuer temporairement l'anarchie mais elles ne peuvent jamais en venir à bout.

Le réalisme postclassique ou réalisme défensif est une forme atténuée du réalisme. Sa vision du monde est un peu moins pessimiste. Pour les réalistes postclassiques, le pouvoir, tout en étant une dimension importante de l'interaction des États, n'est pas une fin en soi. C'est plutôt un moyen d'assurer la sécurité et d'accroître les ressources d'un pays. Les tenants de cette théorie considèrent que les pays choisissent de coopérer pour réduire la probabilité d'un conflit, pour aider à surmonter les externalités internationales et pour accroître le bien-être du pays.

⁷⁶ D'après les théoriciens des systèmes mondiaux, il existe une division internationale du travail intrinsèquement injuste, dans laquelle les industries modernes très rentables se trouvent au centre et les industries traditionnelles à forte intensité de main-d'œuvre ainsi que les industries d'extraction des ressources naturelles se trouvent à la périphérie. Cette division du travail est source d'accumulation de capital et de développement au centre et elle engendre le sous-développement économique et politique à la périphérie. Plus l'économie mondiale progresse plus il est difficile pour la périphérie de se développer et plus il faut un effort révolutionnaire important pour échapper aux forces du marché mondial.

⁷⁷ L'analyse des systèmes mondiaux a été exposée initialement dans Wallerstein (1974), Baran (1967) et Frank (1969). Pour des approches plus contemporaines, voir, par exemple, Chase-Dunn (1998).

⁷⁸ Les travaux des premiers penseurs réalistes – Thucydide et Sun Tzu – sont antérieurs à 400 avant J.-C.

La théorie de la stabilité hégémonique est une autre variante du réalisme. Son point de vue sur la coopération internationale est plus nuancé. La puissance hégémonique du moment (par exemple les États-Unis après la Seconde Guerre mondiale) cherche à renforcer, par la coopération, sa prépondérance dans le système international. Dans le même temps, elle veut forger une communauté mondiale de valeurs et elle cherche à injecter dans le système certaines des normes et des idées auxquelles elle est attachée. Par ailleurs, seule la puissance hégémonique est en mesure de s'attaquer aux problèmes de l'action collective internationale pour lutter efficacement contre les externalités mondiales, telles que la pollution ou les politiques commerciales opportunistes de chacun pour soi.

Les approches constructivistes des relations internationales rejettent la méthode du choix rationnel et l'individualisme méthodologique centré sur l'agent défendus par toutes les théories précitées. Les constructivistes fortement cognitivistes estiment que les théories rationalistes du choix sont défailtantes sur deux points. Premièrement, elles négligent l'influence formatrice des idées, des normes et des valeurs sur le comportement. Elles proposent donc de remplacer la « logique des conséquences » par une « logique de l'approprié », de sorte que les décisions fondées sur les normes se substituent au choix rationnel égoïste. Deuxièmement, les théories du choix rationnel ne reconnaissent pas l'influence du système sur les acteurs. Selon les constructivistes, le pouvoir des convictions intersubjectives, de la compréhension partagée, de la culture et de la socialisation est complètement négligé par les théories du choix centrées sur l'agent. De ce fait, pour les partisans de la théorie fortement constructiviste, l'affirmation selon laquelle « les préférences des acteurs déterminent le résultat » est fautive. Le système et les agents sont fortement interdépendants ; la structure façonne les perceptions des acteurs, et la perception façonne les préférences des agents et, par conséquent, leur comportement. Le comportement collectif peut alors avoir un effet en retour sur le système.

L'école anglaise des relations internationales est une variante du constructivisme structurel (et, en un sens, son prédécesseur). Cette théorie se préoccupe moins de la façon dont le système façonne les normes de l'État que de la diffusion transnationale de certaines normes et valeurs internationales. Ses partisans ont souligné le rôle important de la société internationale dans le maintien de l'ordre mondial. La notion de « sécurité collective » en est un bon exemple, montrant comment des pays idéologiquement proches forment une coalition pour introduire leurs objectifs défensifs dans le système international.

Enfin, les approches faiblement connectivistes examinent comment des normes et principes directeurs apparaissent, s'imposent et influent sur le choix collectif des décideurs nationaux. Le rôle des personnalités éminentes (entrepreneurs moraux), des élites et des communautés épistémiques est primordial dans ce processus.

Cette représentation schématique des théories des relations internationales doit être assortie de réserves. Premièrement, la sélection des approches est nécessairement éclectique. Elle est exemplative plutôt qu'exhaustive. Deuxièmement, il est toujours difficile de rattacher les théoriciens des relations internationales à une école de pensée particulière. Naturellement, les auteurs n'adhèrent pas religieusement à une théorie particulière. Ils s'inspirent de manière sélective des approches qui, selon eux, expliquent le mieux le comportement social et l'interaction humaine. Troisièmement, la classification des théories n'est pas aussi claire et rigide qu'il peut paraître. Les débats théoriques et dogmatiques ont évolué avec le temps. Le brassage constant des idées a produit des approches hybrides qui épousent certains aspects des différentes écoles de pensée. Enfin, les changements de paradigme historique (comme la fin de la guerre froide ou le déclin de l'hégémonie des États-Unis) et les innovations techniques dans le domaine des relations internationales (comme les progrès de la théorie des jeux et l'utilisation accrue d'outils économétriques) ont eu une influence sur la popularité et l'importance des différentes écoles.

b) Les approches « étatistes » de la coopération commerciale: les États en tant qu'acteurs

Diverses écoles des relations internationales ont un point de vue « étatiste » sur la coopération commerciale internationale. Leurs sujets d'étude sont les États-nations souverains, qui sont censés être des acteurs unitaires dans le système international.

i) *Approches rationalistes de l'étude de la coopération internationale: défaillance des marchés, pouvoir et répartition*

Accent sur l'efficacité: l'institutionnalisme néolibéral

L'institutionnalisme néolibéral affirme que la coopération entre États peut s'expliquer en termes de calculs égoïstes. L'idée fondamentale de cette théorie est que les dilemmes de l'action collective, les coûts de transaction et les asymétries et déficits de l'information peuvent créer des situations dans lesquelles un comportement rationnel du point de vue des différents États les empêche d'obtenir des avantages mutuels, comme l'illustre la métaphore du dilemme du prisonnier. Dans ces situations, les régimes internationaux, ou les institutions⁷⁹, permettent aux États de coopérer en fournissant des informations, en réduisant l'incertitude et en abaissant les coûts de transaction, c'est-à-dire les coûts afférents à l'élaboration, au suivi et au respect des règles.⁸⁰ Les régimes facilitent la coopération dans la mesure où ils influent sur le calcul des coûts et des avantages des différentes possibilités d'action des États. Tel qu'il a été formulé initialement par Keohane (1984) l'institutionnalisme néolibéral repose sur le principe que la coopération entre États ne nécessite pas une organisation internationale formelle dotée de moyens d'exécution centralisés. Le régime a plutôt un caractère auto-exécutoire et le respect de ses règles s'explique par la réciprocité et l'importance de la réputation.⁸¹ L'institutionnalisme néolibéral met l'accent sur le caractère bilatéral et décentralisé des régimes de coopération internationale.⁸²

Si l'on applique cette logique plus concrètement à la coopération commerciale, il apparaît clairement que l'institutionnalisme néolibéral et les principales théories économiques des accords commerciaux ont de nombreux points communs. Les théories du commerce fondées sur les externalités, en particulier celle des termes de l'échange, sont centrées sur les agents, étatistes et axées sur l'efficacité. Les imperfections du marché, les externalités et les inefficiences auxquelles, selon l'institutionnalisme

⁷⁹ La littérature sur les relations internationales ne donne pas de définition consensuelle de l'expression « régime international ». Selon une description qui fait autorité, il s'agit d'un ensemble de « principes, normes, règles et procédures de prise de décisions autour duquel les attentes des acteurs convergent dans un domaine donné des relations internationales » (Krasner, 1983 : 2). Pour un examen des différentes définitions du « régime international » utilisées dans la théorie des relations internationales, voir par exemple, Hasenclever et al. (1997 : 8-22). Certains théoriciens préfèrent le terme « institution » au terme « régime » (Simmons et Martin, 2002 : 194), mais le terme « institution » a aussi été utilisé de manières très différentes dans la théorie des relations internationales (voir, par exemple, Buzan, 2004, Holsti, 2004). Toutefois, pour expliquer les raisons de la coopération commerciale, il est indifférent que les accords commerciaux soient des régimes ou des institutions. Une chose est cependant évidente : les accords commerciaux en tant que régimes ou institutions sont plus que de simples contrats, ce qui est la façon dont les économistes ont tendance à conceptualiser la coopération commerciale.

⁸⁰ Voir Keohane (1984). Voir aussi Keohane (2005 : xi) : « Un régime international – ou groupement de principes, normes, règles et procédures de prise de décisions qui réduit les coûts de transaction pour les États – atténue les problèmes d'asymétrie de l'information et limite le degré d'incertitude pour les membres qui cherchent à évaluer les politiques de chacun d'entre eux. Comme les autres institutions politiques, les régimes internationaux peuvent s'expliquer par l'intérêt bien compris de chacun. En outre, ils ont une incidence sur les politiques des États car ils modifient les coûts et les avantages des différentes options. Ils ne l'emportent pas sur l'intérêt individuel, mais ils affectent plutôt les calculs égoïstes. » L'expression « institutionnalisme néolibéral » est l'expression généralement utilisée dans la littérature sur les relations internationales pour désigner les travaux de Keohane, mais l'auteur lui-même a rejeté le qualificatif « néolibéral » (Keohane, 2002 : 3).

⁸¹ Les versions ultérieures de l'institutionnalisme néolibéral se sont écartées de l'approche fonctionnaliste de Keohane et ont accordé plus d'importance au rôle et à l'influence des organisations internationales formelles comme facilitateurs de la coopération ; voir plus loin la section C.1 c).

⁸² Voir Abbott et Snidal (1998). La théorie a été considérablement influencée par l'expérience du GATT dans les années 70 et 80. Keohane (2005 : xi) fait remarquer qu'« en fait, on pourrait dire que [sa] théorie généralise l'expérience du GATT ».

néolibéral, la coopération commerciale internationale peut remédier peuvent être considérées comme des externalités liées aux prix mondiaux, lesquelles occupent une place importante dans la théorie des termes de l'échange. Par ailleurs, du point de vue de l'institutionnalisme néolibéral, on peut considérer que les accords commerciaux atténuent les problèmes de l'action collective découlant de considérations économiques. Si l'on n'a pas deux pays disposés à assumer le coût de l'élaboration, du lancement et du maintien d'un accord commercial qui profite à chacun, l'établissement d'un régime multilatéral résoudra le problème en fournissant un bien public qui profitera au système commercial international.⁸³

Bien que l'institutionnalisme néolibéral mette généralement l'accent sur le fait que le dilemme du prisonnier représente le dilemme typique de l'action collective dans les relations internationales, sa logique a été appliquée à d'autres systèmes d'interaction stratégique entre États. Plusieurs auteurs ont tenté d'expliquer la probabilité de la création d'un régime international (et les caractéristiques formelles de différents régimes) en se référant aux différentes « structures stratégiques » des problèmes sous-jacents de l'action collective (par exemple Aggarwal et Dupont, 1999 et 2004 ; Ostrom, 2003 ; Sandler, 1992). Dans ce contexte, une distinction est faite couramment entre les problèmes de collaboration et les problèmes de coordination.⁸⁴ Il est dit souvent que les régimes de collaboration sont généralement plus formalisés et institutionnalisés que les régimes de coordination sur le plan de la surveillance et de l'exécution. Malheureusement, la littérature institutionnaliste n'a pas suffisamment étudié en quoi les accords commerciaux peuvent être conceptualisés comme des jeux de coordination et quel effet cela aurait sur la conception des accords commerciaux.⁸⁵

Accent sur la distribution : l'école du néoréalisme

Alors que l'institutionnalisme néolibéral souligne le rôle de la coopération internationale qui permet aux États de corriger les défaillances du marché et les autres problèmes d'inefficience et, ce faisant, d'améliorer conjointement l'efficacité, les approches néoréalistes de la coopération internationale rejettent la proposition selon laquelle la défaillance du marché est en ce sens un problème fondamental dans les relations internationales. Les néoréalistes soulignent le rôle « du pouvoir et de la répartition plutôt que celui de l'information et des gains collectifs. La question fondamentale est de savoir où les États se situeront sur la frontière de Pareto et non comment ils atteindront cette frontière. »⁸⁶ En conséquence, les partisans de cette théorie contestent la pertinence de la métaphore du dilemme du prisonnier et avancent qu'un modèle de jeux plus pertinent est celui de la « bataille des sexes », jeu de coordination comportant deux équilibres de négociation possibles. Les joueurs ont des préférences antagoniques concernant les deux situations optimales.⁸⁷

⁸³ À propos du caractère de bien public des accords commerciaux, voir plus loin la section C.1 d).

⁸⁴ Voir Stein (1983), Martin (1993). En résumé, dans les jeux de collaboration, tels que le dilemme du prisonnier, les parties ont des intérêts partiellement conflictuels, à savoir agir de manière opportuniste en trompant l'autre partie. L'opportunisme n'est pas un problème dans les jeux de coordination (comme le jeu de la « bataille des sexes »). Là, aucune partie n'a intérêt à faire défection. Les parties qui coopèrent unissent leurs forces pour profiter des efficacités ou synergies des transactions mutuelles. Toutefois, les jeux de coordination ne sont pas sans désaccords. Généralement, il existe plus d'un équilibre efficace au sens de Pareto. Les États doivent donc choisir collectivement l'un des différents équilibres supérieurs de bien-être. Mais le choix diffère selon les acteurs, ce qui crée des tensions et des désaccords entre les parties qui coopèrent.

⁸⁵ Les accords commerciaux fondés sur une « norme minimale » ou une « intégration positive », comme les Accords de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) ou sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC), peuvent être conceptualisés, à juste titre, comme des jeux de collaboration, dans lesquels toutes les parties savent que l'acceptation d'un certain niveau de réglementation permet une augmentation mutuelle de l'efficacité. Toutefois, les signataires peuvent être en désaccord sur la question de savoir quel est réellement le niveau optimal de coopération.

⁸⁶ Voir Krasner (1991 : 140).

⁸⁷ Appliquées au cadre moins d'une matrice 2 par 2, les théories de la distribution soutiennent que la coopération sur des questions complexes aboutit généralement à un grand nombre d'équilibres s'imposant d'eux-mêmes que deux parties ou plus préfèrent à l'absence d'accord. Toutefois, les parties sont en profond désaccord sur la classification subjective des types d'accord mutuellement préférables. Si l'on tient compte, pour plus de réalisme, du dynamisme, de l'incertitude et de l'asymétrie de l'information sur la position limite des autres parties, on constate que pratiquement tous les contextes de coopération internationale impliquent un conflit de répartition concernant les termes de la coopération (Fearon 1998).

À cet égard, plusieurs auteurs ont rejeté l'idée que la métaphore du dilemme du prisonnier représente convenablement la configuration des intérêts des États dans le domaine du commerce international.⁸⁸ Selon la théorie néoréaliste, les pays ne coopèrent pas pour profiter principalement des efficacités mutuelles qui augmentent le bien-être. Ils cherchent plutôt à obtenir le maximum de concessions des autres acteurs pour accéder à un rang de pouvoir plus élevé.

La théorie néoréaliste soutient que ce sont précisément les questions de répartition qui rendent la coopération difficile en premier lieu. Elle fait valoir que, en raison du caractère anarchique du système international, les États s'abstiennent souvent de participer à des régimes de coopération internationale qui améliorent l'efficacité lorsqu'ils pensent que d'autres États réaliseront des gains plus importants.⁸⁹ Cette préoccupation au sujet des « gains relatifs » tient à ce que les bénéfices économiques peuvent en fin de compte être convertis en capacités militaires. « Mus par la volonté de survie et d'indépendance, les États sont très sensibles à toute érosion de leurs capacités relatives. »⁹⁰ Ils sont donc considérés non pas comme des égoïstes rationnels, mais comme des « positionnistes défensifs ».⁹¹

À première vue, l'hypothèse néoréaliste des gains relatifs ne semble pas utile pour expliquer pourquoi les pays concluent des accords commerciaux ; elle explique plutôt pourquoi ils s'abstiennent de coopérer. Toutefois, la question des gains relatifs par opposition aux gains absolus a suscité un débat animé sur la portée et les limites de la coopération commerciale. Elle a concentré l'attention sur la question de savoir si les gains relatifs en matière de sécurité réduisent les perspectives de coopération internationale et si, concrètement, les États se préoccupent vraiment des gains relatifs.⁹² Pour Joseph Grieco, l'analyse de la mise en œuvre de certains Accords du Tokyo Round sur les obstacles non tarifaires confirme sa théorie sur l'importance des gains relatifs en matière de sécurité.⁹³ Toutefois, cette analyse a été largement critiquée dans la littérature.⁹⁴ On semble considérer actuellement que l'importance du problème des gains relatifs dépend de divers facteurs, notamment du nombre d'États concernés. Les gains relatifs semblent avoir moins d'importance dans un cadre multilatéral que dans un cadre bilatéral.⁹⁵

Lloyd Gruber souligne l'importance des clivages de pouvoir au niveau mondial en ce qui concerne les accords commerciaux et il conteste que la coopération commerciale améliore le bien-être mutuel. Pour lui, le fait que les États concluent volontairement des accords de coopération ne signifie pas que ces accords améliorent nécessairement le bien-être de tous les participants. Si des pays puissants capables de faire cavalier seul peuvent modifier le statu quo et l'éliminer ainsi de l'ensemble d'options offert aux États plus faibles, ceux-ci doivent soit accepter un accord qui est pire que le statu quo, soit accepter de « rester sur le carreau » dans une situation encore plus défavorable.⁹⁶ Par conséquent, la conclusion d'accords de coopération peut laisser les pays dans une situation moins favorable qu'avant. La notion de « pouvoir faire cavalier seul » et l'idée concomitante selon laquelle des États sont contraints de conclure des accords

⁸⁸ Voir, par exemple, Goldstein (1993). Gowa et Mansfield estiment que la métaphore du dilemme du prisonnier ne reflète pas l'aspect le plus important des accords de libre-échange dans un système anarchique, à savoir l'existence d'externalités liées à la sécurité. Gowa et Mansfield (1993), Gowa (1989).

⁸⁹ Voir Grieco et Ikenberry (2003 : 103-105), Mearsheimer (1995), Grieco (1988), (1990).

⁹⁰ Voir Grieco (1990 : 39).

⁹¹ Comme on l'a dit dans l'encadré 2, la préoccupation des néoréalistes concernant les gains relatifs contraste avec les préoccupations au sujet des gains absolus des institutionnalistes néolibéraux pour lesquels les pays s'efforcent de maximiser le bien-être et ignorent dans une large mesure les gains que les autres pays peuvent tirer de la coopération mutuelle. Grieco (1990 : 234) ne soutient pas que les préoccupations concernant les gains relatifs signifient que les institutions internationales n'ont pas d'importance. Au contraire, le fait de mettre l'accent sur les gains relatifs aide à expliquer certaines fonctions des institutions internationales, comme le versement de compensations parallèles formelles par les membres forts au profit des membres plus faibles.

⁹² Voir Baldwin (1993).

⁹³ Voir Grieco (1990 : 168-215).

⁹⁴ Voir, par exemple, Gruber (2000 : 22-27), Fearon (1998 : 288), Morrow (1997), Keohane (1993), Powell (1991) et Snidal (1991).

⁹⁵ Voir aussi Grieco et Ikenberry (2003 : 104-105).

⁹⁶ Voir Gruber (2000).

internationaux où ils sont perdants ont récemment été utilisées par certains auteurs pour analyser les négociations du GATT/de l'OMC.⁹⁷ Il se peut donc que les accords commerciaux soient conclus non pas parce que les pays le veulent, mais parce qu'ils sont contraints de les faire par des pays puissants dont le but est de créer une dépendance ou d'exploiter les pays plus faibles. Cette perception postcoloniale de la coopération commerciale est exposée, par exemple, dans Jawara et Kwa (2003).⁹⁸

L'idée qu'il faudrait comprendre la coopération internationale soit en terme d'efficience (position des institutionnalistes néolibéraux) soit en termes de distribution (position des néoréalistes) a été critiquée récemment. James Fearon fait valoir que la dichotomie entre collaboration et coordination est trompeuse, car tous les problèmes de coopération internationale ont une structure stratégique commune. Selon lui, ils impliquent toujours en premier lieu une négociation sur la répartition des gains futurs qui résulteront de la coopération. Cette négociation s'apparente à un jeu de coordination. De plus, les jeux de coopération soulèvent un problème d'exécution et de surveillance, qui s'apparente au jeu de collaboration du dilemme du prisonnier.⁹⁹ Alors qu'une approche qui traite le dilemme du prisonnier comme le problème clé de la coopération internationale fait que l'on s'attend à ce que les États aient peu de difficulté à coopérer s'ils possèdent des moyens d'exécution et de surveillance suffisamment dissuasifs, les prédictions sont différentes et plus nuancées lorsque l'on fait une distinction entre la phase de négociation et la phase de mise en œuvre de la coopération internationale. Selon Fearon, les problèmes de négociation constituent souvent des obstacles à la coopération internationale plus importants que les problèmes de surveillance et d'exécution.¹⁰⁰ L'auteur estime ainsi que « les régimes devraient être considérés plus comme des instances de négociation que comme des institutions facilitant la surveillance et l'exécution » (*ibid.* 298).¹⁰¹

Appliquée au domaine des accords commerciaux, l'analyse de Fearon n'explique pas pourquoi les pays coopèrent dans le domaine du commerce. L'auteur attire cependant l'attention sur les obstacles inhérents à la période qui précède la conclusion d'un accord commercial.¹⁰² Son approche peut être utile aussi pour comprendre la structure des négociations. Pour résoudre le problème des conflits de répartition des gains attendus de la coopération commerciale et pour parvenir à un accord, les pays font des efforts pour structurer le processus de négociation. Toutes ces stratégies visent à conclure rapidement un accord, à atténuer les interminables conflits de distribution et à éviter la rupture des négociations. Les compensations parallèles et l'association des questions, par exemple, sont des moyens d'écourter le processus de négociation.¹⁰³ Le gradualisme (principe des cycles de négociations commerciales) permet de réduire l'« ombre de l'avenir », ce qui limite l'ampleur des gains escomptés et réduit ainsi l'incitation à renégocier sans fin. Un processus de négociation structuré, basé sur des offres et des contre-offres, réduit les tensions entre les négociateurs. La tenue régulière de réunions de haut niveau et le coût politique artificiellement élevé d'un échec (par exemple le système de l'« engagement unique » appliqué dans le cadre du Cycle d'Uruguay) sont des stratégies visant à « accroître les enjeux » en cas d'effondrement des négociations et à dissuader les parties de se renvoyer la balle tout au long du processus de négociation.

⁹⁷ Voir Steinberg (2002 : 341, 349); Barton et al. (2006 : 206).

⁹⁸ Il faut noter la grande similitude entre l'argument de la coercition et le modèle de coopération commerciale basé sur l'assurance économique, examiné plus haut dans la sous-section 2 d). Seul le langage est différent.

⁹⁹ Voir Fearon (1998 : 270, 275-276).

¹⁰⁰ Si « l'ombre de l'avenir peut faciliter l'exécution d'un accord international, elle peut aussi inciter les États à négocier plus durement et à retarder l'accord dans l'espoir d'obtenir de meilleures conditions ». (*Ibid.* 270).

¹⁰¹ Fearon souligne une remarque faite par Snidal selon laquelle « presque tous les problèmes de coopération internationale mêlent les préoccupations relatives à l'efficience et à la répartition » (Snidal, 1997 : 485 ; voir aussi Morrow, 1994).

¹⁰² « ... les principaux obstacles à la conclusion de chacun des trois derniers cycles du GATT n'étaient pas des problèmes insolubles concernant la surveillance, l'engagement, l'exécution ou les flux d'information nécessaires pour permettre l'exécution. En fait, les négociations ont régulièrement échoué sur la question de savoir qui ferait les concessions nécessaires pour parvenir à un accord » Fearon (1998 : 289).

¹⁰³ L'inclusion des ADPIC est un exemple d'association des questions et de compensations parallèles visant à permettre un accord dans le Cycle d'Uruguay.

Accent sur la puissance dominante dans le système international : théorie de la stabilité hégémonique

Selon la théorie de la stabilité hégémonique, la création et le maintien d'un ordre international ouvert exigent la présence de l'État qui jouit d'une position prépondérante dans le domaine considéré, et la répartition plus égale des capacités de pouvoir conduit au déclin du régime.¹⁰⁴ Seul le pays hégémonique peut remédier à la défaillance du marché international et fournir des biens publics mondiaux.

De nombreux théoriciens considèrent que la théorie de la stabilité hégémonique est erronée¹⁰⁵, mais le concept de l'hégémonie reste important dans les études sur la coopération internationale. Par exemple, on a avancé qu'une puissance hégémonique est confrontée à la question de savoir comment assurer aux autres États qu'elle n'agira pas de manière opportuniste. À cet égard, certains ont dit que les États-Unis ont encouragé la création du régime commercial international de l'après-guerre en partie pour rendre crédible leur attachement au libre-échange.¹⁰⁶ Cela peut expliquer l'intérêt des États-Unis pour le multilatéralisme dans les années 90 : alors que la guerre froide les avait vus s'engager en faveur d'une Europe occidentale stable et prospère et avait donc réduit « la nécessité d'un message spécifique des États-Unis indiquant leur volonté d'adhérer au libre-échange », la fin de la guerre froide les a de nouveau obligés à trouver un moyen de convaincre les autres États de la crédibilité de leur attachement au libre-échange, étant donné leur réputation d'unilatéralisme.

ii) *Accent sur les idées, la connaissance et les valeurs : les théories constructivistes du système*

Lorsqu'elles tentent de répondre à la question de savoir pourquoi les pays coopèrent dans le domaine du commerce, les théories constructivistes sociologiques ou sociales peuvent être très utiles pour expliquer les conditions générales propices à la coopération internationale dans ce domaine. Les constructivistes montrent que non seulement les normes et les valeurs, mais aussi l'histoire, jouent un rôle important. Alors que les théories rationalistes ne considèrent généralement que l'utilité, l'intérêt et le choix, les constructivistes estiment que les enseignements du passé déterminent la façon dont les gouvernements envisagent la coopération commerciale et, par conséquent, les décisions qu'ils prennent en la matière.

Pour les constructivistes, les théories du choix rationnel fondé sur l'intérêt, examinées plus haut, ne rendent pas compte du rôle des idées et de la connaissance dans la formation de l'identité des États. D'après les théories structurelles ou « fortement cognitivistes », le comportement des États est régi par des règles et on ne peut pas comprendre la coopération internationale et l'institutionnalisation sans se référer aux structures normatives généralement acceptées qui façonnent l'identité des États.¹⁰⁷ Par exemple, pour Reus-Smit, ni le néoréalisme, ni l'institutionnalisme néolibéral ne peuvent expliquer l'évolution historique du multilatéralisme. En tant qu'institution fondamentale de la société internationale moderne, le multilatéralisme reflète la structure constitutionnelle de la société internationale, qui repose sur des idées dominantes sur l'objectif moral de l'État, sur une norme de justice procédurale et sur un principe organisateur de souveraineté.¹⁰⁸

¹⁰⁴ Voir Kindleberger (1973), Krasner (1976), Gilpin (1987).

¹⁰⁵ Voir, par exemple, Strange (1982), Conybeare (1984), ou Snidal (1985). Les études empiriques ont trouvé peu d'éléments étayant la théorie de la stabilité hégémonique dans sa forme primitive. Cette théorie a été critiquée aussi pour des raisons théoriques. L'un des principaux arguments théoriques invoqués contre elle est qu'elle postule à tort qu'un régime international est un bien public. Par exemple, de nombreux analystes estiment que le libre-échange et le régime du GATT ne sont pas des biens publics (voir l'analyse figurant dans la section C.1 d) ci-après). Un autre argument est que, même si l'on admet que les régimes internationaux sont des biens publics, ces biens peuvent être fournis aussi par des groupes d'États suffisamment petits pour que chacun puisse savoir si les autres États du groupe contribuent ou non à la fourniture du bien collectif (« groupe k » ; Milner, 2002 ; Hasenclever et al., 1997 ; Lake, 1993 ; Keohane, 1984).

¹⁰⁶ Voir Goldstein et Gowa (2002 : 154).

¹⁰⁷ Voir Hasenclever et al. (1997 : 167-168).

¹⁰⁸ Voir, par exemple, Reus-Smit (1997) et Ruggie (1993). Mais voir Martin (1993) pour une analyse critique.

Comme on l'a dit plus haut, l'analyse du « libéralisme enchâssé » faite par Ruggie est un excellent exemple de l'utilisation d'une approche constructiviste sociale pour l'étude du système commercial multilatéral. Ruggie fait valoir que les régimes internationaux sont des institutions sociales et, en tant que telles, constituent des « cadres de signification intersubjectifs ». ¹⁰⁹ La formation de régimes internationaux est une manifestation de « l'internationalisation de l'autorité politique ». Comme l'autorité politique « représente la fusion du pouvoir et d'un objectif social légitime » ; les interprétations qui sont centrées exclusivement sur le pouvoir et qui ignorent la dimension de l'objectif social sont nécessairement incomplètes. ¹¹⁰ Elles peuvent expliquer la forme d'un régime, mais pas son contenu. À propos de la dimension des objectifs sociaux légitimes, Ruggie souligne les différences fondamentales entre l'ordre économique international de l'après-guerre, reposant sur les institutions de Bretton Woods (FMI et Banque mondiale) et sur le GATT, et l'ordre économique libéral du XIX^e siècle (voir plus haut la sous-section 1 a)). Selon lui, les tentatives pour reconstruire un régime économique international libéral dans l'entre-deux-guerres ont échoué non pas en raison de l'absence de puissance hégémonique, mais parce que « même s'il y avait eu une puissance hégémonique, cela aurait été en contradiction avec la transformation du rôle médiateur de l'État entre le marché et la société, qui modifiait fondamentalement l'objectif social de l'autorité nationale et internationale ». ¹¹¹ Ce changement fondamental de l'objectif social a bien eu lieu après la Seconde Guerre mondiale. Il s'est manifesté à travers ce que Ruggie appelle le « compromis du libéralisme enchâssé », c'est-à-dire l'idée partagée par les principaux États selon laquelle les engagements internationaux devaient être compatibles avec la poursuite des objectifs de politique économique nationaux. « C'était l'essence du compromis du libéralisme enchâssé : à la différence du nationalisme économique des années 30, le libéralisme devait être multilatéral ; à la différence du libéralisme de l'étalon-or et du libre-échange, le multilatéralisme devait reposer sur l'interventionnisme national. » ¹¹²

Les théories fortement cognitivistes postulent que ce sont en grande partie les normes et les idées imprégnant le système international qui motivent et façonnent la coopération commerciale entre les États. Mais elles restent très floues sur la façon dont les normes, les valeurs et les convictions partagées se diffusent dans le système. Un courant plus ancien de la théorie des relations internationales, l'école anglaise, s'intéresse précisément à cette question. Les théoriciens de l'école anglaise soulignent l'importance de la « société internationale » dans la coopération mondiale. La société internationale est donc considérée comme un groupe d'États qui partagent des idées communes et des objectifs cohérents. ¹¹³ Un problème central est d'expliquer comment les objectifs partagés se diffusent au niveau international et contribuent à l'ordre (Bull, 1977). En ce qui concerne la coopération commerciale, une attention particulière est donc accordée à la conviction que le commerce contribue à la promotion de la paix (voir l'encadré 3). L'idée que des échanges multilatéraux non discriminatoires contribueraient considérablement à la paix mondiale était un thème central de la réflexion des décideurs anglais et américains sur la conception du système commercial de l'après-guerre. ¹¹⁴ Les théories de la diffusion des normes (qui s'inspirent fortement des données historiques) tentent de montrer comment est apparue l'idée de la paix par le commerce ¹¹⁵, et surtout comment des États influents – tels que le Royaume-Uni,

¹⁰⁹ Voir Ruggie (1983 : 196).

¹¹⁰ Voir Ruggie (1983 : 198).

¹¹¹ Voir Ruggie (1983 : 208).

¹¹² Voir Ruggie (1983 : 209). Andrew Lang (2006 : 83) a dit récemment que « si l'explication du libéralisme enchâssé a été relativement bien reproduite, le cadre théorique sur lequel il repose a été négligé ». En particulier, les juristes spécialistes du commerce se sont beaucoup appuyés sur les approches rationalistes pour comprendre la nature du régime commercial et n'ont pas suffisamment tenu compte de la définition de Ruggie selon laquelle le régime commercial est un « cadre de signification intersubjectif ». Pour Lang, les éclairages constructivistes peuvent enrichir et élargir considérablement la compréhension du régime commercial et du droit commercial.

¹¹³ Les tenants de l'école anglaise considèrent la société internationale comme un groupe d'États ayant établi, par le dialogue et le consentement, des règles et des institutions communes pour la conduite de leurs relations et reconnaissant qu'ils ont un intérêt commun à maintenir ces arrangements (Bull et Watson 1984 : 1). Ou bien la société internationale existe parce que ceux qui parlent et agissent au nom des États supposent qu'elle existe (Evans et Wilson, 1992 : 32).

¹¹⁴ Voir Penrose (1953). L'histoire montre clairement que l'OIC/le GATT était envisagé par les alliés comme un élément d'un système de coopération plus vaste prévoyant la création de l'ONU, de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international (voir, par exemple, Jackson, 1969 ; Dam, 1970 ; Gardner, 1980).

¹¹⁵ Le nationalisme économique et la multiplication des blocs régionaux dans les années 30 étaient considérés comme une importante source de conflits et comme une des causes de la guerre.

les États-Unis, le Canada et l'Australie – s'y sont pris pour convaincre les autres pays de participer à une coopération internationale aux multiples facettes.

Encadré 3 : Le commerce comme moyen de promouvoir la paix

La profonde conviction que le commerce « allait de pair » avec la paix (Hull, 1948 : 81) semble avoir été une conviction dominante parmi les alliés occidentaux dans l'après-guerre.¹¹⁶ Au lendemain de la guerre froide, les alliés entretenaient l'espoir qu'un ordre économique international ouvert réduirait le souci d'équilibre des pouvoirs et les rivalités stratégiques entre les grandes puissances.¹¹⁷ L'intégration européenne dans l'après-guerre est un autre exemple important d'accord commercial dont la motivation première était la sécurité nationale.¹¹⁸

Même si l'idée que le commerce et la paix vont de pair est encore très répandue aujourd'hui¹¹⁹, elle est critiquée pour des raisons théoriques et empiriques. Un certain nombre de spécialistes des relations internationales et de l'économie politique soulignent l'importance de la dépendance économique accrue et de l'amélioration des relations transnationales. L'intégration économique peut aider à limiter le risque de conflit pour deux grandes raisons. Premièrement, les négociations commerciales aident à renforcer progressivement la confiance entre les États, ce qui favorise la paix. Deuxièmement, en encourageant la spécialisation, la libéralisation du commerce accroît la dépendance entre les pays ce qui rend les conflits plus coûteux et moins probables.¹²⁰ Les critiques de cette opinion présentent un pronostic pessimiste et soulignent que l'asymétrie des échanges et des gains en découlant peut conduire à des conflits.¹²¹ Les données empiriques semblent généralement étayer l'idée que l'accroissement du commerce bilatéral réduit le risque de conflits bilatéraux.¹²² Mais il existe des études qui corroborent les deux aspects de l'argument, prédisant à la fois une relation positive et une relation négative entre le commerce et la guerre.¹²³

¹¹⁶ L'expression « libéralisme commercial » a été utilisée pour exprimer l'idée que la dépendance mutuelle générée par le commerce international favorise la paix internationale.

¹¹⁷ Cet espoir s'est avéré vain. La coopération commerciale a au contraire creusé le fossé entre le bloc socialiste et les pays occidentaux. Il a été dit à cet égard que, compte tenu des liens étroits entre les considérations économiques et sécuritaires, « l'ouverture de l'économie mondiale après la seconde guerre mondiale a été soutenue de manière décisive par le système de coopération en matière de sécurité né de la guerre froide ». (Grieco et Ikenberry, 2003 : 157)

¹¹⁸ L'intégration économique européenne était considérée comme un moyen d'assurer une paix durable sur le continent. La première étape de ce processus a été la création de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA). Si l'objectif déclaré de la CECA était « de contribuer [...] à l'expansion économique, au développement de l'emploi et à l'amélioration du niveau de vie... », le traité avait une importance stratégique militaire dans la mesure où il mettait le charbon et l'acier – industries indispensables à l'effort de guerre – sous une autorité commune. Il avait pour effet de garantir que « toute guerre entre la France et l'Allemagne serait non seulement impensable mais aussi matériellement impossible » (Pomfret, 1997 : 89).

¹¹⁹ Keohane fait valoir que « le commerce non discriminatoire dans un cadre politique ordonné favorise la coopération sur la base de conceptions nationales éclairées de l'intérêt individuel qui privilégient la production plutôt que la guerre » (Keohane, 2002 : 49).

¹²⁰ Ces deux arguments s'appliquent également aux accords commerciaux multilatéraux et régionaux. Toutefois, ce sont les pays géographiquement proches ou limitrophes qui ont tout intérêt à faire régner la paix autour d'eux. L'intégration économique régionale est donc un moyen de gérer les antagonismes passés ou potentiels et de les faire disparaître à terme.

¹²¹ Voir Barbieri et Schneider, 1999 et Kapstein, 2003, pour des études récentes.

¹²² On n'a pas suffisamment de données pour évaluer l'impact du commerce sur les conflits extrarégionaux.

¹²³ Pour l'opinion selon laquelle le commerce a un impact négatif sur la paix internationale, voir, par exemple, Polachek (1992; 1997). Pour l'opinion contraire, voir Barbieri (1996; 2002). En général, ces études ne vérifient pas la solidité de leurs résultats par rapport à la possibilité que la relation soit déterminée par l'effet retour de la guerre sur le commerce. Une étude récente (Martin et al. 2005), fondée sur des données sur les conflits militaires pendant la période 1948-2001, montre que, si l'on tient compte de cet effet en retour, l'accroissement du commerce bilatéral entre deux pays réduit la probabilité de conflits entre eux.

Influencées par les avancées théoriques du constructivisme, d'autres grandes théories des relations internationales ont tenté par la suite d'intégrer l'importance des motifs « idéationnels » dans un cadre de choix rationnel. Une contribution majeure de l'institutionnalisme néolibéral consiste à dire que les idées peuvent être comprises comme des « convictions fondées sur des principes » ou comme des « convictions causales ». Elles peuvent servir de « feuilles de route » pour aider les acteurs à choisir la ligne de conduite qui correspond le mieux à leur compréhension normative et analytique. Les convictions courantes peuvent aussi servir de points focaux permettant aux États de résoudre les dilemmes de l'action collective lorsqu'il existe plusieurs résultats d'équilibre.¹²⁴ Enfin, les idées peuvent influencer les États lorsqu'elles sont incorporées dans des cadres institutionnels.¹²⁵ Sur ce dernier point, Judith Goldstein a appliqué au cas du GATT/de l'OMC la notion selon laquelle les institutions internationales légitiment et diffusent les idées et les normes. Elle fait valoir que « les idées de libre-échange sont ancrées dans un vaste groupe d'institutions internationales » comprenant le GATT/l'OMC et le FMI (Goldstein, 1998 : 146-147).¹²⁶

Les tenants de la théorie de la stabilité hégémonique ont aussi intégré dans leur raisonnement des idées constructivistes. Ikenberry a proposé une version libérale de la théorie de la stabilité hégémonique (aussi appelée théorie du leadership). Cette théorie examine la nature d'une puissance hégémonique en place. L'auteur met en doute l'analyse de l'ordre hégémonique fondée uniquement sur l'exercice des capacités matérielles (pouvoir militaire, contrôle sur les matières premières, les marchés et les capitaux; avantages compétitifs sur le plan économique et technologique) et affirme que la puissance hégémonique cherche à injecter dans le système certaines des normes et des valeurs auxquelles elle est attachée.¹²⁷ En mettant l'accent sur le prestige et le leadership moral, la puissance hégémonique souhaite maintenir sa suprématie (par exemple Ikenberry et Kupchan, 1990).

c) Les théories « non étatistes » de la coopération commerciale

Une faiblesse majeure de toutes les théories étatistes est qu'elles traitent les préférences et/ou les normes des États comme étant exogènes.¹²⁸ Au cours des deux dernières décennies, la théorie des relations internationales a connu une évolution importante avec le regain d'intérêt pour les agents nationaux. Les théories récentes ont abandonné la conception de l'État comme acteur unitaire et l'ont remplacée par une analyse au niveau « infra-étatique ». La question de savoir comment les politiques et les normes nationales influent sur la coopération internationale est au cœur de ces théories.¹²⁹ Les théories non étatistes de la coopération commerciale ont ouvert la « boîte noire » des fonctions utilitaires et des normes des États. Les approches nationales de la coopération entrent dans deux catégories : l'école de pensée rationaliste (« libéralisme »), et l'école de pensée « faiblement cognitiviste » qui applique strictement une méthodologie constructiviste.

¹²⁴ On peut dire que les idées servent de points focaux lorsque les acteurs n'ont pas de préférences marquées sur telle ou telle question ou lorsque les intérêts sont mutuellement « équilibrés ». Les agents ont alors besoin de feuilles de route ou de points focaux susceptibles de les guider vers un résultat d'équilibre.

¹²⁵ Voir Goldstein et Keohane (1993); Keohane (2002 : 5-6); Hasenclever et al. (1997 : 143-144). Sur l'importance des institutions internationales formelles, voir plus loin la section C.1.

¹²⁶ Goldstein (1998 : 146-147) souligne que les normes de libre-échange institutionnalisées dans l'OMC ne sont pas « semblables aux modèles de libre-échange trouvés dans les manuels d'économie. Les fondements idéologiques du régime commercial sont hybrides, combinant l'ouverture commerciale et la stabilité intérieure – la libéralisation du commerce entre les nations n'a jamais été un but en soi mais c'est plutôt un moyen d'assurer la croissance économique nationale. »

¹²⁷ Ikenberry analyse la politique étrangère des États-Unis après la seconde guerre mondiale comme un « marchandage institutionnel » entre des États inégaux au sortir d'une guerre, dans le cadre duquel « l'État dominant accepte de restreindre son potentiel de domination et d'abandon en échange d'un plus grand respect des règles de la part des États subordonnés » (Ikenberry, 2001 : 258-259).

¹²⁸ C'est-à-dire que les gouvernements sont censés être des entités monolithiques, dotées d'un ensemble donné de préférences ou de valeurs.

¹²⁹ Voir Gourrevitch (2002); Milner (2002); Moravcsik (1997, 1998), Milner (1998); Downs et Rocke (1995); Evans et al. (1993).

i) *Accent sur la politique intérieure : la théorie du libéralisme*

Andrew Moravcsik a formulé une « théorie libérale des relations internationales » qui souligne le rôle des individus et des groupes privés en tant qu'acteurs clés de la politique mondiale et qui, selon lui, est analytiquement supérieure au réalisme et à l'institutionnalisme néolibéral.¹³⁰ Le gouvernement représente un sous-ensemble de la société nationale. Ses membres, soucieux de leur intérêt personnel, définissent les préférences de l'État en fonction des influences exercées par divers agents nationaux non étatiques et agissent avec un but précis dans le domaine de la politique mondiale. Les institutions représentatives et les processus nationaux traduisent dans la politique de l'État les préférences des individus et des groupes sociaux clés. Il en résulte que l'État n'est pas un acteur indépendant, mais est simplement l'agent de mandants multiples, dont les préférences sont interdépendantes et partiellement contradictoires. Chaque nation agit en fonction de ses propres préférences, sous les contraintes imposées par les préférences des autres États.¹³¹

Alors que la théorie néoréaliste et la théorie institutionnaliste néolibérale expliquent la raison d'être d'un régime international en termes de répartition des capacités de puissance ou de réduction des coûts de transaction, la théorie libérale des relations internationales souligne l'importance de l'« ancrage social » du régime ; un régime international est créé si les individus et les groupes sociaux ne subissent pas des coûts d'ajustement excessifs qui menaceraient la cohésion sociale nationale.¹³²

Certains théoriciens libéralistes influents estiment que la coopération commerciale est un jeu à deux niveaux, dans lequel les négociateurs commerciaux doivent tenir compte, en coopérant, des intérêts de leurs mandants nationaux (Putnam, 1988). Au premier niveau, les groupes d'intérêts nationaux exercent des pressions pour obtenir le soutien des décideurs et, ce faisant, ils déterminent dans une large mesure le résultat du jeu au deuxième niveau, où les décideurs élaborent les détails des accords commerciaux internationaux (voir, par exemple, Grossmann et Helpman, 1995a ; Milner, 1998 ; Milner et Rosendorff, 1997 ; Ruggie, 1982). Helen Milner élabore un modèle d'interaction entre la politique intérieure et la politique internationale fondé sur l'hypothèse que les États ne sont pas des acteurs unitaires, mais sont « polyarchiques », c'est-à-dire « composés d'acteurs ayant des préférences diverses qui se partagent le pouvoir de décision ». ¹³³ Elle constate qu'en assouplissant l'hypothèse que les États sont des acteurs unitaires, on voit que même les néoréalistes sont trop optimistes quant aux possibilités de coopération internationale. La politique intérieure rend toujours la coopération internationale plus difficile.¹³⁴

Pour expliquer les déterminants des préférences nationales en matière de politique commerciale et le rôle des institutions politiques nationales, il existe une abondante littérature libéraliste.¹³⁵ Les théories libéralistes des accords commerciaux affirment que la lutte entre les groupes nationaux qui profitent de la coopération commerciale internationale (consommateurs, exportateurs nationaux étrangers, industries utilisatrices, importateurs) et ceux qui sont lésés par le commerce libéral (industries en concurrence avec les importations, main-d'œuvre peu qualifiée, syndicats) est une question non linéaire très complexe. Les facteurs internes qui expliquent quel groupe national va l'emporter dépendent essentiellement de la structure des préférences internes, de la nature et des procédures des institutions politiques nationales et de la diffusion interne de l'information.

¹³⁰ Voir Moravcsik (1997).

¹³¹ Sur le plan de la méthodologie et de la conception de la recherche, les libéralistes utilisent souvent les mêmes techniques de modélisation que celles de l'économie contemporaine, comme la théorie des jeux, le modèle mandant-agent ou les concepts de maximisation de l'utilité. Les approches libéralistes de la coopération commerciale ont donc de nombreuses caractéristiques communes avec l'approche d'économie politique de la formulation des politiques commerciales nationales (aussi appelée « théorie endogène du commerce » ; voir, par exemple, Baldwin, 1987 ; Grossman et Helpman, 1994 et 2001 ; Rodrik, 1995).

¹³² Voir, par exemple, Corden (1997).

¹³³ Voir Milner (1998 : 11).

¹³⁴ D'après l'auteur, « la coopération entre les nations est entravée moins par la crainte des gains relatifs des autres pays ou du risque de tricherie que par les effets distributionnels internes des efforts de coopération ». (Milner, 1998 : 234).

¹³⁵ Voir, par exemple, Goldstein (1998). Pour des études, voir Gourevitch (2002) ; Milner (2002).

L'idée que les accords commerciaux sont le fruit des intérêts et de la politique internes peut apporter des éclairages nouveaux par rapport aux théories étatistes. Surtout, de nouvelles justifications des accords commerciaux apparaissent : un accord commercial international peut être conclu simplement parce qu'un ou plusieurs groupes d'intérêts influents, par exemple les exportateurs nationaux, font pression sur leur gouvernement pour qu'il le fasse (Milner, 1988).¹³⁶ Ou bien un gouvernement favorable au libre-échange peut conclure un accord commercial pour résister aux pressions protectionnistes de groupes d'intérêts nationaux influents. En outre, dans un pays démocratique, un accord commercial peut être une garantie utile pour les électeurs qui cherchent à contrôler le comportement protectionniste de leur gouvernement (Mansfield et al., 2002 ; voir aussi la sous-section 4 plus loin).¹³⁷

Si l'on prend en considération les pressions exercées par les groupes d'exportateurs étrangers, on découvre de nouvelles explications des accords commerciaux. Les exportateurs étrangers peuvent eux aussi essayer d'influencer l'élaboration de la politique commerciale nationale. De nouvelles motivations apparaissent aussi lorsque le gouvernement est considéré non pas comme un mandant unitaire mais (de façon plus réaliste) comme différentes entités partiellement concurrentes.¹³⁸ Les théoriciens libéralistes décrivent donc un jeu d'élaboration de la politique commerciale à agents multiples et à mandants multiples.¹³⁹ Les entreprises privées ou les groupes de pression mus par leurs intérêts particuliers peuvent former des coalitions entre pays et négocier avec les entités publiques des pays affectés sur la formation d'un accord commercial international. Certains auteurs font valoir que c'est précisément cette dynamique qui a conduit à la conclusion de l'AGCS et de l'Accord sur les ADPIC (par exemple Harms et al., 2003 ; Odell et Sell, 2006).

ii) *Accent sur la génération des normes nationales : les théories faiblement cognitivistes*

Les théories qualifiées de faiblement cognitivistes tentent d'expliquer comment les normes, les valeurs, les connaissances et les idées voient le jour et influent sur les décisions de l'État (Hasenclever et al., 1997 : 140).¹⁴⁰ Sans contester en soi l'hypothèse de la rationalité instrumentale, ces théories sont compatibles avec la conception des États comme des entités rationnelles maximisant l'utilité, parce qu'elles se concentrent sur l'impact des idées et des connaissances sur la manière dont les États définissent leurs intérêts. Mais, elles sont aussi compatibles avec les théories systémiques du constructivisme (fortement cognitivistes), car les normes et les valeurs qui imprègnent le système doivent apparaître quelque part.

Le rôle des idées et des connaissances dans la coopération internationale a récemment été mis en lumière par les théories faiblement cognitivistes des relations internationales, dans l'analyse du rôle des « communautés épistémiques » dans la formation et l'évolution des régimes internationaux. L'expression « communauté épistémique » a été définie dans ce contexte comme désignant « un réseau de spécialistes aux compétences reconnues dans un domaine particulier et autorisés à revendiquer une connaissance particulière du domaine ou du sujet considéré, utile du point de vue des politiques » (Haas, 1992 : 3).

¹³⁶ Il faut noter la similitude entre cette théorie libéraliste et l'approche de la coopération commerciale, fondée sur les externalités politiques, présentée plus haut dans la sous-section 2 b).

¹³⁷ Cette explication rappelle et rejoint même tout à fait l'approche de l'« engagement » proposée par les spécialistes de l'économie politique (comme nous l'avons vu dans la sous-section 2 c)).

¹³⁸ À l'évidence, les différents organismes et entités publics défendent des intérêts différents dans le processus d'élaboration de la politique commerciale nationale. Les législateurs, les ministres, les organismes gouvernementaux, les membres du cabinet et les chefs d'État peuvent fort bien avoir des intérêts, des contraintes et des programmes divergents lorsqu'il s'agit de formuler la politique commerciale nationale. Voir Ethier (2001a), qui tente de formaliser dans ce sens les jeux stratégiquement nationaux.

¹³⁹ Bien que l'idée que les accords commerciaux sont un résultat d'équilibre d'un jeu à agents et mandants multiples soit tout à fait intuitive, il est difficile de l'appliquer pour produire des hypothèses et des prédictions vérifiables. On ne dispose pas actuellement de méthodes et d'outils techniques adéquats (voir Grossman et Helpman, 2001).

¹⁴⁰ Pour analyser l'émergence, la diffusion et l'évolution des idées, les théoriciens faiblement cognitivistes ont élaboré le concept de « cycle de vie des normes » (Finnemore et Sikkink, 1998). Ce cycle comprend les étapes suivantes : l'émergence (génération des normes), la diffusion en cascade (au niveau national, par la socialisation) et l'internationalisation (diffusion mondiale par la pression des pairs, les organisations internationales et/ou les entreprises de normes).

On peut donner comme exemple de l'application de ce concept au GATT/à l'OMC une étude de Drake et Nicolaïdis (1992 : 95) sur l'apparition d'une « communauté épistémique du commerce des services » pendant les négociations du Cycle d'Uruguay sur l'AGCS. Les auteurs affirment que « en définissant les questions et en identifiant les options de politique, la communauté a fourni aux gouvernements les bases leur permettant de définir ou redéfinir leurs intérêts nationaux et de rechercher une coopération multilatérale ». ¹⁴¹

Un autre thème des théories faiblement cognitivistes des relations internationales a trait au processus d'apprentissage dans le contexte des institutions internationales, en particulier l'apprentissage qui implique un changement dans la façon dont le gouvernement perçoit ses intérêts, et pas simplement un changement dans sa perception des meilleurs moyens de réaliser ses objectifs. ¹⁴² Il existe relativement peu d'études analysant le GATT/l'OMC sous l'angle de l'apprentissage et du développement d'un savoir consensuel. ¹⁴³

Une dernière approche faiblement cognitiviste de la coopération internationale porte sur le rôle des entrepreneurs moraux, c'est-à-dire des personnalités éminentes, qui influent sur les normes et les valeurs importantes nécessaires à la coopération internationale et/ou qui façonnent de manière cruciale la teneur et la structure des traités (voir, par exemple, Finnemore, 1996 ; Checkel, 1998). Dans le cas du GATT, le rôle marquant de certains pionniers du commerce libéral est bien documenté. Divers auteurs (Penrose, 1953 ; Jackson, 1969 ; Dam, 1970 ; Gardner, 1980 ; Irwin, 1996 ; Miller, 2000) ont souligné le rôle déterminant que des personnalités comme John Maynard Keynes, James Meade, Lionel Robbins et Cordell Hull ont joué dans l'établissement d'un terrain d'entente pour la coopération commerciale et dans la rédaction du traité. ¹⁴⁴

d) Relation entre les théories des relations internationales relatives à la coopération commerciale et les approches économiques

Comme nous l'avons vu dans cette section, la coopération commerciale occupe une place importante dans la discipline des relations internationales. C'est pourquoi les théories des relations internationale très proches des théories économiques. Les approches rationalistes de la coopération commerciale centrées sur les agents (c'est-à-dire les écoles de l'institutionnalisme néolibéral et du libéralisme) utilisent la même méthodologie que l'économie si bien que leurs explications des raisons pour lesquelles les pays concluent des accords commerciaux sont très semblables. ¹⁴⁵

¹⁴¹ Voir aussi Lang (2006 : 109). Plus généralement, Goldstein (1998 : 146) soutient qu'« il existe une communauté épistémique d'économistes, de décideurs et de juristes qui ont une vision commune de la croissance économique (...). Cette communauté agit comme un groupe d'intérêt transnational, préconisant la libéralisation du commerce et stigmatisant le protectionnisme dans leur propre pays. Les membres d'une communauté épistémique du libre-échange ont de multiples raisons de préconiser l'ouverture du commerce (...). Quelle que soit l'origine de leurs convictions, ils suivent l'action des pouvoirs publics et fournissent des avis qui font autorité sur le fonctionnement de l'économie. »

¹⁴² Voir Haas (1990).

¹⁴³ Robert Wolfe (2006) définit le développement d'un nouveau savoir consensuel comme l'une des trois principales fonctions de l'OMC et il analyse l'interaction entre la conception des institutions, les coalitions, le processus de négociation et l'apprentissage dans le contexte des négociations du Cycle de Doha. Ainsi, la « négociation » ne peut être réduite à un « marchandage » : elle englobe aussi un apprentissage. Dupont et al. (2006) présentent une analyse empirique importante du comportement d'apprentissage dans le contexte des négociations commerciales à l'OMC.

¹⁴⁴ Les tenants du cognitivisme social pourraient même remonter plus loin dans l'histoire pour trouver les entrepreneurs moraux qui ont façonné les convictions commerciales libérales que partagent aujourd'hui les sociétés : on peut dire que les théoriciens modernes du commerce prennent appui sur des penseurs aussi éminents que René Descartes, David Ricardo, John Stuart Mill et Robert Torrens, entre autres, qui ont tous façonné la pensée des praticiens et théoriciens modernes du commerce international.

¹⁴⁵ Pour récapituler, les deux écoles mettent l'accent sur l'efficacité de Pareto. C'est exactement la même méthode qui est appliquée en économie. C'est pourquoi la ligne de démarcation entre l'économie et la discipline des relations internationales n'est pas toujours bien nette. Bon nombre des arguments mentionnés dans la sous-section 2 s'appliquent également à certaines approches des relations internationales.

Toutefois, d'autres courants des relations internationales peuvent compléter de manière importante la recherche économique sur la coopération commerciale. Les spécialistes des relations internationales ont considéré la coopération commerciale internationale sous des angles qui sont généralement ignorés par les économistes ou qui sont même totalement exclus du champ d'explication actuel de la recherche économique. Ils étendent les approches économiques aux accords commerciaux en liant la question du commerce à d'autres thèmes importants des affaires internationales. Des questions telles que la puissance et la promotion de la paix et de la démocratie élargissent l'horizon de l'économie. En outre, la prise en compte du rôle des idées, normes et valeurs dans la coopération commerciale éclaire certaines dimensions qualitatives, importantes, comme la justice, l'équité, la légitimité et la participation. La discipline des relations internationales montre que les valeurs économiques ne sont pas les seules préoccupations des États souverains lorsqu'ils évaluent les mérites des accords commerciaux.¹⁴⁶

La discipline des relations internationales jette un autre éclairage sur certains aspects de la coopération commerciale. Par exemple, les théories économiques des accords commerciaux traitent le niveau infra-étatique de façon moins élaborée que les théories des relations internationales. Elles pourraient donc s'enrichir considérablement en intégrant les points de vue de la théorie des relations internationales sur : i) le rôle prééminent des individus, des élites et des communautés épistémiques ; ii) les complexités de la concurrence intérieure entre groupes d'intérêts particuliers ; et iii) l'interaction entre les groupes d'intérêts et les pouvoirs législatif, exécutif et judiciaire. Par ailleurs, divers concepts des relations internationales soulignent l'impact du système sur les acteurs individuels. Alors que les néoréalistes affirment que le comportement des pays en matière de coopération est déterminé par leur position de pouvoir dans le système international, les constructivistes estiment que ce sont les convictions intersubjectives courantes qui conditionnent les choix des États.

Enfin, les thèmes nouveaux et les points de vue supplémentaires soulèvent diverses questions concernant la coopération commerciale. Par exemple : qui est exactement l'« État » ? Comment détermine-t-il ses préférences et, surtout, qu'est-ce qui modifie ses préférences ?¹⁴⁷ Pourquoi l'histoire a-t-elle de l'importance dans la coopération commerciale et comment les acteurs évoluent-ils dans le temps ?¹⁴⁸ Quel est le schéma de négociation et comment les institutions, les habitudes, la culture et la religion nationales influencent-elles les perceptions, l'apprentissage et les décisions des acteurs ? En bref, une approche allant au-delà des analyses fondées exclusivement sur des considérations d'efficacité donne à penser que, lorsqu'ils coopèrent en matière de commerce, les pays sont influencés par des considérations non économiques, comme l'histoire, l'environnement politique et social et la multitude des parties prenantes qui agissent pour différents motifs.

4. JUSTIFICATION DE LA COOPÉRATION EN MATIÈRE DE POLITIQUE COMMERCIALE D'UN POINT DE VUE JURIDIQUE : LES FONCTIONS CONSTITUTIONNELLES DES ACCORDS COMMERCIAUX INTERNATIONAUX

Les théories « juridiques » des accords commerciaux reposent sur deux idées centrales, à savoir que le citoyen est le mandant légitime dans toutes les affaires nationales et mondiales (y compris la politique commerciale) et que « la faillite de l'État » et la recherche de rente par ses représentants sont des phénomènes courants auxquels il faut remédier au moyen d'un cadre juridique adéquat, c'est-à-dire une « constitution ». Sur la base de ces principes centraux, on peut distinguer quatre justifications juridiques des accords commerciaux : i) le point de vue constitutionnel interne, qui considère les accords commerciaux comme la « deuxième ligne » de défense constitutionnelle contre une faillite de la politique intérieure ; ii) le point de vue constitutionnel externe ou transnational selon lequel les accords commerciaux sont des contrats par lesquels les pays

¹⁴⁶ Les raisons de ne pas coopérer dans le domaine commercial sont donc aussi importantes que les raisons de coopérer, puisque la réticence des pays à le faire doit être anticipée, prise en compte et surmontée par les négociateurs.

¹⁴⁷ Par exemple, on pourrait se demander ici pourquoi le Viet Nam a décidé d'entrer à l'OMC après près de 60 ans d'existence du système commercial multilatéral ?

¹⁴⁸ À cet égard, il est intéressant de se demander, par exemple, pourquoi le GATT est devenu, au fil du temps, le système conventionnel beaucoup plus complexe qu'est l'OMC (sur ce point, voir plus loin la section D.1).

s'accordent mutuellement une représentation et une participation transnationales; iii) le point de vue constitutionnel interne-externe, selon lequel les législateurs élus délèguent délibérément au gouvernement l'élaboration de la politique commerciale; et iv) le point de vue constitutionnel mondial, selon lequel, dans un monde interdépendant, les citoyens promulguent une constitution commerciale internationale à plusieurs niveaux, puisque les approches constitutionnelles nationales et le droit international axé sur l'État échouent nécessairement lorsqu'il s'agit d'empêcher la défaillance des politiques au niveau mondial.

Les juristes examinent rarement les raisons de la conclusion d'accords internationaux et de l'établissement d'organisations internationales, comme l'OMC. Schermers et Blokker (1995: 8), estiment que « dans le domaine du droit, il n'est pas habituel d'élaborer des théories sur le [régime des traités] ». La science juridique présente plutôt une description de l'historique et de l'architecture institutionnelle des traités, ainsi qu'une analyse doctrinale des normes et des textes, en particulier des normes élaborées par certaines organisations, comme les décisions des groupes spéciaux du GATT/de l'OMC (Abbott et Snidal, 1998). Il n'est donc pas étonnant qu'à une ou deux exceptions près, les juristes internationaux ne se soient guère penchés sur la question de savoir pourquoi il existe des accords commerciaux (Regan 2006, Gerhart 2003). Dans la présente section, nous allons examiner les théories « juridiques »¹⁴⁹ des accords commerciaux ou plutôt les contributions que les juristes peuvent apporter à l'examen de la raison d'être des accords commerciaux.¹⁵⁰

a) Les constitutions comme remède contre la défaillance des politiques

Le point de départ et le cœur de toutes les théories « juridiques » des accords commerciaux examinés ci-après sont l'accent mis d'une part sur le citoyen en tant que mandant politique légitime (et souvent réel), et d'autre part sur la faillibilité des agents politiques. Les juristes défendent le point de vue de l'« individualisme normatif », selon lequel les citoyens ayant le droit de voter (le « *demos* » ou la collectivité) sont, du moins en démocratie, les mandants de droit dans les affaires nationales. Les pouvoirs législatif, exécutif et judiciaire ne sont que des agents chargés de mettre les politiques, les lois et les comportements en conformité avec les souhaits de la majorité des citoyens.

Les spécialistes du droit connaissent cependant l'idée fondamentale du choix public selon laquelle la recherche de rente par les élus (« le gouvernement ») et par certaines « élites » (groupes d'intérêts particuliers) conjuguée au contrôle limité du parlement, peut souvent aboutir à un défaut de l'État. De fait, en l'absence de contrôle, les décisions gouvernementales en matière de politique intérieure sont souvent guidées non pas tant par l'intérêt national que par le désir de maximiser le soutien politique et de réduire l'opposition. Ainsi, de même que la défaillance du marché intérieur dans le domaine de la politique de la concurrence est contenue par des règles interdisant les ententes sur les prix, les restrictions quantitatives, le partage des marchés et les autres restrictions de concurrence discriminatoires, il appartient à la société d'empêcher la défaillance des pouvoirs publics. Généralement, les sociétés le font au moyen de constitutions, c'est-à-dire d'arrangements institutionnels à long terme de rang juridique supérieur, qui répartissent les pouvoirs législatifs et décisionnels entre les individus et les institutions. L'objectif fondamental des constitutions est de limiter les pouvoirs du gouvernement, d'instituer un système de contrepouvoirs et de protéger l'égalité des droits des citoyens contre une « expropriation politique » par des agents de l'État mû par l'intérêt personnel. Les constitutions sont donc considérées comme un moyen important de renforcer et maintenir les valeurs fondamentales de la démocratie, la liberté individuelle et la participation. Dans ce cadre, la démocratie est considérée comme la structure permettant le mieux de poursuivre des objectifs individuels et comme le mécanisme nécessaire pour diffuser le pouvoir gouvernemental dans l'ensemble de la société.¹⁵¹

¹⁴⁹ L'expression « théorie juridique » n'est pas vraiment exacte, car les théories décrites ici ne sont pas particulièrement legalistes. Leur arguments ne sont pas propres à la science juridique. En fait, ces théories sont des interprétations de l'interaction sociale données par des juristes. Les spécialistes du droit se sont inspirés des disciplines dans lesquelles la recherche met l'accent sur l'explication de l'interaction humaine, telles que l'économie, la science politique, la sociologie ou la philosophie.

¹⁵⁰ Bien entendu, cela ne veut pas dire que les spécialistes du droit commercial international adhèrent aux théories juridiques des accords commerciaux.

¹⁵¹ Dans les démocraties, le constitutionnalisme est « essentiel pour renforcer le pouvoir diffus des citoyens et restreindre les intérêts particuliers contraires aux intérêts permanents et globaux de la communauté » (McGinnis et Movsesian, 2000 : 526, citant le père fondateur de la Constitution des États-Unis, James Madison).

La politique économique et le commerce international sont des domaines importants de l'activité de la société et ils sont particulièrement exposés à la défaillance des marchés et des pouvoirs publics. Il est certes admis que le commerce libéral est dans l'intérêt de la majorité des citoyens (donc dans l'intérêt national), mais des groupes d'intérêts particuliers puissants peuvent exercer une influence disproportionnée sur l'élaboration de la politique commerciale.¹⁵² Les spécialistes du droit ont fait valoir que, dans la plupart des sociétés, il existe quelque chose comme une constitution « économique ». L'existence de cette constitution a deux raisons légèrement différentes, mais que l'on peut considérer comme complémentaires.

Les juristes de tradition européenne – perspective « grotienne » ou « kantienne » de l'« absolutisme européen » (Pauwelyn, 2006) – estiment que chaque acteur économique naît avec un ensemble de droits inaliénables qui lui permettent d'échapper à la concurrence discriminatoire, à la taxation arbitraire, à la redistribution et à l'expropriation et d'être libre d'effectuer des échanges économiques sans entrave et de conclure des contacts. De ce point de vue, une constitution économique limitant le pouvoir discrétionnaire du gouvernement dans le domaine économique est un moyen naturel de protéger les droits économiques fondamentaux.¹⁵³

Les juristes de tradition anglo-saxonne (perspective « lockéenne » du « volontarisme américain ») ont généralement une approche plus utilitaire (c'est-à-dire majoritaire). Selon eux, il est dans l'intérêt rationnel à long terme de maximisation de l'utilité de la majorité des agents du marché (et chaque citoyen est un agent du marché en tant que consommateur, producteur ou commerçant) de limiter la faculté des élus de rechercher une rente. Le protectionnisme commercial est généralement irrationnel au plan national.¹⁵⁴ C'est pourquoi les citoyens établissent un « contrat » social – une constitution – qui énonce les responsabilités du gouvernement et établit des mécanismes de surveillance sous la forme de contrepouvoirs entre les branches législative, exécutive et judiciaire.¹⁵⁵ Les agents de l'État doivent ressentir la présence de contraintes constitutionnelles et de ces contrepouvoirs institutionnels pour prendre des décisions dans l'« intérêt national ».

Quelle que soit la justification d'une constitution nationale dans le domaine du commerce (contractuelle ou fondée sur des droits), la défense contre le protectionnisme, la concurrence non faussée et l'activité économique non discriminatoire sont censées être dans l'intérêt des citoyens. C'est pourquoi une politique commerciale libérale et une hiérarchie précise des instruments de politique (commerciale) interne voient le jour de manière endogène.

¹⁵² Les propriétaires et les travailleurs des branches d'activité qui souffrent généralement de la libéralisation du commerce parviennent plus facilement à corriger les problèmes de l'action collective et à constituer des groupes de pression cohérents (voir, par exemple, Brainard et Verdier, 1994). Les groupes d'intérêts particuliers sont souvent homogènes et concentrés géographiquement et ils peuvent exploiter les sentiments nationalistes en cas de poussée soudaine des importations. Leurs efforts protectionnistes ont tendance à éclipser les préoccupations plus diffuses de la majorité qui est favorable à la libéralisation du commerce. Les intérêts des consommateurs sont trop dispersés, leurs pertes directes sont relativement faibles et leur niveau d'information est généralement assez médiocre. Les exportateurs sont peu représentés dans la collectivité. Les importateurs sont généralement peu nombreux et les industries en aval qui utilisent des intrants importés dépendent largement du marché intérieur et du sentiment national (Milner, 1998).

¹⁵³ Petersmann (2006 : 56) explique le point de vue kantien sur l'individualisme normatif en termes de « valeurs découlant du respect de l'autodéveloppement individuel et de la protection constitutionnelle de la liberté et des marchés reposant sur les citoyens – tant dans l'économie que dans la collectivité ».

¹⁵⁴ Plus précisément, le protectionnisme est irrationnel au plan national dans les pays développés qui ont les moyens et les institutions nécessaires pour résoudre les problèmes internes (par exemple pour encourager les industries naissantes ou résoudre les problèmes de redistribution) de manière plus efficace que pour la protection commerciale (voir Regan, 2006 et Bhagwati, 2002).

¹⁵⁵ Les tenants de l'école économique « constitutionnaliste » (James Buchanan, Gordon Tullock, Anthony Downs, Mancur Olsen) ont montré comment les citoyens surmontent les problèmes de l'action collective, restreignent le pouvoir discrétionnaire des décideurs et limitent l'influence des acteurs publics et privés sur les libertés fondamentales.

i) **Comment remédier à la «défaillance de l'État»: les théories constitutionnalistes des accords commerciaux**

Si la liberté des échanges, la non-discrimination entre acteurs économiques nationaux et internationaux et l'absence de protectionnisme gouvernemental arbitraire sont dans l'intérêt national des acteurs économiques, pourquoi est-ce qu'un système commercial libéral et des marchés libres n'apparaissent pas de manière endogène et spontanée dans les pays ? Et, puisque les citoyens se sont montrés capables de surmonter les problèmes de l'action collective en établissant des constitutions nationales qui protègent leurs droits humains et politiques fondamentaux, pourquoi a-t-on besoin d'une constitution commerciale internationale ? On trouve dans la littérature juridique quatre justifications distinctes des accords commerciaux internationaux.

Justification interne: les accords commerciaux comme moyen de résoudre un problème interne

L'approche constitutionnelle interne ou «introvertie» des accords commerciaux met surtout l'accent sur les problèmes *internes* du pays qui adopte des mesures protectionnistes. En présence de groupes d'intérêts puissants militant en faveur du protectionnisme, un accord commercial constitue une contrainte constitutionnelle supplémentaire, une «deuxième ligne de défense constitutionnelle des droits individuels» (Tumlir, 1985: 87). La conclusion d'un accord commercial peut être considérée comme un prolongement logique de la constitution nationale visant à en assurer le bon fonctionnement. L'accord constitue un point d'ancrage international pour lutter contre les délits commis par l'État et l'influence des groupes d'intérêts.

Par conséquent, la justification interne du constitutionnalisme considère la constitution nationale et les accords commerciaux comme des compléments par lesquels : le traité renforce la constitution économique du pays.¹⁵⁶ Selon cette approche, un accord commercial est conçu comme un moyen constitutionnel international renforçant la constitution commerciale nationale.

Mais pourquoi une constitution nationale ne suffit-elle pas pour empêcher le protectionnisme ? Pourquoi les citoyens optent-ils pour un point d'ancrage extérieur pour restreindre l'action des décideurs ? La littérature indique quelques-unes des «fonctions de politique interne» des règles commerciales internationales (voir Regan, 2006 ; McGinnis et Movsesian, 2000 ; Petersmann, 1986) :

- Les accords commerciaux contiennent un vaste ensemble de règles et comportent souvent des mécanismes de sanction solides en cas de défection. Par conséquent, il sera plus «coûteux» pour les décideurs de céder au protectionnisme car leur réputation internationale sera ternie et ils perdront le soutien des industries touchées par les sanctions. Les règles de transparence énoncées dans les accords commerciaux (telles que l'article X du GATT) rendent plus visible aux yeux des citoyens l'érection d'obstacles au commerce. Cela augmente les «coûts d'audience» internes de la protection.
- Il est plus facile de surveiller un gouvernement qui a les «mains liées» à l'extérieur. Pour diverses raisons, la politique commerciale est généralement déléguée au pouvoir exécutif. Or, l'assemblée législative n'est pas en mesure d'exercer une surveillance complète et permanente de toutes les mesures de politique commerciale adoptées par l'exécutif. Un accord commercial international aide le pouvoir législatif à exercer cette surveillance, car les producteurs et les gouvernements étrangers passent constamment au crible les actions du gouvernement.
- Les accords commerciaux internationaux ont un «effet d'entraînement» interne. Ils reposent tous sur le principe de la réciprocité.¹⁵⁷ Les engagements réciproques en matière de libéralisation des échanges créent dans chaque pays des pressions collectives en faveur de la libéralisation car la perspective d'un

¹⁵⁶ Selon Petersmann (1986 : 227) : « Les différents niveaux du droit commercial privé et du droit commercial international public, national, régional et mondial peuvent être considérés comme une « hiérarchie stratifiée », dont les éléments constitutifs, les couches et les règles se renforcent mutuellement, selon le principe du contreplaqué. »

¹⁵⁷ Voir plus loin la section C.2 a) pour une étude économique de la nature de la réciprocité dans les accords commerciaux.

accès élargi aux marchés étrangers incite les exportateurs nationaux à faire pression pour l'abaissement des tarifs douaniers.¹⁵⁸ Cela donne davantage de poids au camp national des consommateurs et des importateurs libre-échangiste, moins bien organisé, et cela aide à contrebalancer l'influence disproportionnée des groupes protectionnistes.

- Dans certains systèmes juridiques, les procédures législatives pour la conclusion d'un accord commercial peuvent être plus simples qu'un amendement de la constitution. C'est pourquoi, les citoyens et les décideurs partisans du libre-échange peuvent préférer l'ancrage « extérieur » à l'ancrage « intérieur ».
- Pour des raisons psychologiques, un accord commercial fondé sur le principe de la réciprocité (*« je te donne afin que tu me donnes »*) est plus facile à faire accepter par les auditoires nationaux que la libéralisation unilatérale du commerce. Comme le dit Regan (2006 : 967), c'est peut-être irrationnel, mais ce n'en est pas moins vrai.¹⁵⁹

Selon Hudec (1993) et McGinnis et Movsesian (2000), une caractéristique importante des accords commerciaux internationaux est qu'ils promeuvent les valeurs démocratiques et aident à préserver des libertés économiques importantes sans compromettre la souveraineté ou la légitimité nationales. Les accords commerciaux comme ceux de l'OMC empêchent les actes de protectionnisme préjudiciables, ce qui encourage la libéralisation des échanges et protège les possibilités d'échanges privés, tout en renforçant la gouvernance démocratique responsable en soutenant la volonté de la majorité face aux groupes de pression protectionnistes, qui sans cela s'empareraient des mécanismes de la politique publique. Dans la mesure où ils sont conçus de manière à respecter la diversité des Membres (en termes de niveau de développement national, de système social, des particularités culturelles, etc.) et où ils respectent la diversité des législations nationales et ne s'immiscent pas dans la concurrence réglementaire efficiente entre les pays, les accords commerciaux ne portent pas atteinte à la souveraineté des Membres.¹⁶⁰

En résumé, les tenants de l'approche constitutionnelle interne considèrent que les citoyens parviennent mieux à obliger les responsables de la politique commerciale à maintenir le cap du libéralisme en forçant les pouvoirs publics à conclure des accords commerciaux internationaux. Cela permet à la fois de juguler les velléités protectionnistes des groupes d'intérêts particuliers et de décourager la recherche opportuniste de rente par les responsables du commerce, sans compromettre les valeurs démocratiques ou la souveraineté nationales.¹⁶¹

¹⁵⁸ Voir Baldwin (1994) ou Baldwin et Robert-Nicoud (2005); voir aussi la sous-section 1 a) ii) ci-dessus.

¹⁵⁹ « Même si les gens comprennent que leur protectionnisme leur cause du tort, ils sont souvent prêts à se faire du tort pour en faire aux autres, par envie ou par désir de punir. Ou bien les gens peuvent tout simplement ne pas comprendre en quoi le protectionnisme de leur pays leur fait du tort. L'idée que le protectionnisme est irrationnel d'un point de vue national est familière aux économistes, mais cela ne doit pas cacher le fait qu'il s'agit d'une idée complexe. » (Regan, 2006 : 967)

¹⁶⁰ McGinnis et Movsesian (2000 : 549) plaident fermement en faveur d'un modèle d'accord commercial « antidiscriminatoire ». L'organisation n'est censée agir que comme un « système d'arbitrage, disposant d'un pouvoir limité pour régler les litiges concernant les mesures commerciales discriminatoires » (ibid. 517). L'autre « modèle réglementaire » autorise l'organisation à élaborer des normes mondiales en matière de travail, d'environnement, de santé ou de sécurité ainsi que dans d'autres domaines concrets liés au commerce. Selon les auteurs, ce modèle serait une mauvaise forme de constitutionnalisme, allant à l'encontre de la souveraineté nationale en matière de réglementation et exposant l'organisation à l'influence de groupes de pression que l'accord était censé contrecarrer en premier lieu.

¹⁶¹ Il faut noter la similitude entre l'approche constitutionnaliste interne et l'approche économique de l'engagement (examinée dans la sous-section 2 c) ci-dessus). Les deux écoles de pensée affirment que la conclusion d'accords commerciaux est motivée par un dilemme interne, résolu au moyen d'engagements internationaux qui limitent le pouvoir protectionniste des dirigeants. Mais, alors que la littérature économique semble supposer que ces derniers ont une position commerciale libérale, les approches juridiques donnent une explication plus profonde de la volonté de lier les mains des gouvernants : les citoyens les obligent (par des moyens non précisés) à passer un contrat avec d'autres pays parce que cela est dans l'intérêt de la majorité.

Justification externe: les accords commerciaux comme moyen de résoudre un problème transnational

Le pendant de l'approche interne du constitutionnalisme est la justification externe, extravertie, ou transnationale des accords commerciaux. L'approche externe du constitutionnalisme s'oppose à l'approche interne, dont l'argumentation comporte, selon elle, de sérieuses lacunes conceptuelles. Les critiques se demandent si une société conclurait jamais un accord commercial international pour les raisons qu'elle avance.

Il se pose des questions pratiques évidentes comme celle de savoir pourquoi des institutions nationales indépendantes (comme une cour constitutionnelle) ne suffiraient pas pour faire respecter la constitution économique nationale, ou comment les tenants de l'approche interne peuvent expliquer le multilatéralisme. Après tout, le fait d'être lié à une seule superpuissance économique devrait suffire.

En outre, l'approche constitutionnelle interne ne permet pas d'élucider l'énigme suivante. D'une part, les avantages de la libéralisation du commerce ne sont pas bien compris par la collectivité en général (Irwin, 1996; Hudec, 1993; Gerhart, 2003; Ethier, 2004). Le citoyen moyen ne semble guère se préoccuper de la protection commerciale, en partie parce que, bien souvent, il ne comprend pas les avantages (indirects) de la libéralisation du commerce, et en partie parce que les pertes individuelles dues à la protection sont minimales. D'autre part, les individus craignent les coûts (directs) de la libéralisation, tels que le chômage sectoriel, les coûts d'ajustement et les tensions sociales. Dans ces conditions comment la collectivité choisirait-elle, comme moyen du constitutionnalisme, un accord commercial dont le principe central n'est ni compris ni apprécié? Mavroidis (2007) souligne aussi un problème de circularité: face à des citoyens mal informés, pourquoi les gouvernements voudraient-ils négocier un accord commercial si leur objectif véritable n'était pas au départ de maximiser le bien-être?

Enfin, une critique frappante du point de vue constitutionnaliste interne porte sur le fait que cette théorie est axée exclusivement sur l'efficacité économique comme variable d'explication de la conclusion d'un accord commercial. Comme on l'a vu plus haut, le point de vue interne est guidé par l'idée que les citoyens souhaitent empêcher les groupes d'intérêts particuliers d'obtenir des bénéfices économiques sans contrepartie et souhaitent par conséquent éliminer toute formulation protectionniste (discriminatoire) de la politique commerciale. Pour y parvenir, il faut ancrer à un accord international les décisions relatives à la politique commerciale nationale. Or, l'idée que les politiques protectionnistes sont dues exclusivement à la faillite de l'État peut être fautive. Comme le souligne Gerhart (2003), la politique publique nationale est pleine d'exemples dans lesquels des mesures protectionnistes sont manifestement dans l'intérêt général et éclipsent les considérations d'efficacité économique à court terme. Dans la poursuite d'objectifs non économiques ou d'intérêts à long terme, les sociétés ont souvent manifesté une préférence pour le traitement inégal des citoyens.¹⁶² Pour des raisons de justice sociale, de protection de l'environnement ou de la santé, d'altruisme ou de redistribution interne, elles peuvent préférer des mesures commerciales protectionnistes. Toutefois, l'ancrage de la politique commerciale nationale à un accord commercial signifie que les citoyens renoncent à la possibilité de « constitutionnaliser » des valeurs non économiques. Cela peut facilement heurter l'idée que les citoyens se font de la démocratie.¹⁶³ Ce déficit de démocratie peut être étroitement lié à un important déficit de souveraineté, implicite dans le point de vue constitutionnaliste interne purement économique. Selon Gerhart (2003: 49), il est faux de postuler que la souveraineté vise à assurer un résultat particulier, tel que la maximisation de l'efficacité

¹⁶² Les objectifs de politique publique non économiques peuvent découler de valeurs sociétales importantes comme l'équité, la communauté et la cohésion sociale, la prévention des risques sanitaires, le maintien de la paix intérieure, le souci de ne pas nuire à un petit nombre de personnes à cause de politiques qui procurent des avantages limités à chacun (Corden, 1997), et ainsi de suite. Parmi les raisons économiques à long terme de la protection figurent les arguments bien connus des industries naissantes et des groupements technologiques.

¹⁶³ « Le problème soulevé par la vision économique interne est que, pour beaucoup de gens, les valeurs économiques ou d'efficacité sur lesquelles elle se fonde ne constituent qu'un sous-ensemble des valeurs qui confèrent un intérêt aux arrangements sociaux ... [Cette] vision correspond à la caricature même de l'OMC à laquelle ses critiques objectent tant: l'idée que l'OMC a pour fonctions de figer la politique publique dans des valeurs d'efficacité et de retarder l'adoption de politiques publiques fondées sur des valeurs autres que l'efficacité. » (Gerhart, 2003: 33, 70)

ou de la richesse. En fait, cela peut aller à l'encontre du sens même de la souveraineté, qui est de préserver le droit d'un peuple à choisir les résultats qu'il estime les meilleurs, y compris en renonçant à la richesse pour réaliser d'autres valeurs. L'« argument que l'OMC aide à lier les mains des gens pour les empêcher d'adopter des politiques mal avisées est, en fait, une attaque contre la souveraineté » (*ibid.*). Comme le souligne l'auteur, les accords commerciaux qui sont en conflit avec les notions populaires de participation, de démocratie et de souveraineté ne peuvent qu'échouer aussi sur le plan de la légitimité. Par conséquent, en mettant exclusivement l'accent sur l'efficacité économique, l'approche interne ne peut pas expliquer pourquoi les citoyens peuvent accepter un accord commercial international.

La théorie juridique externe des accords commerciaux prétend remédier aux déficits de démocratie, de souveraineté et de légitimité qui affectent la théorie interne. Elle change de perspective, passant d'un problème intérieur à un problème transnational (transfrontalier). Alors que l'approche interne se préoccupe du tort que se fait un pays en prenant des mesures protectionnistes, l'approche externe du constitutionnalisme se concentre sur les actions d'autres pays qui sont directement préjudiciables au pays considéré.

Au cœur de cette théorie, il y a l'argument que le risque de défaillance de l'État et la recherche de rentes ne sont pas un problème purement intérieur. Ainsi, bien qu'une concurrence non faussée et une politique commerciale non discriminatoire restent les principaux objectifs des accords commerciaux, les effets des mesures protectionnistes prises à l'étranger constituent un problème. En érigeant des barrières protectionnistes, les pays étrangers peuvent priver les exportateurs nationaux de leurs droits économiques fondamentaux de passer des contrats et de leur liberté commerciale.¹⁶⁴ Si les citoyens sont en mesure d'empêcher la recherche de rente par les fonctionnaires au moyen d'une constitution économique nationale, ils n'ont aucune prise sur les décideurs étrangers.

Les citoyens peuvent résoudre ce problème mutuel de « taxation sans représentation » (Gerhart, 2003 : 22) en autorisant leur gouvernement à conclure un accord international. Ainsi les tenants du point de vue externe affirment que les accords commerciaux sont conclus pour permettre aux citoyens d'un pays de participer à l'élaboration de la politique commerciale des autres pays.¹⁶⁵ Les accords commerciaux constituent un cadre adéquat pour traiter le problème mutuel « de la prise de décisions non représentative dans les instances nationales en permettant aux pays de représenter leurs intérêts et les intérêts de leur peuple auprès des gouvernements des autres pays d'une manière propre à entraîner des modifications des politiques et à réduire les dommages » (*ibid.* 24).¹⁶⁶

L'importance de ces négociations est à la fois politique et économique : les accords commerciaux donnent des droits et une voix à des groupes d'acteurs économiques qui en étaient privés auparavant. Lorsqu'un accord est en place, tous les citoyens affectés par la politique en matière de commerce extérieur peuvent émettre des avis et exercer une influence sur les politiques des autres pays (par l'intermédiaire de leur propre gouvernement). À l'heure de la mondialisation et des échanges transnationaux, les accords commerciaux constituent donc une nouvelle forme de représentation démocratique transfrontalières. Dans un monde interdépendant, les citoyens peuvent participer à l'élaboration de toutes les politiques qui les concernent. En conséquence, cette participation transfrontalière favorise la liberté – les agents économiques sont libres de produire et de vendre ce qu'ils veulent, où ils le veulent, sachant que cette liberté ne peut leur être retirée sans qu'ils fassent entendre leur voix. Ces valeurs constitutionnelles fondamentales de liberté, d'expression et de participation revêtent une grande importance, car elles nourrissent les concepts importants de fédéralisme, de souveraineté et de démocratie.

¹⁶⁴ Cela vaut non seulement pour les mesures opportunistes délibérées des gouvernements étrangers mais aussi en cas de retombées fortuites. Comme le souligne Ethier (2001), par exemple, de nombreuses politiques nationales produisent des externalités commerciales non intentionnelles.

¹⁶⁵ « Dans la vision participative externe de l'OMC, celle-ci est considérée comme une instance de troc multipartite complexe qui permet à chaque pays de représenter les intérêts de ses mandants auprès des autres pays et facilite les accords réduisant les effets extérieurs nocifs des politiques nationales. » (Gerhart (2003 : 25)

¹⁶⁶ Il faut noter que la représentation transnationale assure une protection contre la recherche de rente par les groupes d'intérêts nationaux, ce qui est une conséquence indirecte – et non un motif – de la conclusion d'un accord.

En résumé, l'approche externe met en lumière non seulement l'inefficacité économique du pays qui impose un droit de douane, mais aussi le défaut de représentation et de participation résultant des politiques protectionnistes des pays étrangers, qui sont susceptibles de fausser les conditions de concurrence pour les citoyens nationaux, à moins que ces derniers ne puissent s'exprimer pour décider si un droit de douane sera imposé ou non.¹⁶⁷

Justification «interne-externe» : la modération de groupes clés

Comme nous l'avons vu, l'approche interne ne s'intéresse qu'aux problèmes intérieurs de protectionnisme, tandis que la théorie transnationale, ou externe, met l'accent essentiellement sur les questions de participation et de représentation transfrontières. L'explication interne-externe tente d'établir un équilibre entre ces deux points de vue.

Hudec (1993) nous rappelle l'historique de la Loi tarifaire des États-Unis de 1930 (appelée Loi tarifaire Smoot-Hawley). Comme nous l'avons vu dans la sous-section 1 b), cette loi visait à l'origine à relever les tarifs sur certains produits agricoles importés afin de protéger les agriculteurs des États-Unis face au faible niveau des prix mondiaux des produits de base. Pour obtenir les voix nécessaires, les auteurs du projet de loi (le sénateur R. Smoot et le député W. Hawley) se sont engagés dans un processus d'alliances politiques ou d'échanges en offrant de soutenir des augmentations tarifaires pour les industries locales défendues par d'autres législateurs en échange de leur appui à leurs propres propositions. Comme on le sait, les augmentations globales des droits de douane ont été massives. Cela a provoqué une forte réduction des importations des États-Unis et la mise en place par le reste du monde d'obstacles au commerce équivalents (voire plus restrictifs), qui ont à leur tour entraîné une chute spectaculaire des exportations des États-Unis. La dynamique de guerre commerciale qui a suivi a provoqué une forte contraction du commerce mondial et a été l'une des causes de la durée et de l'ampleur de la grande crise des années 30. Après l'expérience de la Loi tarifaire Smoot-Hawley, le Congrès des États-Unis a adopté une loi autorisant le gouvernement à négocier des réductions tarifaires avec les autres gouvernements. La logique qui a amené le Congrès à se départir du pouvoir de décision et à confier au gouvernement le soin de formuler la politique commerciale était apparemment la suivante : les membres du Congrès étaient persuadés de leur incompétence en matière tarifaire (Hudec, 1993 : 314). Ils se sont rendu compte qu'ils ne pouvaient pas s'opposer aux intérêts intérieurs et ils craignaient les répercussions internationales d'un protectionnisme excessif. Aussi ont-ils délégué la politique commerciale à l'exécutif, dont ils pensaient qu'il était plus à l'abri des pressions des groupes d'intérêts particuliers.

L'expérience du protectionnisme excessif des années 30 est une troisième justification des accords commerciaux. Par souci de modération, un collège de décideurs (une élite politique) délègue le pouvoir à une tierce partie, à savoir l'exécutif, dans l'espoir que celle-ci prendra des décisions plus judicieuses et plus équilibrées. Le gouvernement, dont les intérêts sont vraisemblablement plus conformes au bien-être national général, conclut à bon escient un accord international.¹⁶⁸ Un accord commercial découle donc naturellement de la décision des législateurs de se retirer du processus d'élaboration de la politique commerciale.

Par essence, ce point de vue combine une orientation clairement interne (surmonter la défaillance de la politique interne) et une motivation externe (crainte d'une dynamique de rétorsion et de réduction du bien-être). Les législateurs abandonnent le gain interne à court terme résultant de la protection, suivi d'une perte à long terme due aux retombées internationales pour le gain à long terme (probablement plus élevé) résultant de l'accord commercial. Il se produit alors de fait une sorte de « constitutionnalisation »

¹⁶⁷ Il faut noter la similitude dans l'approche constitutionnaliste externe et dans les théories économiques fondées sur l'externalité, examinées plus haut dans les sous-sections 2 a) et b). Le souci de surmonter les effets externes est aussi au centre de plusieurs théories des relations internationales (voir la section C.3). L'affirmation que les retombées internationales (qu'elle qu'en soit la nature) constituent ce qui motive la conclusion d'accords commerciaux est commune à toutes les théories.

¹⁶⁸ Judith Goldstein (1996), dans son analyse de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada, suggère que les acteurs qui ont le plus à gagner de la recherche du bien-être général, comme les dirigeants élus, sont généralement ceux qui s'intéressent le plus aux accords internationaux (voir aussi Simmons et Martin, 2002 : 202).

entre le législatif et l'exécutif (le premier cherchant à « lier les mains » du second), et non entre la société et le gouvernement.

L'avantage de ce point de vue est qu'il permet d'expliquer pourquoi des accords commerciaux sont conclus malgré l'indifférence évidente des citoyens à l'égard de la libéralisation des échanges. Ce ne sont pas les électeurs qui réclament une constitution économique et un accord commercial. Mais, c'est l'intérêt éclairé d'une élite politique qui la pousse à se détacher de l'élaboration de la politique commerciale et à déléguer son pouvoir à une entité qui soit en dehors du jeu des groupes de pression nationaux.¹⁶⁹ Cette entité (le gouvernement) conclut ensuite des accords commerciaux, non pas parce qu'elle est forcée de le faire (comme dans l'explication constitutionnaliste interne), mais parce que cela correspond à ses propres intérêts qui se trouvent être plus conformes au bien-être général et, par conséquent, aux souhaits de la société.¹⁷⁰

Justification mondiale: les accords commerciaux en tant que constitutions internationales à plusieurs niveaux

La quatrième justification des accords commerciaux est elle aussi un prolongement logique de l'idée que les sociétés se dotent de constitutions pour maintenir les libertés fondamentales et défendre les intérêts de la majorité des citoyens. Tout comme l'approche externe du constitutionnalisme, la justification mondiale cherche de nouvelles formes de représentation démocratique dans un monde interdépendant. Mais, alors que les trois autres justifications sont fondamentalement centrées sur l'État, la justification mondiale ne considère plus les États comme des intermédiaires obligés entre les agents économiques des différents pays.

Cette « conception constitutionnelle du droit international axée sur le citoyen » (Petersmann, 1995) applique la même logique constitutionnelle, mais postule simplement que le monde est comme une grande nation de « citoyens du monde », qui se dote d'une constitution commerciale à plusieurs niveaux, avec les mêmes objectifs de concurrence non discriminatoire et de prévention du protectionnisme. L'expression « à plusieurs niveaux » signifie que les acteurs non étatiques ont juridiquement accès aux tribunaux nationaux et internationaux de manière à contenir les gouvernements et à défendre les garanties constitutionnelles concernant la liberté, la non-discrimination, la primauté du droit et la protection sociale, en cas de défaillance généralisée de l'État (Petersmann, 2006 : 6). Les conflits commerciaux se trouvent ainsi dépolitisés, décentralisés et remplacés par des règles constitutionnelles d'un niveau juridique supérieur, qui peuvent être directement appliquées par les tribunaux nationaux.

Ce point de vue mondial critique sévèrement les approches constitutionnelles internes et externes des accords commerciaux, notamment parce qu'elles mettent l'accent sur la souveraineté de l'État. Pour les tenants de l'approche mondiale, la notion « westphalienne » du droit international est dépassée. La notion d'un système conduit par ses membres et centré sur l'État est contraire aux intérêts vitaux des citoyens.¹⁷¹ Selon eux, les lois commerciales nationales sont nécessairement des « constitutions partielles » et, de surcroît, de qualité douteuse. Elles ne peuvent régler les problèmes mondiaux impliquant des retombées transnationales et bien souvent, elles n'ont pas permis de lutter contre le protectionnisme national.¹⁷²

¹⁶⁹ On notera que l'approche interne-externe des accords commerciaux ne considère pas « l'État » comme un bloc monolithique. Le pouvoir exécutif, le pouvoir législatif et le pouvoir judiciaire sont trois corps d'agents de l'État distincts, hétérogènes et souvent en conflit.

¹⁷⁰ Ainsi, le gouvernement conclut un accord commercial de son propre gré pour résoudre le problème des retombées internationales du protectionnisme commercial.

¹⁷¹ « L'orientation exclusive de la doctrine traditionnelle du droit public international sur la souveraineté extérieure de l'État et l'orientation non moins exclusive des théories ... constitutionnelles sur les abus de pouvoir internes et les droits des citoyens à l'intérieur des États doivent être corrigées par des théories constitutionnelles transnationales sur la manière de protéger ... plus efficacement, par-delà les frontières, la démocratie et la primauté du droit. » (Petersmann, 1998 : 177)

¹⁷² « Toutes les constitutions nationales restent confrontées au dilemme de Locke selon lequel, dans un monde interdépendant comptant quelque 200 États souverains, la plupart des constitutions ne prévoient que quelques règles de procédure limitant le pouvoir discrétionnaire en matière de politique étrangère de taxer, restreindre et réglementer les relations transnationales des citoyens. Les constitutions nationales sont donc des solutions partielles et incomplètes. Elles ne limitent pas les pouvoirs discrétionnaires en matière de politique étrangère et elles ne contribuent pas à l'offre collective de « biens publics mondiaux ». » (Petersmann, 2006 : 8)

Par ailleurs, les accords commerciaux internationaux entre gouvernements n'éliminent pas le risque de défaillance (inter)national de l'État, pour la simple raison qu'ils sont négociés par des gouvernements mûs par leur propre intérêt et à la recherche de rente. En résumé, l'interconnexion des gouvernements agissant en tant qu'intermédiaires entre les citoyens de différents pays produit souvent des résultats non désirés.¹⁷³

Par conséquent, comme le dit Petersmann, les États perdent progressivement leur avantage institutionnel dans la fourniture de biens publics. Les différents pays ne peuvent plus répondre aux besoins de participation démocratique, de légitimité et de respect des droits inaliénables de l'individu. Comme les échanges commerciaux se font entre acteurs privés (producteurs, commerçants et consommateurs) et non entre gouvernements, la loi internationale doit garantir les droits privés qui ne sont pas nécessairement au centre des préoccupations des gouvernements.¹⁷⁴ Conscients de cela, les citoyens mondiaux s'efforcent de se doter de constitutions mondiales à plusieurs niveaux, qui réussissent à produire des biens publics réellement mondiaux (l'UE en étant un exemple de choix). Ce « changement de paradigme », entre le système westphalien historiquement centré sur l'État et axé sur le pouvoir et un système moderne de droit international, a finalement gagné la sphère du commerce mondial.¹⁷⁵ Pour conclure, la justification mondiale des accords commerciaux fait valoir que le public mondial contourne les gouvernements nationaux pour établir une constitution économique mondiale à plusieurs niveaux.

L'idée que les accords commerciaux sont des constitutions internationales à plusieurs niveaux a été critiquée par les spécialistes du droit international. Premièrement, elle semble effacer la distinction importante entre description et prescription. L'approche mondiale traite plus de ce que l'OMC devrait être que de ce qu'elle est aujourd'hui. Après tout, dans la plupart des pays, le droit de l'OMC n'a aucun effet direct dans le système juridique national. Les États, même s'ils sont une source de désagrément pour les citoyens, existent bel et bien et, faute de mieux, ce sont les gouvernements qui représentent les pays dans les négociations commerciales internationales.¹⁷⁶ Même dans les milieux les plus éduqués du monde, les citoyens ne s'intéressent pas suffisamment aux questions commerciales internationales. De plus, même les acteurs privés sensibilisés et éclairés n'ont ni les moyens ni la légitimité nécessaires pour engager un dialogue mondial sur l'élaboration d'une constitution commerciale.¹⁷⁷ Deuxièmement, selon les critiques (par exemple Howse et Nicolaidis, 2001 ; Cass, 2005), l'approche mondiale évacue des questions conceptuelles essentielles. Par exemple comment le système commercial multilatéral pourrait-il être « constitutionnalisé » en l'absence de *demos mondial* ? Comment les problèmes mondiaux de l'action collective sont-ils résolus sinon par l'intermédiaire des gouvernements nationaux ? Et, même ainsi, comment cette constitution mondiale pourrait-elle être modifiée ou adaptée aux circonstances et aux besoins particuliers des pays ?

¹⁷³ Petersmann (2005) parle d'un « déficit juridictionnel » (le champ d'application d'un accord commercial est trop limité pour traiter les problèmes réels, si l'accent est mis uniquement sur l'éradication des externalités, empêchant de ce fait la fourniture de biens collectifs véritables); d'un « déficit de participation démocratique » (lorsque les gouvernements négocient les termes d'un accord, il est peu probable que celui-ci soit le résultat d'un processus démocratique représentatif, participatif et délibératif dans chacun des États membres); et d'un « déficit d'incitation » (les citoyens en tant que véritables acteurs économiques sont traités comme de simples objets d'un protectionnisme commercial autoritaire et non comme les sujets de droit d'un système commercial mondial libéral).

¹⁷⁴ « Le droit économique international moderne est axé sur le citoyen et vise à limiter l'insistance hobbesienne traditionnelle sur les droits souverains des gouvernements, les contrôles aux frontières, la protection mercantiliste des industries nationales et la discrimination nationale à l'encontre des étrangers, qui ... entravent une coopération mutuellement avantageuse entre citoyens par-delà les frontières. Ce n'est pas l'État-nation et son économie nationale, mais leur intégration mondiale et leur déréglementation au profit des producteurs, des commerçants et des consommateurs individuels qui sont l'objectif du droit économique international moderne. » (Petersmann, 1998 : 179)

¹⁷⁵ Pour Petersmann (2006 : 33), il peut être utile de concevoir « le droit de l'OMC comme faisant partie d'un « cadre constitutionnel » à plusieurs niveaux pour limiter la gouvernance commerciale à plusieurs niveaux au profit des producteurs, des commerçants, des consommateurs et des autres citoyens. »

¹⁷⁶ « Pour Petersmann, les États sont un désagrément. Il est en droit de le penser, mais il ne peut pas les ignorer. Si les obligations au regard de l'OMC devaient être exécutoires directement dans le cadre du système judiciaire des membres, les libre-échangistes pourraient se réjouir dans un premier temps. Mais ils ne tarderaient pas à déchanter, à mesure que les effets dynamiques d'un tel changement juridique se feraient sentir, car il est pratiquement certain que les agents de l'État qui ont négocié au départ les règles des accords commerciaux en réduiraient la portée en réduiraient la portée ... » (Tarullo, 2002).

¹⁷⁷ Même si les citoyens intéressés avaient les moyens de rédiger une constitution commerciale mondiale, ils n'auraient pas la légitimité pour le faire, à moins qu'ils ne représentent la majorité de l'électorat mondial.

a) Comparaison des différentes justifications

On s'interroge de plus en plus, depuis quelques années, sur la nécessité d'une réforme juridique, institutionnelle et politique du système commercial mondial. Le Directeur général de l'OMC, M. Pascal Lamy, a critiqué à une occasion les processus d'élaboration de règles et de prise de décisions de l'OMC en les qualifiant de « moyennageux » et a prôné de nouvelles formes de « cosmopolitique » et de « collectivités cosmopolitiques » pour promouvoir les biens publics mondiaux.¹⁷⁸ Certains experts juridiques considèrent cette nouvelle tendance à la « cosmopolitique » comme un signe en faveur de la constitutionnalisation des affaires commerciales mondiales. Les quatre justifications juridiques des accords commerciaux examinées plus haut sont des variantes et des prolongements du thème de la constitutionnalisation. Les citoyens maîtrisent les problèmes d'action collective et définissent des règlements qui entravent la recherche de rentes par les groupes d'intérêts particuliers et les décideurs en modifiant la structure des incitations à la protection sur le marché politique.^{179,180}

Les quatre approches des accords commerciaux – approches nationale, transnationale, interne-externe et mondiale – ne sont pas nécessairement aussi opposées que le prétendent leurs partisans respectifs. Elles comportent des éléments complémentaires. Toutefois, l'importance que chacun accorde aux accords commerciaux internationaux comme moyens du constitutionnalisme varie de manières importantes. Pour l'approche mondiale, qui place directement l'individu au centre, l'accord commercial est la constitution. C'est un substitut constitutionnel d'un arrangement national.¹⁸¹ Pour les tenants de l'approche externe, un accord commercial est un ajout constitutionnel : il sécurise le flanc international de l'activité économique.¹⁸² Pour les tenants de l'approche interne, ce n'est qu'un complément de la constitution, un outil de renforcement ou de facilitation constitutionnels. Enfin, la théorie « interne-externe » considère les accords commerciaux comme un prolongement naturel d'une constitution nationale, dans le cadre duquel un sous-ensemble de citoyens (le corps législatif) délègue au pouvoir exécutif une partie de l'autorité qui lui est confiée par les citoyens.

Dans un esprit plus critique, toutes ces approches restent vagues quant à la manière et aux moyens précis permettant aux citoyens de maîtriser les problèmes d'action collective et de parvenir ainsi à rédiger une constitution commerciale nationale.¹⁸³ Étant donné le manque d'intérêt des citoyens en général pour les questions commerciales, il semble un peu incongru de miser sur les approches constitutionnelles des accords commerciaux. L'explication « interne-externe » qui considère la formulation de la politique commerciale comme un problème d'élites semble plus crédible à cet égard que les trois autres approches.

¹⁷⁸ Dans une conférence qu'il a donnée en 2001, M. Lamy, alors Commissaire européen au commerce, a dit que, pour améliorer la gouvernance mondiale, il faut un système qui assure une interconnexion entre les gouvernements, les marchés et la société civile. Réfléchissant au débat sur la mondialisation, il a estimé que le terme « gouvernance » a une connotation trop dirigiste et a proposé à la place le terme « cosmopolitique » (Lamy, 2001, et Charnovitz, 2004).

¹⁷⁹ Toutefois, l'approche interne-externe a une double orientation : les citoyens élisent les législateurs, lesquels « constitutionnalisent » ensuite la politique commerciale en la déléguant à l'exécutif.

¹⁸⁰ Il faut noter que la discussion ci-dessus sur les théories juridiques des accords commerciaux néglige les approches basées sur la théorie des contrats découlant de la discipline du droit et de l'économie. Bien que des spécialistes influents du droit et de l'économie aient suggéré que l'étude des accords commerciaux sous l'angle de la théorie des contrats pourrait constituer un riche programme de recherche (Bhandari et Sykes 1998; Dunoff et Trachtman 1999; Posner 1988), peu de travaux sur la raison d'être des accords commerciaux émanent du domaine du droit et de l'économie. À ce jour, il n'existe pas d'étude contractualiste approfondie et systématique du système commercial mondial. Sykes (1999 : 1127) fait observer : « Comme pour beaucoup d'autres sujets relevant du droit international, le droit et l'économie commencent seulement à aborder l'ensemble des sujets potentiels dans le domaine du commerce. »

¹⁸¹ Il importe de souligner qu'un accord commercial ne remplace pas une constitution nationale. Selon Petersmann, le constitutionnalisme doit s'appliquer à plusieurs niveaux pour être effectif (Petersmann, 2006).

¹⁸² Pour les tenants de cette approche, les accords commerciaux sont une condition *sine qua non*. En ce sens, les constitutions nationales et internationales ne sont pas reliées en série, comme deux lignes de défense constitutionnelle, mais en parallèle. Les constitutions nationales et internationales protègent les citoyens de différents côtés. La constitution nationale a des objectifs très divers (y compris de non-efficience), tandis que les accords commerciaux constitutionnalisent la politique commerciale transnationale.

¹⁸³ Comme Regan (2006) le souligne à juste titre, il n'y a aucune raison de penser que les groupes d'intérêts particuliers qui ont le pouvoir d'influencer les résultats de la politique commerciale n'ont pas également le pouvoir d'empêcher en premier lieu l'établissement d'une constitution économique nationale ou d'un accord commercial.

De plus, les théories constitutionnalistes des accords commerciaux ne semblent fonctionner que dans les pays démocratiques. Or, les signataires n'ont pas tous un régime démocratique. De plus, aucune des théories, sauf la théorie interne externe, n'explique pourquoi les gouvernements devraient obéir à la volonté de la majorité et négocier des accords commerciaux internationaux qui sont pour l'essentiel contraires à leurs propres intérêts. Comment peut-on expliquer l'abaissement progressif des obstacles au commerce au cours des 60 dernières années d'échanges multilatéraux, si les accords commerciaux continuent d'être contraires aux préférences des décideurs ? En réalité, les agents de l'État doivent avoir un intérêt dans la libéralisation du commerce, sinon ils bloqueraient les cycles de libéralisation internationale. Enfin, les approches juridiques examinées ci-dessus sont toutes caractérisées par une certaine prédominance des connotations normatives eu égard à des notions de démocratie, de souveraineté et de protectionnisme qui ne sont pas explicitées. Elles ont tendance à brouiller les lignes entre ce qui est et ce qui devrait être, c'est-à-dire entre analyse et prescription.¹⁸⁴

5. À PAYS DIFFÉRENTS, MOTIVATIONS ET ACCORDS DIFFÉRENTS

Est-ce qu'un petit pays autocratique ayant des institutions faibles a les mêmes raisons de coopérer dans le domaine commercial qu'un grand pays puissant et démocratique ayant un gouvernement crédible ? Dans les sous-sections 2, 3 et 4, nous avons examiné un certain nombre d'approches économiques, politiques et juridiques des accords commerciaux internationaux. Dans la présente cette sous-section, nous allons examiner la contribution de toutes ces théories à une meilleure compréhension de la coopération internationale entre des nations diverses. Il s'agit de savoir si différents pays ont des raisons différentes de conclure des accords commerciaux et en quoi la coopération est affectée si les pays ont des motivations différentes.

Les points fondamentaux exposés ici sont les suivants. Premièrement, une explication donnée de la conclusion d'accords commerciaux ne s'applique pas nécessairement de la même façon à tous les pays mais peut s'appliquer uniquement à un sous-ensemble de pays. Les critères de coopération décisifs, qui diffèrent selon les approches, comprennent la taille économique, la puissance militaire, le type de régime et la qualité des institutions. Deuxièmement, les différentes raisons de conclure des accords commerciaux ne s'excluent pas nécessairement. Par exemple, un grand pays qui est à la fois démocratique et militairement puissant peut avoir plus d'une raison de conclure un accord. De plus, du fait de leur diversité, les pays peuvent conclure différents types d'accord. Autrement dit, les différents pays ont différentes raisons de conclure des accords bilatéraux, régionaux ou multilatéraux (voir aussi la sous-section 2 d) ci-dessus).

a) Perspective économique

La théorie économique offre deux approches cohérentes des négociations commerciales : l'approche fondée sur les termes de l'échange et l'approche fondée sur l'engagement. Ces deux approches ne s'excluent pas mutuellement et les données disponibles n'éclairent guère sur leur pertinence. La plupart des autres approches économiques expliquent uniquement les accords préférentiels. S'agissant de la coopération entre des pays divers, la taille joue un rôle crucial dans les approches économiques bien que l'approche de l'engagement accorde plus d'importance à la crédibilité des gouvernements. Il y a des raisons de penser que des pays qui diffèrent au regard de ces deux critères ont des raisons différentes de participer à des accords commerciaux. Un autre aspect important des approches économiques est que, à la différence des autres approches, elles supposent toutes que les accords procurent des avantages mutuels aux pays qui y participent.

¹⁸⁴ Dunoff et Trachtman (1999 : 3) : « La science du droit international mélange trop souvent une description doctrinale minutieuse (voici ce que dit le droit) et des prescriptions non fondées (voici ce que le droit devrait être). Souvent, elle n'établit pas de lien convaincant entre la description et la prescription, ce qui affaiblit cette dernière. Il lui manque un programme de recherche progressif. »

i) *Le motif des termes de l'échange*

L'approche fondée sur les termes de l'échange explique les accords entre grands pays, mais pour l'essentiel elle n'explique pas pourquoi les grands pays souhaiteraient négocier avec les petits pays ni pourquoi ces derniers voudraient négocier entre eux. Un postulat essentiel de cette approche est que les pays peuvent, par leurs choix d'accès aux marchés, imposer à leurs partenaires commerciaux des externalités liées aux termes de l'échange. Les pays trop petits pour influencer sur le prix des exportations étrangères sont censés faire unilatéralement des choix de politique commerciale qui sont efficaces au plan international, puisqu'ils ne sont pas motivés par des transferts de coûts internationaux. Ces pays risquent moins de se retrouver dans un dilemme du prisonnier lié aux termes de l'échange où ils pourraient tirer avantage d'accords commerciaux.

Le nœud de la question est donc de savoir si un pays a ou non un pouvoir commercial. Comme nous l'avons vu dans la sous-section 2, les travaux théoriques de Gros (1987) donnent à penser qu'avec des produits différenciés, même de petits pays peuvent avoir un pouvoir commercial. De toute évidence, on a besoin de données empiriques sur ce point particulier. L'étude récente de Broda et al. (2006) constitue à cet égard un début intéressant.¹⁸⁵

La théorie fondée sur les termes de l'échange a du mal à expliquer les négociations commerciales entre petits pays, mais elle fournit une explication de leur participation au GATT/à l'OMC. La qualité de Membre du GATT/de l'OMC permet à un pays de bénéficier du traitement NPF de la part des autres Membres. Sans traitement NPF, un petit pays pourrait pâtir des négociations s'il finissait par faire l'objet d'une discrimination. Pour les petits pays qui ne bénéficient pas du traitement NPF, l'accession à l'OMC peut alors être un moyen d'éviter toute discrimination.

En principe, les grands pays ne devraient pas réserver le traitement NPF aux seuls Membres du GATT/de l'OMC. Comme nous le verrons plus loin dans la section C, si deux grands pays n'étendent pas aux pays tiers les avantages de leur accord bilatéral, par une forme de traitement NPF, ils risquent de voir ces avantages érodés par un « opportunisme bilatéral ». L'un des signataires peut conclure avec un pays tiers un autre accord qui réduit la valeur de l'engagement réciproque initial envers l'autre signataire. On pourrait donc s'attendre à ce que les grands pays accordent le traitement NPF à tous les autres pays. Mais les données disponibles indiquent que les Membres traitent parfois les non-Membres de manière discriminatoire.¹⁸⁶ Par ailleurs, même si les Membres accordent le traitement NPF aux non-Membres, ils ont à tout moment la possibilité de relever leurs tarifs douaniers au-dessus du niveau NPF. En outre, les Membres peuvent en principe – ce qu'ils font parfois – exercer une discrimination à l'égard de non-Membres en utilisant des instruments tels que des restrictions quantitatives, qu'ils ne seraient pas autorisés à utiliser à l'égard d'autres Membres.¹⁸⁷ Une question pratique qui se pose ici est de savoir quelle peut être la fréquence d'un tel comportement. On peut aussi se poser la question théorique de savoir si les grands pays auraient des raisons d'exercer une discrimination à l'encontre de pays plus petits si ces derniers ne peuvent pas influencer sur les prix mondiaux.¹⁸⁸ Même si la logique économique dicte en pareil cas un comportement non discriminatoire, il se peut que la politique fonctionne différemment.

La théorie fondée sur les termes de l'échange donne à penser que, si les petits pays peuvent être lésés s'ils ne participent pas au système, ils peuvent ne retirer aucun avantage de négociations commerciales entre grands pays, c'est-à-dire qu'une libéralisation réciproque entre grands pays peut ne pas avoir de retombées positives pour les pays plus petits. Le modèle des termes de l'échange semble indiquer que le

¹⁸⁵ Voir plus haut la sous-section 2.

¹⁸⁶ Pour des exemples de traitement discriminatoire à l'égard de pays non Membres de l'OMC, voir les examens récents des politiques commerciales du Canada, des États-Unis, du Japon et de l'UE, effectués par l'OMC.

¹⁸⁷ L'UE a imposé des restrictions à l'importation sur les chaussures et les articles de table et de cuisine en provenance de Chine et plusieurs pays imposent des restrictions quantitatives à des pays non Membres de l'OMC, pour des raisons de politique étrangère.

¹⁸⁸ Voir Staiger (2006).

GATT offre un environnement de négociation dans lequel les grands pays peuvent internaliser la plupart des avantages qu'ils retirent de leurs accords. Plus précisément, si deux grands pays A et B réduisent leurs tarifs douaniers de manière réciproque et non discriminatoire, il n'y a guère ou pas de retombées pour les pays tiers. Le raisonnement est le suivant. Lorsque A et B négocient des réductions tarifaires non discriminatoires sur la base de la réciprocité, ils font deux choses. Premièrement, ils ouvrent leurs marchés intérieurs à de nouvelles importations en provenance de l'autre pays ou de tout autre pays. Deuxièmement, grâce aux réductions tarifaires, ils améliorent la compétitivité de leurs exportations, qui sont de ce fait mieux placées pour profiter de l'accès accru au marché offert par chacun d'eux. Si les tarifs douaniers sont abaissés sur une base NPF, le détournement des échanges est évité. Si un pays tiers C ne réduit pas ses tarifs douaniers, ce qui pourrait être le cas d'un petit pays, il ne devrait être affecté ni négativement, ni positivement par les réductions tarifaires de A et B.¹⁸⁹ De plus, si C est un petit pays non Membre qui bénéficie du traitement NPF, il peut ne pas être fortement incité à participer.

Pour conclure, selon la théorie fondée sur les termes de l'échange, la motivation à conclure un accord commercial dépend du fait qu'un pays peut ou ne peut pas influencer le prix de ses importations par sa politique commerciale. Toutefois, on ne sait pas très bien combien de pays sont pauvres selon cette définition. Les grands pays ayant une puissance commerciale peuvent retirer des avantages d'un accord commercial. Cet accord devrait être multilatéral plutôt que préférentiel mais, comme les Membres exercent parfois une discrimination à l'égard des non-Membres, les petits pays sont incités à participer à l'accord.

ii) *Le motif de l'engagement*

L'approche fondée sur l'engagement établit une distinction entre les pays non pas en fonction de la puissance commerciale mais en fonction de la qualité des institutions nationales. Cette approche a de toute évidence une certaine pertinence pour les pays qui ont un gouvernement faible. Les gouvernements qui ont des problèmes de crédibilité peuvent utiliser les accords commerciaux internationaux pour faire passer des réformes commerciales. Les accords commerciaux peuvent être bilatéraux, régionaux ou multilatéraux, pourvu qu'ils offrent une menace crédible que les participants prendront des mesures de rétorsion si l'un d'eux viole son engagement. Toutefois, l'approche de l'engagement n'explique pas pourquoi un pays qui n'a pas de problème de crédibilité peut souhaiter conclure un accord avec un pays qui a un tel problème. Elle n'explique pas non plus les négociations réciproques en vue de réductions tarifaires. Elle peut expliquer, par exemple, pourquoi un pays accède au GATT/à l'OMC, mais pas pourquoi il aurait besoin de négociations réciproques pour abaisser ses droits de douane. Une fois qu'il est Membre, un pays peut s'engager unilatéralement à réduire ses droits de douane.

iii) *Autres motifs de coopération*

Comme nous l'avons vu dans la sous-section 2, les pays peuvent vouloir coopérer dans le domaine commercial parce qu'ils ont besoin d'augmenter la taille de leur marché. Cet argument qui, pour des raisons évidentes, s'applique essentiellement aux petits pays, explique à la fois leur coopération avec de grands pays et leur coopération entre eux. La petite taille, définie ici en termes de taille du marché plutôt qu'en termes de puissance commerciale, peut être un handicap parce que le marché intérieur n'est pas suffisamment grand pour générer les ventes nécessaires pour couvrir les coûts. Le fait d'obtenir l'accès à un grand marché peut donner aux entreprises d'un petit pays la possibilité de réaliser des économies d'échelle et de réduire ainsi leurs coûts tout en rentabilisant leur production.

Étant donné que, pour un grand pays, l'accès au marché d'un petit pays n'est pas un motif essentiel de coopération commerciale, l'argument ci-dessus n'explique pas pourquoi un grand pays accepterait de coopérer avec un petit pays. Un motif plausible pourrait être qu'il souhaite coopérer sur des questions autres que tarifaires, telles que les normes environnementales ou les droits de propriété intellectuelle.

¹⁸⁹ Bagwell et Staiger (2002, 2005) montrent que, pour une catégorie intéressante d'échanges entre pays, si les pays A et B négocient une réduction tarifaire conformément aux principes de réciprocité et de non-discrimination, le pays C n'enregistre aucune modification des termes de l'échange.

L'idée qu'un accord commercial peut aider à attirer l'IED est liée à l'argument de la taille du marché. Elle s'applique essentiellement aux petits pays et aux pays en développement. Ces pays peuvent avoir un intérêt à obtenir un accès, surtout préférentiel, au marché d'un grand pays pour attirer davantage les investisseurs étrangers. Ou bien, ils peuvent créer une zone de libre-échange entre petits pays pour la même raison.

Un autre motif de coopération commerciale, examiné dans la sous-section 2 ci-dessus, est celui de l'assurance. Cet argument vaut principalement pour les petits pays. C'est peut-être celui qui explique le mieux l'apparition d'un certain nombre d'accords commerciaux régionaux formant un système en étoile dans lequel le centre est un grand pays et les rayons sont des petits pays. Cela tient au fait que, lorsqu'un accord préférentiel est conclu entre un grand pays et un petit pays, les petits pays ne participant pas à l'accord souhaitent préserver leur accès au marché du grand pays. Ils seront donc incités à établir un arrangement préférentiel concurrent avec le même grand pays ou avec un autre. Ou bien, ils pourront choisir de pousser à la libéralisation multilatérale pour recréer des conditions égales entre les petits pays en termes d'accès aux marchés des grands pays.

Par ailleurs, la coopération commerciale entre les pays peut s'expliquer par la nécessité d'accroître leur pouvoir de négociation dans le contexte de la négociation d'accords avec de grands pays (en particulier, des pays développés). Cet argument s'applique essentiellement à la coopération entre des petits pays plutôt qu'entre un petit et un grand pays ou entre des grands pays, car un grand marché assure en soi un pouvoir de négociation important. Mais cela peut aussi expliquer la coopération entre un grand pays en développement et des petits pays en développement.

Enfin, il n'y a pas de raison particulière de penser que les motivations protectionnistes s'appliquent différemment aux grands pays et aux petits pays. Leur rôle en tant que facteurs de coopération commerciale dépendra plutôt du point de savoir s'il s'agit de pays voisins et si leurs gouvernements sont sensibles aux pressions des groupes d'intérêts organisés.

b) La perspective des relations internationales

Dans cette sous-section, nous allons examiner en quoi les quatre grandes théories des relations internationales examinées dans la sous-section 3 – à savoir le néoréalisme, l'institutionnalisme néolibéral, le libéralisme et le constructivisme – aident à comprendre la coopération internationale entre pays différents. Comment les différences nationales en termes de pouvoir, de taille, de niveau de développement et de régime expliquent-elles les différences dans les préférences des États et les comportements de coopération ?¹⁹⁰

i) L'école néoréaliste

Dans la conception néolibérale, les pays se préoccupent surtout de la sécurité nationale, des capacités militaires et de répartition des forces dans le système international. La coopération internationale est censée se produire sous la forme d'alliances ou de blocs de courte durée. Pour les néoréalistes, la coopération commerciale a essentiellement deux objectifs (Hirschman, 1980): agir sur l'offre intérieure (les apports du commerce et les gains d'efficacité pouvant être convertis en puissance militaire) et influencer sur la politique étrangère. Les pays puissants tentent de créer une dépendance et de contraindre les pays plus petits à la « coopération » commerciale. Les petits pays peuvent alors décider de se ranger du côté de l'État hégémonique dans l'espoir de bénéficier de son parapluie sécuritaire et de prospérer économiquement. Mais ils peuvent aussi opter pour une stratégie du contrepoids en constituant un bloc avec des pays rivaux. Les néoréalistes pensent donc que la constitution de blocs militaires va de paire avec la constitution de blocs économiques. Les accords commerciaux préférentiels entre alliés militaires seraient généralement la

¹⁹⁰ L'examen de ces quatre écoles traditionnelles des relations internationales ne prétend pas être exhaustif, il est plutôt illustratif. L'analyse est forcément un peu stéréotypée et parfois simplificatrice. Les écoles identifiées sont des groupements généraux d'approches théoriques des relations internationales et d'ailleurs un certain nombre de théoriciens s'inspirent librement et sélectivement de plusieurs d'entre elles.

règle.¹⁹¹ Dans ce cadre, le GATT à ses débuts pourrait être considéré comme un complément stratégique de l'OTAN voulu par les États-Unis et le Royaume-Uni pour tenter de lier une partie de l'Europe et de l'Amérique latine au bloc occidental (Grieco et Ikenberry, 2003). La profondeur et l'étendue d'un accord commercial sembleraient donc dépendre de la dynamique de l'équilibre des forces au niveau mondial.¹⁹²

Les réalistes postclassiques (des auteurs comme Stephen Krasner, Robert Gilpin ou Charles Glaser – voir Brooks, 1997) ont une vision plus nuancée de la dimension de pouvoir. Ils considèrent que le pouvoir n'est pas une fin en soi mais un moyen d'assurer la sécurité et d'accroître la base de ressources d'un pays. De plus, ils insistent sur les différentes facettes de la notion de pouvoir.¹⁹³ Pour les tenants de cette théorie, la coopération commerciale peut réduire la probabilité d'un conflit, aider à surmonter les externalités internationales, renforcer la sécurité nationale et accroître le bien-être du pays.¹⁹⁴ Les accords commerciaux doivent donc être dans l'intérêt de tous les pays, petits ou grands pays, en développement ou développés, démocratiques ou autocratiques. Toutefois, comme les gains économiques peuvent à terme être transformés en gains militaires, chaque pays doit surveiller étroitement les puissances ascendantes. Les puissances établies (régionales ou mondiales) devraient les exclure d'un accord commercial ou essayer de les lier au système commercial si étroitement qu'une confrontation militaire serait jugée trop coûteuse pour tous les pays concernés. On peut donc s'attendre à ce que les pays forment des alliances commerciales et sécuritaires (blocs) ou suivent la voie (plus risquée) d'un multilatéralisme basé sur des liens très étroits.¹⁹⁵

Comment la littérature sur la stabilité hégémonique traite-t-elle de la coopération commerciale entre des nations diverses ? Par défaut, cette théorie suppose deux types de pays – un pays hégémonique et le reste du monde. Pour lier les autres pays, mais aussi pour empêcher la « resquille », le pays hégémonique tient à créer une institution commerciale mondiale engageant le plus grand nombre de pays possible. La plupart des petits pays – indépendamment du niveau de développement ou du type de régime – sont disposés à y entrer si le pays hégémonique peut assurer de manière crédible qu'il n'exploitera pas de manière opportuniste le régime commercial et que les petits acteurs pourront effectivement recueillir les avantages promis de la coopération commerciale.¹⁹⁶ L'ampleur et la profondeur des engagements commerciaux sembleraient donc dépendre du niveau d'ambition de la puissance hégémonique et de la crédibilité de sa volonté d'agir dans l'intérêt mondial à long terme.

¹⁹¹ Gowa (1989) et Gowa et Mansfield (1993) estiment qu'en raison des externalités liées à la sécurité, des accords de libre-échange sont plus susceptibles d'être conclus au sein d'alliances militaires qu'entre elles et que ces alliances ont davantage de chances de se transformer en coalitions de libre-échange dans un système bipolaire que dans un système multipolaire. Pour Gowa et Mansfield (2004), les alliances favorisent les échanges entre les États et cet effet est plus marqué lorsque les échanges permettent des rendements d'échelle croissants plutôt que des rendements d'échelle constants.

¹⁹² La profondeur d'un accord commercial désigne l'importance des engagements *ex ante* en matière de libéralisation du commerce tandis que son étendue correspond au nombre de secteurs et de questions couverts par l'accord.

¹⁹³ Le concept contemporain de pouvoir dans les relations internationales ne doit pas être assimilé à la capacité militaire ou à la taille du marché. Bien que cette dernière soit souvent considérée comme l'une des principales sources du pouvoir dans le contexte du commerce international (voir, par exemple, Barton et al., 2006 : 10-11), la théorie des relations internationales a attiré l'attention sur les multiples facettes du pouvoir. Dans leur ouvrage, Michael Barnett et Raymond Duvall analysent les différentes dimensions de la notion de pouvoir utilisée dans la théorie contemporaine des relations internationales. Ils font une distinction entre le pouvoir coercitif et le pouvoir institutionnel, d'une part, et le pouvoir structurel et le pouvoir productif, de l'autre. Le pouvoir coercitif et le pouvoir institutionnel fonctionnent grâce à « l'interaction d'acteurs spécifiques », tandis que le pouvoir structurel et le pouvoir productif fonctionnent grâce aux « relations sociales de constitution ». Cette typologie englobe à la fois le pouvoir découlant des ressources matérielles et le pouvoir découlant des ressources « idéationnelles » (Barnett et Duvall, 2005). Gregory Shaffer a analysé le fonctionnement de deux de ces formes de pouvoir – le pouvoir coercitif et le pouvoir institutionnel – dans le contexte de l'OMC (Shaffer, 2005). Pour différentes approches du pouvoir dans la théorie des relations internationales, voir, par exemple, Baldwin (2002).

¹⁹⁴ Les réalistes postclassiques interprètent la notion de « sécurité » de manière plus large que les néoréalistes. Pour eux, la sécurité englobe un ensemble de « nouvelles questions », comme les conflits dus à la rareté des ressources (eau, par exemple), le problème des réfugiés, les migrations et la pollution. Par conséquent, les accords commerciaux qui traitent de ces questions, notamment les ACR, peuvent prendre une importance particulière dans la coopération internationale (Ravenhill, 2005).

¹⁹⁵ Sur le rapport général entre les alliances militaires et les courants d'échanges mondiaux, voir, par exemple, Gowa et Mansfield (2004) et Mansfield et Bronson (1997).

¹⁹⁶ Bien que la question n'occupe pas une large place dans la littérature, le même concept peut s'appliquer aux puissances hégémoniques régionales. Selon la logique de la théorie de la stabilité hégémonique, il est probable que ces puissances régionales opteront pour l'intégration commerciale régionale. Mais, dans sa sphère d'influence, la puissance hégémonique locale s'efforcera de lier tous les pays.

ii) *L'école de l'institutionnalisme néolibéral*

Comme nous l'avons vu dans la sous-section 3 b), les institutionnalistes néolibéraux supposent que les intérêts déterminent le pouvoir et non l'inverse, comme le pensent les néoréalistes. Leurs théories sont axées sur l'intérêt des acteurs à maximiser l'utilité et à assurer l'efficacité, plutôt que sur la dimension de pouvoir. Les préoccupations des nations concernant les gains absolus des parties qui coopèrent l'emportent sur les préoccupations mercantilistes concernant les gains relatifs.

Par conséquent, la coopération commerciale entre des nations diverses aura lieu indépendamment de la taille, de la puissance économique, du niveau de développement ou du type de régime politique. Tant que les gains d'efficacité attendus de la coopération l'emportent sur les coûts estimés de l'établissement et du maintien du régime de coopération, les pays concluront des accords commerciaux. Par conséquent, la préférence des pays pour une coopération bilatérale, plurilatérale ou multilatérale dépendra dans une large mesure du contexte initial (par exemple des imperfections du marché auxquelles il faut remédier), de l'environnement de négociation (combien de parties sont impliquées et quel est le niveau d'information des signataires), des coûts liés à la rédaction du « contrat commercial » et des gains escomptés de la coopération continue.¹⁹⁷

iii) *Les approches libéralistes de la coopération commerciale*

Les théoriciens du libéralisme ouvrent la boîte noire de la politique nationale. Des accords commerciaux sont conclus si la décision de coopérer est le résultat d'équilibre d'un processus de délibération national rationnel faisant intervenir différentes parties prenantes non étatiques et différentes entités gouvernementales. Pour les tenants du libéralisme, il est important de souligner que chaque pays est unique du fait de la particularité de son organisation interne. Par conséquent, si l'on veut expliquer pourquoi les pays concluent des accords commerciaux, il est inapproprié de regrouper les pays et de les étiqueter comme « pays en développement », « petits pays », « pays démocratiques », etc., précisément parce que le risque de négliger des différences importantes est trop grand.

Pour les libéralistes, la taille économique d'un pays ne détermine pas *a priori* sa position commerciale, pas plus que ne le font la répartition du revenu ou le niveau moyen des revenus, la structure industrielle, le nombre d'habitants, le niveau d'éducation, les processus politiques ou le type de régime politique. Ces facteurs font tous partie du contexte national – c'est-à-dire de l'ensemble présent de contraintes et de restrictions qui doivent être prises en compte par les groupes de la société partisans du libéralisme commercial. Si les libre-échangistes veulent l'emporter dans l'élaboration de la politique commerciale nationale, ils doivent dominer les factions protectionnistes dans le processus de décision, quels que soient les obstacles et les pierres d'achoppement. Par conséquent, les facteurs constituant le contexte national, tel que le type de régime, le degré de corruption et les processus politiques, sont importants dans la mesure où ils influent positivement ou négativement sur la position de négociation des parties nationales favorables au commerce (par exemple Odell, 1990).

iv) *Les approches constructivistes de la coopération commerciale*

Selon la théorie constructiviste, les États coopèrent et créent des institutions qui déterminent leurs intérêts et leur comportement tout en les restreignant. Toutefois, pour les constructivistes, la question la plus importante est de savoir non pas pourquoi les États coopèrent, mais pourquoi ils veulent coopérer en premier lieu. Là, le rôle des entrepreneurs moraux et des communautés épistémiques est déterminant du côté des acteurs (effets locaux). Des individus charismatiques ou des élites influentes peuvent changer la perception du public dans le monde entier (on peut penser ici à Karl Marx ou au Club de Rome).

¹⁹⁷ Il semble que, du fait de la complexité croissante des relations commerciales, les accords commerciaux multilatéraux soient supérieurs à un réseau décentralisé d'accords bilatéraux en raison des efficacités liées aux coûts de transaction (Abbott et Snidal, 1998). Mais la complexité accrue des contrats signifie aussi que les négociations précontractuelles ont un coût plus élevé (Fearon, 1998). Les États rationnels doivent donc sopeser les coûts et les avantages escomptés du choix d'une coopération commerciale bilatérale, plurilatérale ou multilatérale.

Toutefois, les stimulants systémiques (« effets globaux ») confèrent un sens social et aident à élaborer des normes internationales. Ce sont, par exemple, les normes de sécurité internationale, la promotion de la paix, le rejet de la piraterie, du génocide ou de l'esclavage et la création d'un ordre commercial international équitable et libéral.

Dans le domaine de la coopération commerciale internationale entre des nations diverses, cela signifie que les pays (ou plutôt les sociétés) adeptes d'un commerce international plus libre et moins réglementé voudront s'associer à des sociétés qui partagent les mêmes idées pour établir un accord commercial.¹⁹⁸ Dans ce cadre d'analyse, la taille du pays et de sa population, la puissance économique, le style de régime, la géographie et d'autres facteurs sont secondaires. Ce qui compte, c'est le degré d'engagement d'une société en faveur d'un ordre économique international plus libéral.

c) Perspective juridique

Dans la sous-section 4, nous avons examiné les approches « juridiques » des accords commerciaux. Les quatre approches – appelées approches constitutionnelles, interne, externe, interne-externe et mondiale – sont toutes des variantes du même thème du constitutionnalisme. Ce sont les sociétés qui ont conscience du phénomène mondial de recherche de rentes parmi les responsables de la politique commerciale soucieux de leur intérêt personnel. Pour tenter de surmonter la défaillance généralisée des politiques dans le domaine de la politique commerciale, les sociétés concluent des constitutions commerciales internationales.

Quel rôle la diversité des nations joue-t-elle maintenant dans les théories juridiques des accords commerciaux ? D'un point de vue juridique, la condition préalable pour conclure un accord commercial quel qu'il soit semble être l'existence d'un régime démocratique. Toutes les théories juridiques examinées ci-dessus reposent fondamentalement sur l'hypothèse que les citoyens ont les moyens juridiques de s'assembler, de discuter et, le cas échéant, d'obliger leurs responsables à conclure un accord commercial (par exemple en ne réélisant pas les politiciens récalcitrants). Sans un ensemble de principes fondamentaux généralement associés à un régime démocratique, le constitutionnalisme n'est pas possible : pour qu'il puisse exister, plusieurs éléments sont indispensables : le gouvernement du peuple, l'octroi aux citoyens des droits politiques fondamentaux (liberté d'assemblée, liberté d'expression, liberté de voter) et un état de droit fonctionnant bien (séparation des pouvoirs, faible degré de corruption, système judiciaire efficace et impartial). D'autres facteurs internes, comme l'existence d'un certain niveau de subsistance et d'éducation, ainsi qu'un accès suffisant à l'information, semblent cruciaux.

Il semble donc que les approches juridiques des accords commerciaux prédisent que ce sont principalement les sociétés démocratiques, informées et riches qui ont les moyens de conclure des accords commerciaux entre elles. On ne peut envisager l'adhésion de pays autocratiques que s'ils sont suffisamment influents pour causer des externalités pour les pays démocratiques qui ont les moyens de les contraindre à adhérer aux accords (cela ne vaut évidemment que pour les approches constitutionnalistes externes et internes-externes).

¹⁹⁸ Les sociétés peuvent apprécier la libéralisation du commerce pour diverses raisons : promotion de la paix, raisons religieuses, stabilité économique et croissance, augmentation du bien-être, souci d'équité et de justice, etc.

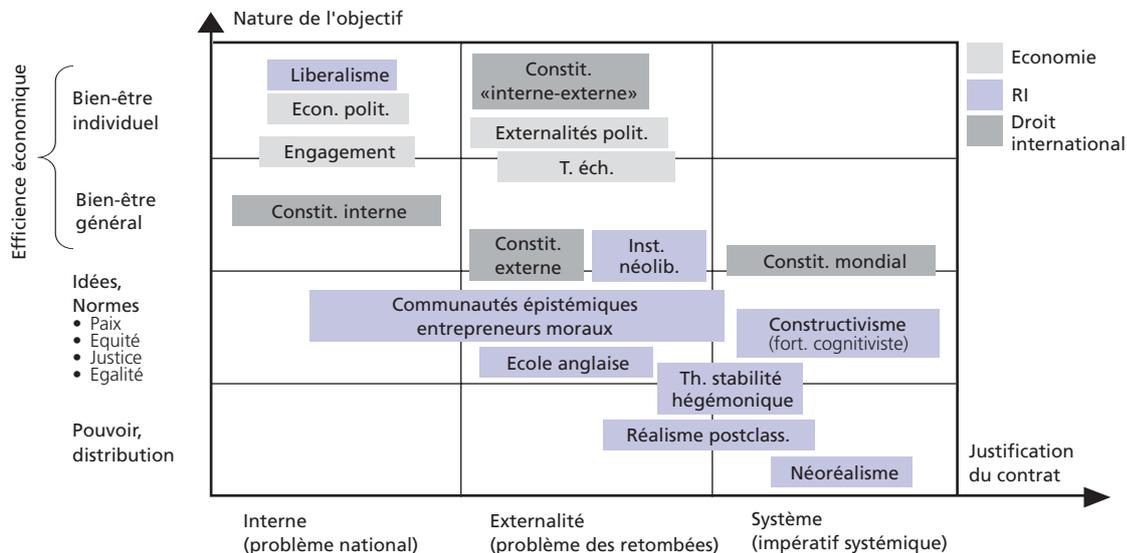
6. CONCLUSION : COMMENT INTERPRÉTER LES DIFFÉRENTES JUSTIFICATIONS DE LA COOPÉRATION COMMERCIALE

Dans cette section, nous avons passé en revue différentes approches des accords commerciaux, fondées sur l'économie, les relations internationales et le droit. L'objectif général était d'expliquer ce qui amène des pays souverains à conclure des accords commerciaux bilatéraux, plurilatéraux ou multilatéraux. Cette dernière section présente un certain nombre de conclusions qui font la synthèse des éléments des trois approches.

Avant de comparer les similitudes et les différences entre les diverses explications de la coopération commerciale proposées par les trois disciplines, il est bon en premier lieu de souligner la pertinence de la présente analyse. Pourquoi chercher à expliquer les motifs qui sous-tendent les accords commerciaux ? Il y a à cela trois raisons importantes. Premièrement, les facteurs qui motivent un contrat, comme un accord commercial international, en déterminent la nature de manière essentielle. La conception d'un traité, c'est-à-dire des règles, des dispositions, des procédures et des éléments d'organisation, dépend principalement des objectifs sous-jacents des parties contractantes (cette question sera examinée dans la section C). Deuxièmement, il est indispensable de comprendre de manière cohérente la nature d'un accord commercial pour débattre de la qualité de ses résultats. C'est logiquement par rapport à la raison d'être de l'accord que l'on peut en mesurer l'efficacité.¹⁹⁹ Troisièmement, les membres des groupes spéciaux chargés du règlement des différends ou les membres de l'Organe d'appel sont tenus d'interpréter un accord suivant le sens ordinaire de ses termes dans leur contexte et compte tenu du but de l'accord. En vertu de l'article 31 de la Convention de Vienne sur le droit des traités, un traité doit être interprété à la lumière de son objet et de son but.²⁰⁰

Comment interpréter les différentes justifications de la coopération commerciale présentées dans cette section ? En quoi les approches des accords commerciaux fondés sur les disciplines de l'économie, des relations internationales ou du droit international, diffèrent-elles ? Sur quels points ont-elles des similitudes ? Le graphique 1 représente sur deux axes les ressemblances et les différences entre les justifications de la coopération commerciale examinées plus haut.

Graphique 1
Comparaison des justifications des accords commerciaux



Notes: L'abréviation «constit.» signifie «constitutionalisme», et l'abréviation «inst. néolib.» signifie «institutionnalisme néolibéral». «Écon. polit.» est l'abréviation désignant les approches de l'élaboration des politiques commerciales nationales fondées sur l'économie politique (voir les sections B.2.b) et c) et C.3.c)).

Source: Compilation des auteurs.

¹⁹⁹ Les spécialistes qui critiquent l'efficacité ou l'efficacité d'un accord commercial et/ou qui proposent des réformes devraient indiquer comment ils comprennent les objectifs centraux du traité. Sinon, on peut dire que l'accord est examiné dans une sorte de vide logique.

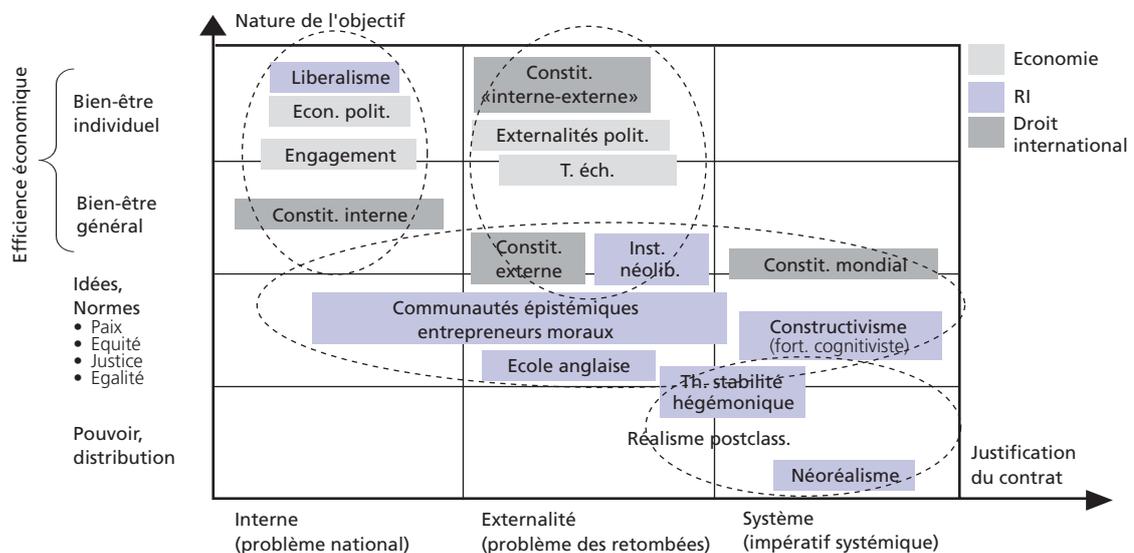
²⁰⁰ Selon l'article 31 de la Convention de Vienne, il faut tenir compte, en même temps que du contexte, de toute pratique ou accord ultérieurs relatifs à la même question et de toute règle pertinente du droit international public applicable entre les parties.

L'axe vertical représente la « nature de l'objectif » visé par le contrat commercial. L'axe horizontal représente la « justification du contrat ». ²⁰¹ C'est sur l'axe horizontal que la similarité est la plus frappante entre économie, relations internationales et droit international. Les approches des trois disciplines postulent l'existence d'un problème national (interne), ou d'un problème lié à une externalité (retombée) qu'un accord commercial peut aider à résoudre. En outre, plusieurs écoles de pensées spécialistes des relations internationales et du droit invoquent une sorte d'impératif systémique pour expliquer la conclusion d'un contrat. Le contexte international ou la nature du système pousse alors les États à coopérer dans le domaine commercial.

Toutefois, les approches fondées sur l'économie, les relations internationales et le droit sont très différentes dans leur explication des raisons pour lesquelles les pays voudraient coopérer en premier lieu. Alors que les théories économiques (économie politique) supposent que les acteurs cherchent à maximiser l'efficacité économique pour un sous-groupe particulier de la société (groupes d'intérêts, décideurs, consommateurs), ou pour la société dans son ensemble (bien-être général), d'autres approches de la coopération internationale font une place centrale à des objectifs autres que l'efficacité économique. Certaines théories des relations internationales affirment que les acteurs sont motivés par la recherche du pouvoir militaire ou par le rang du pays dans le système international. Ou encore, certaines explications fondées sur le droit et les relations internationales affirment que ce sont des facteurs non économiques fondés sur des idées ou des idéaux, comme le souci d'égalité ou d'équité ou de paix, qui poussent les pays à coopérer dans le domaine du commerce.

Le tableau qui s'en dégage (représenté par le graphique 2) est le suivant :

Graphique 2
Regroupement des justifications des accords commerciaux



Note: L'abréviation «constit.» signifie «constitutionalisme» et l'abréviation «inst. néolib.» signifie «institutionnalisme néolibéral». «Écon. polit.» est l'abréviation désignant les approches de l'élaboration des politiques commerciales nationales fondées sur l'économie politique.

Source: Compilation des auteurs.

Une façon de grouper les diverses explications des accords commerciaux est illustrée par les ensembles en pointillés dans le graphique 2. On distingue quatre groupes d'explications – qui se chevauchent partiellement – des raisons pour lesquelles les pays peuvent souhaiter coopérer dans le domaine commercial. De haut en bas et de gauche à droite, on voit que le premier groupe postule un problème purement interne qui

²⁰¹ Il est important de comprendre que la « justification du contrat » et la « nature de l'objectif visé » sont deux notions distinctes. La première concerne l'intention contractuelle en réponse à la question : « Quel problème un contrat peut-il résoudre ? » ou « Quelle situation la conclusion d'un contrat peut-elle améliorer ? » La seconde porte sur l'objectif qui guide les décisions des acteurs. Elle répond à la question : « Que voulons-nous obtenir par la coopération ? ».

affecte négativement l'efficacité économique dans un pays et qu'un contrat international peut aider à résoudre. La théorie libérale des relations internationales, l'approche juridique constitutionnaliste interne et les approches de l'économie politique et de l'engagement fondées sur l'économie sont toutes des variantes de ce thème.

Le deuxième groupe d'explications considère que les retombées économiques internationales constituent le principal problème auquel un contrat peut remédier. Les accords commerciaux sont ainsi conclus pour restreindre l'unilatéralisme, puisque les actions d'un pays peuvent nuire au bien-être économique d'autres pays. Un contrat international peut atténuer les problèmes de chacun pour soi. Cette idée de base est (avec quelques variantes et extensions) au centre des approches juridiques constitutionnalistes internes, de l'école de l'institutionnalisme néolibéral basée sur les relations internationales et des théories fondées sur les termes de l'échange et les externalités politiques dans le domaine de l'économie.

Le troisième groupe d'explications des accords commerciaux pourrait être appelé la « voie idéationnelle ». Selon ses tenants, ce sont des objectifs normatifs, non économiques qui guident les actions des responsables de la politique commerciale. Tout comme les motifs économiques ou les motifs de pouvoir ne permettent pas d'expliquer de manière satisfaisante pourquoi le travail des enfants et des prisonniers, le travail servile, le trafic d'êtres humains et le trafic de drogue sont inadmissibles, la pensée économique ne peut pas expliquer pleinement pourquoi des accords commerciaux sont conclus. Les normes et valeurs fondamentales de civilisation, les traditions ancestrales, le sens collectif de l'histoire et de l'humanité et d'autres facteurs idéationnels amènent des personnalités influentes, des groupes clés et des États à conclure des accords commerciaux. Comme on l'a vu dans la sous-section 5, les facteurs idéationnels poussent les pays à accueillir dans le cercle des participants même de petits pays sans importance économique. Les objectifs non économiques des parties contractantes jouent un rôle crucial dans les approches juridiques du constitutionnalisme externe et mondial. Dans le domaine de la littérature sur les relations internationales, on peut trouver des éléments idéationnels dans l'institutionnalisme néolibéral, dans la théorie de la stabilité hégémonique et dans l'idéalisme, mais surtout dans les écoles du constructivisme faiblement et fortement cognitiviste.

Le dernier groupe d'explications peut être qualifié d'arguments de « *realpolitik* ». Les pays concluent des accords commerciaux, ou s'abstiennent de le faire, pour des raisons de pouvoir et de subsistance (c'est-à-dire d'efficacité distributive). Pour paraphraser Clausewitz, pour ceux qui expliquent les accords commerciaux par des motifs de pouvoir, la coopération commerciale est un prolongement de la politique par d'autres moyens.²⁰² Ainsi, les États s'engagent dans la coopération commerciale parce qu'ils sont forcés de le faire ou pour en retirer un avantage précis en termes de pouvoir (création d'une dépendance, équilibrage, constitution de blocs, etc.). Cette préoccupation pour le pouvoir et la répartition est particulièrement présente dans l'école néoréaliste des relations internationales, mais aussi dans le réalisme postclassique et dans la théorie de la stabilité hégémonique.

L'existence d'autant de théories différentes cherchant à expliquer le même phénomène, à savoir la conclusion d'accords commerciaux internationaux, permet de se demander s'il y a une seule théorie capable d'expliquer la coopération internationale. L'analyse de l'impact de la diversité des nations sur la probabilité de conclure des accords commerciaux différents corrobore l'idée que la conclusion de tels accords est un jeu à motifs mixtes.²⁰³ Un jeu à motifs mixtes a à la fois une dimension interne et externe. Premièrement, un pays est probablement motivé par une série d'objectifs économiques et non économiques (partiellement contradictoires) qu'il veut poursuivre en concluant un accord commercial. Il peut vouloir promouvoir la paix et la stabilité dans sa région, se propulser à un rang dans le système international, attirer l'IED, atténuer l'influence des groupes d'intérêts particuliers ou empêcher des partenaires commerciaux de pratiquer une politique excessive de chacun pour soi, etc. Deuxièmement, on

²⁰² La citation originale de Carl von Clausewitz est évidemment: « La guerre est un prolongement de la politique par d'autres moyens. » (voir Clausewitz, 1993).

²⁰³ Toutefois, la conception des accords commerciaux comme un jeu à motifs mixtes entre pays souverains est non pas une conclusion mais une théorie. L'analyse faite dans cette section ne permet en aucun cas de réfuter l'affirmation éventuelle qu'il existe une explication dominante unique de la conclusion d'accords commerciaux internationaux.

peut s'attendre à ce que les pays signataires aient des objectifs très hétérogènes. Il est probable que les différents pays auront un ensemble idiosyncratique d'objectifs en matière de coopération commerciale.

Parmi les conclusions pouvant être tirées de l'analyse ci-dessus, la première est que les spécialistes ont encore fort à faire pour fournir une explication holistique des accords commerciaux. Si les explications économiques, politiques et juridiques actuelles permettent d'éclairer certains aspects du jeu de la coopération, elles sont loin de donner une vue d'ensemble. Le travail interdisciplinaire semble constituer une voie de recherche féconde et prometteuse pour l'avenir.²⁰⁴

Deuxièmement, étant donné que chaque pays signataire a probablement son propre ensemble pondéré de motifs de coopération, l'équilibre initial de l'accord commercial (le consentement commun indispensable pour la conclusion de tout contrat) peut être difficile à identifier et spécifier de manière détaillée. En outre, les changements d'environnement imprévus, le dynamisme, les chocs futurs et tous les autres facteurs qui ont un impact sur l'équilibre contractuel initial augmentent évidemment la complexité intrinsèque. L'accord commercial initial doit donc être considéré comme un contrat nécessairement incomplet (voir la section C pour plus de détails sur ce point). Deux conséquences en découlent immédiatement. D'une part, les accords commerciaux sont loin d'être des contrats parfaits et dépendent, de ce fait, de la bonne volonté de tous les signataires. Il faut qu'ils aient à tout moment une perception commune de la direction et de la conduite à suivre.²⁰⁵ D'autre part, les différends commerciaux en sont un résultat inévitable. Le caractère incomplet des accords est source d'ambiguïté, de controverses, de malentendus et d'opportunisme. Pour améliorer un accord et l'adapter à l'avenir, les signataires doivent considérer les différends comme un moyen de clarifier les termes ambigus du traité et les politiques commerciales. Tant qu'ils ne menacent pas le contrat lui-même, les désaccords peuvent être le signe que le système fonctionne et non qu'il est défaillant.

Troisième et dernier point, l'idée que les États ont des raisons hétérogènes de coopérer par le biais d'accords commerciaux devrait être prise en compte dans les négociations commerciales et dans la conduite des relations commerciales. Les négociateurs doivent être conscients du fait que les différents pays concluent des accords commerciaux pour des raisons différentes, qui peuvent leur être propres. En outre, le fait d'être conscient de la diversité des motifs de coopération commerciale permet de mieux comprendre la position de chaque pays à l'égard de la politique commerciale et des négociations en la matière.

²⁰⁴ Comme exemple de travail interdisciplinaire potentiellement fructueux, on peut mentionner la possibilité de clarifier les fonctions objectives des agents économiques, supposées par les économistes. Les approches économiques des accords commerciaux postulent que les agents maximisent leur utilité de manière rationnelle. Pour être simple, la théorie classique part du principe que l'efficacité économique (généralement la maximisation du revenu) est le meilleur indicateur indirect de l'utilité. Les approches juridiques et fondées sur les relations internationales pourraient aider à élargir ce point de vue et à intégrer dans la fonction d'utilité des économistes les préférences non économiques (telles que la paix, l'équité, l'égalité, la légitimité, etc.).

²⁰⁵ L'intention commune de toutes les parties est généralement exprimée dans le préambule d'un traité, même si c'est à un niveau de généralité qui rend difficile de s'y référer pour interpréter telle ou telle disposition. Néanmoins, le libellé du préambule peut souvent être considéré comme le plus petit commun dénominateur, c'est-à-dire l'élément central de l'intention contractuelle.

BIBLIOGRAPHIE

- Abbott, K. et Snidal, D. (1998) 'Why States Act through Formal International Organizations', *The Journal of Conflict Resolution* 42, 1 : 3-32.
- Adler, E. (2002) 'Constructivism in International Relations', dans Carlsnaes, W., Simmons, B. et Risse, T. (éds) *Handbook of International Relations*, Londres, Thousand Oaks, New Delhi : Sage. pp. 95-118.
- Aggarwal, V. K. et Dupont, C. (1999) 'Goods, Games and Institutions', *International Political Science Review* 20, 4 : 393-409.
- (2004) 'Collaboration and Coordination in the Global Political Economy', dans Ravenhill, J. (éd.) *Global Political Economy*, Oxford : Oxford University Press. pp. 28-49.
- Andriamananjara, S. et Schiff, M. (1999) 'Regional Groupings Among Microstates', *World Bank Policy Research Working Paper Series* No. 1922, Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Bagwell, K. (2007) 'Remedies in the WTO: An Economic Perspective', document ronéotypé.
- Bagwell, K. et Staiger, R. W. (1999) 'An Economic Theory of GATT', *American Economic Review* 89, 1 : 215-248.
- (2001) 'Strategic Trade, Competitive Industries and Agricultural Trade Disputes' *Economics and Politics* 13, 2 : 113-28.
- (2002) *The economics of the world trading system*, Cambridge : MIT Press.
- (2005) 'Multilateral negotiations, bilateral opportunism and the rules of GATT', *Journal of International Economics* 67 : 268-294.
- (2006) 'What Do Trade Negotiators Negotiate About? Empirical Evidence from the World Trade Organization', *NBER Working Paper* No. 12727.
- Bairoch, P. (1976) *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*, Mouton, Paris, La Haye : Écoles des hautes études en sciences sociales.
- (1989) 'European Trade Policy, 1815-1914', dans P. Mathias et S. Pollard (éds), *The Cambridge Economic History of Europe*, Volume VIII, The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies, New York : Cambridge University Press. pp. 1-160.
- Baldwin, D. A. (2002) 'Power and International Relations', dans Carlsnaes, W., Simmons, B. et Risse, T. (éds) *Handbook of International Relations*, Londres, Thousand Oaks, New Delhi : Sage. pp. 177-191.
- Baldwin, D. A. (éd.) (1993) *Neorealism and Neoliberalism: The Contemporary Debate*, New York : Columbia University Press.
- Baldwin, R. E. (1985) *The Political Economy of US Import Policy*, Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- (1987) 'Politically Realistic Objective Functions and Trade Policy', *Economic Letters* 24 : 287-90.
- (1994) 'Towards an Integrated Europe', Londres : CEPR.
- (1996) 'The Political Economy of Trade Policy: Integrating the Perspective of Economists and Political Scientists', dans Feenstra R. C., Grossman, G. M. et Irwin, D.A. (éds) *The Political Economy of Trade Policy*, Cambridge : The MIT Press.
- (2006) 'Multilateralising Regionalism: Spaghetti bowls as building bloc on the oath to global free trade', *The World Economy* 29, 11 : 1451-1518.
- Baldwin, R. E. et Forslid, R. (2004) 'Trade Liberalization with Heterogenous Firms', *CEPR Discussion Papers* 4635.
- Baldwin, R. E. et Robert-Nicoud, F. (2005) 'Juggernaut Model – The Lego Version', document ronéotypé, GIIIS.
- (2006) 'Protection for Sale Made Easy', *CEPR Discussion Paper* 5452.

- Baldwin, Richard. E. et Baldwin, Robert. E. (1996) 'Alternative approaches to the political economy of endogenous trade liberalization', *European Economic Review* 40 : 775-782.
- Baran, P. A. (1967) *The Political Economy of Growth*, New York, NY : Monthly Review Press.
- Barbieri, K. (1996) 'Economic Interdependence: A Path to Peace or a Source of Interstate Conflict?' *Journal of Peace Research* 33, 1 : 29-49.
- (2002) *The Liberal Illusion, Does Trade Promote Peace?*, The University of Michigan Press.
- Barbieri, K. et Schneider, G. (1999) 'Globalization and Peace: Assessing New Directions in the Study of Trade and Conflict', *Journal of Peace Research* 36(4), Special Issue on Trade and Conflict. 387-404.
- Barnett, M. et Duvall, R. (2005) 'Power in Global Governance', dans Barnett, M. et Duvall, R. (éds) *Power in Global Governance*, Cambridge : Cambridge University Press. pp. 1-33.
- Barton, J. H., Goldstein, J. L., Josling, T. E. et Steinberg, R. H. (2006) *The Evolution of the Trade Regime: Politics, Law, and Economics of the GATT and the WTO*, Princeton et Oxford : Princeton University Press.
- Baumont, M. (1952) 'Le Commerce depuis le milieu du XIX^e siècle. Livres I et II', dans Lacour-Gayet, J. (éd.), *Histoire du Commerce, Tome V*, Paris : Éditions Spid.
- Bhagwati, J. (2002) *Free Trade Today*, Princeton, NJ. Princeton : Princeton University Press.
- Bhandari, J. S. et Sykes, A. O. (1998) *Economic Dimensions in International Law: Comparative and Empirical Perspectives*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Bown, C. P. (2004a) 'Trade policy under the GATT/WTO : empirical evidence of the equal treatment rule', *Canadian Journal of Economics* 37, 3 : 678-720.
- (2004b) 'Trade disputes and the implementation of protection under GATT: an empirical assessment', *Journal of International Economics* 62, 2 : 263-294.
- (2004c) 'On the economic success of GATT/WTO dispute settlement', *The Review of Economics and Statistics* 86, 3 : 811-823.
- Bown, C. P. et Crowley, M. (2006) 'Policy Externalities: How U.S. Antidumping Affects Japanese Exports to the EU', *European Journal of Political Economy* 22, 3 : 696-714.
- (2007) 'Trade Deflection and Trade Depression', *Journal of International Economics*, à paraître.
- Brainard, L. (1994) 'Last One Out Wins: Trade Policy in an International Exit Game', *International Economic Review* 35 : 151-72.
- Brainard, L. S. et Verdier, T. (1994) 'Lobbying and Adjustment in Declining Industries', *European Economic Review* 38, 3-4 : 586.
- Broda, C., Limao, N. et Weinstein, D. (2006) 'Optimal tariffs: the evidence', *NBER Working Paper No. 12033*, Washington, D.C. : National Bureau of Economic Research.
- Brooks, S. G. (1997) 'Dueling Realisms' *International Organization* 51, 3 : 445-477.
- Bull, H. (1977) *The Anarchical Society*. Londres, Royaume-Uni : Macmillan.
- Bull, H. et Watson, A. (éds) (1984) *The Expansion of International Society*, Oxford, Royaume-Uni : Oxford University Press.
- Buzan, B. (2004) *From International to World Society? English School Theory and the Social Structure of Globalisation*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Carmichael, C. (1987) 'The Control of Export Credit Subsidies and its Welfare Consequences', *Journal of International Economics* 23 : 1-19.
- Carr, E. H. (1939) *The Twenty Years' Crisis, 1919-1939*, New York, NY : Harper and Row.
- Cass, D. Z. (2005) *The Constitutionalization of the WTO*, Oxford, UK : Oxford University Press.

- Chang, W. et Winters, A. L. (2001) 'How Regional Blocs Affect Excluded Countries: The Price Effects of MERCOSUR', *American Economic Review* 92, 4: 889-904.
- Charnovitz, S. (2004) 'The WTO and Cosmopolitics', *Journal of International Economic Law* 7, 3: 675-682.
- Chase-Dunn, C. (1998) *Global Formation: Structures of the World-Economy*, 2nd ed. Lanham, MD: Rowman and Littlefield.
- Checkel, J. T. (1998) 'The Constructivist Turn in International Relations Theory', *World Politics* 50, 2: 324-348.
- Clausewitz, C. von. (1993) *On War*, Howard, M.E. et Paret, P. (éds). Princeton: Princeton University Press.
- Committee on Industry and Trade (1925) *Survey of Overseas Markets*. (Balfour Report), Londres.
- Conybeare, J. A. C. (1984) Public Goods, Prisoners' Dilemma and the International Political Economy. *International Studies Quarterly* 28, 1: 5-22.
- Corden, M. (1997) *Trade Policy and Economic Welfare*, Oxford: Oxford University Press.
- Dam, K. W. (1970) *The GATT: Law and International Economic Organization*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Dixit, A. (1987) Strategic aspects of trade policy, in T.F. Bewley (ed.) *Advances in economic theory: fifth world congress*, New York: Cambridge University Press.
- Dobson, J (1976) *Two Centuries of Tariffs. The Background and Emergence of the United States Tariff Commission*, Washington, D.C.: US International Trade Commission.
- Downs, G. W. et Rocke, D. M. (1995) *Optimal Imperfection? Domestic Uncertainty and Institutions in International Relations*, Princeton: Princeton University Press.
- Drake, W. J et Nicolaidis, K. (1992) 'Ideas, Interests and Institutionalization: 'Trade in Services' and the Uruguay Round' dans Haas, P.M. (éd.) *Knowledge, Power, and International Policy Coordination*, Columbia: University of South Carolina Press. pp. 37-100.
- Dunoff, J. L. et Trachtman, J. P. (1999) 'Economic Analysis of International Law', *Yale Journal of International Law* 24, 1: 1-59.
- Dupont, C., Beverelli, C. et Pézard, S. (2006) 'Learning in Multilateral Trade Negotiations: Some Results from Simulation from Developing Countries', dans Odell, J.S (éd.) *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*, Cambridge: Cambridge University Press. pp. 145-174.
- Eaton, J. et Kortum, S. (2002) 'Technology, Geography and Trade', *Econometrica* 70, 5: 1741-1780.
- Eschenbach, F. et Hoekman, B. (2006) 'Services Policies in Transition Economies: on the EU and WTO as commitment mechanisms', *World Trade Review* 5, 3: 415-443.
- Ethier, W. J. (2001) 'Punishments and Dispute Settlement in Trade Agreements', *PIER Working Paper* 01-21.
- (2001a) 'Theoretical problems in negotiating trade liberalization', *European Journal of Political Economy* 17: 209-232.
- (2004) 'Political externalities, Non-discrimination, and a Multilateral World', *Review of International Economics* 12, 3: 303-320.
- (2006) 'The theory of trade policy and trade agreements: a critique', *PIER Working Paper* No. 06-013, Philadelphia: Penn Institute for Economic Research.
- Evans, P. B., Jacobson, H. K. et Putnam, R. D. (1993) *Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*, Berkeley, Los Angeles, Londres: University of California Press.
- Evans, T. et Wilson, P. (1992) 'Regime Theory and the English School of International Relations: A Comparison', *Millenium: Journal of International Studies* 21, 3: 330.

- Falvey, R., Greenway, D. et Yu, Z. (2004) 'Intra-industry Trade Between Asymmetric Countries with Heterogeneous Firms', *Leverhulme Centre for Research on Globalization Economic Policy Working Paper* No. 2004/5.
- Fearon, J. D. (1998) 'Bargaining, Enforcement, and International Cooperation', *International Organization* 52, 2: 269-305.
- Finnemore, M. (1996) *National Interests in International Society*, Ithaca et Londres: Cornell University Press.
- Finnemore, M. et Sikkink, K. (1998) 'International Norm Dynamics and Political Change', *International Organization* 52, 4: 887-918.
- Frank, A. G. (1969) *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil*, New York, NY: Monthly Review Press.
- Frieden, J. (2006) *Global Capitalism. It Fall and Rise in the Twentieth Century*, New York: W.W. Norton.
- Gardner, R. N. (1980) *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective: The Origins and the Prospects of our International Economic Order*, New York: Columbia University Press.
- Gawande K. et Bandyopadhyay, U. (2000) 'Is Protection for Sale? Evidence of the Grossman-Helpman Theory of Endogenous protection', *Review of Economics and Statistics* 82, 1: 139-152.
- Gerhart, P. (2003) 'The Two Constitutional visions of the World Trade Organization', *Pennsylvania Journal of International Economic Law* 24, 1: 1-74.
- Gilpin, R. (1987) *The Political Economy of International Relations*, Princeton: Princeton University Press.
- Goldberg, P. K. et Maggi, G. (1999) 'Protection for Sale and Empirical Investigation', *American Economic Review* 84, 4: 1135-1155.
- Goldstein, J. (1993) 'Creating the GATT Rules: Politics, Institutions, and American Policy', dans Ruggie, J.G. (éd.) *Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form*, New York: Columbia University Press. pp. 201-232.
- (1996) 'International Law and Domestic Institutions: Reconciling North American "Unfair Trade Laws', *International Organization* 50: 541-64.
- (1998) 'International Institutions and Domestic Politics: GATT, WTO, and the Liberalization of International Trade', dans Krueger, A.O. (éd.) *The WTO As An International Organization*, Chicago et Londres: The University of Chicago Press. pp. 133-152.
- Goldstein, J. et Gowa, J. (2002) 'US National Power and the Postwar Trading Regime', *World Trade Review* 1, 2: 153-170.
- Goldstein, J. et Keohane, R. O. (éds) (1993) *Ideas and Foreign Policy*, Ithaca: Cornell University Press.
- Gourevitch, P. (2002) 'Domestic Politics and International Relations', dans Carlsnaes, W., Simmons, B. et Risse, T. (éds) *Handbook of International Relations*, Londres, Thousand Oaks, New Delhi: Sage. pp. 309-328.
- Gowa, J. (1989) 'Bipolarity, Multipolarity, and Free Trade', *American Political Science Review* 83, 4: 1245-1256.
- Gowa, J. et Mansfield, E. D. (1993) 'Power Politics and International Trade', *American Political Science Review* 87, 2: 408-420.
- (2004) 'Alliances, Imperfect Markets, and Major-Power Trade'. *International Organization* 58, 4: 775-805.
- Grieco, J. M. (1988) 'Anarchy and the Limits of Cooperation: A Realist Critique of the Newest Liberal Institutionalism', *International Organization* 42, 3: 485-507.

- (1990) *Cooperation among Nations: Europe, America and Non-Tariff Barriers to Trade*, Ithaca : Cornell University Press.
- Grieco, J. M. et Ikenberry, G.J. (2003) *State Power and World Markets: The International Political Economy*, New York et Londres : W.W. Norton and Company.
- Gros, D. (1987) 'A note on the optimal tariff, retaliation and the welfare loss from tariff wars in a framework with intra-industry trade', *Journal of International Economics* 23 : 357-367.
- Grossman, G. et Maggi, G. (1998) 'Free Trade versus Strategic Trade: A Peak into Pandora's Box', dans R. Soto, R. Ramachandran et K. Mino (éds) *Global Competition and Integration*, Dordrecht : Kluwer Academic.
- Grossman, G. M. et Helpman, E. (1994) 'Protection for Sale', *American Economic Review* 84, septembre : 833-50.
- (1995a) 'Trade War and Trade Talks', *Journal of Political Economy* 103 : 675-708.
- (1995b) 'The Politics of Free Trade Agreements', *American Economic Review* 85 : 667-90.
- (2001) *Special Interest Politics*, Cambridge, MA : MIT Press.
- Gruber, L. (2000) *Ruling the World: Power Politics and the Rise of Supranational Institutions*, Princeton : Princeton University Press.
- Gruenspecht, H. K. (1988) 'Dumping and Dynamic Competition', *Journal of International Economics* 25 : 225-48.
- Guzzini, G. (2002) 'A Reconstruction of Constructivism in International Relations', *European Journal of International Relations* 6, 2 : 147-182.
- Haas, E.B. (1990) *When Knowledge is Power: Three Models of Change in International Organizations*, Berkely, Los Angeles, Londres : University of California Press.
- Haas, P. M (1992) 'Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination', dans Haas, P.M. (éd.) *Knowledge, Power, and International Policy Coordination*, Columbia : University of South Carolina Press. pp. 3-35.
- Haggard, S. et Simmons, B.A. (1987) 'Theories of International Regimes', *International Organization* 41, 3 : 491-517.
- Harms, P., Mattoo, A. et Schuknecht, L. (2003) 'Explaining liberalization commitments in financial services trade', *World Bank Policy Research Paper* 2999.
- Hasenclever, H., Mayer P. et Rittberger V. (1997) *Theories of International Regimes*, Cambridge : University Press.
- (2000) 'Integrating Theories of International Regimes', *Review of International Studies* 26, 1 : 3-33.
- Hillman, A. et Ursprung, H. W. (1988) 'Domestic Politics, Foreign Interests and International Trade Policy', *American Economic Review* 78, 4 : 729-45.
- Hirschman, A. O. (1980) *National Power and the Structure of Foreign Trade* (première publication en 1945), édition complétée, Berkeley, CA : University of California Press. pp. v-52.
- Holsti, K. J. (2004) *Taming the Sovereigns: Institutional Change in International Politics*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Horowitz, S. (2004) 'Reversing Globalization: Trade policy consequences of World War I', *European Journal of International Relations* 10, 1 : 33-59.
- Howse, R. et Nicolaidis, K. (2001). 'Legitimacy and Global Governance : Why Constitutionalizing the WTO is a Step too Far', dans Porter, R. B. et al. (éds), *Efficiency, Equity, Legitimacy: The Multilateral Trading System at the Millennium*, Washington, D.C. : Brookings Institution Press.

- Hudec, R. E. (1993) 'Circumventing Democracy: The Political Morality of Trade Negotiations', *N.Y.U. Journal of International Law & Politics* 25 : 311-322.
- Hull, C. (1948) *The Memoirs of Cordell Hull*, Londres : Hodder and Stoughton.
- Ikenberry, G. J. (2001) *After Victory: Institutions, Strategic Restraint, and the Rebuilding of Order After Major Wars*, Princeton et Oxford : Princeton University Press.
- Ikenberry, G. J., Lake, D. A., et Mastanduno, M. (1989) 'The State and American Foreign Economic Policy', *International Organization* 42, 1 : 1-14.
- Ikenberry, J. G. et Kupchan, C. A. (1990) 'Socialization and Hegemonic Power', *International Organization* 44, 3 : 283-315.
- Irwin, D. A. (1993) 'Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading System: An Historical Perspective', dans de Melo, J. et Panagariya, A. (éds) *New Dimensions in Regional Integration*, New York : Cambridge University Press. pp. 90-119.
- (1996) *Against the Tide: Intellectual History of Free Trade*, Princeton, NY : Princeton University Press.
- (1998) The Smoot-Hawley Tariff: A Quantitative Assessment, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. LXXX.
- Jackson, J. H. (1969) *World Trade and the Law of GATT*, New York : Bobbs-Merrill.
- Jawara, F. et Kwa, A. (2004). *Behind the Scenes at the WTO: The Real World of International Trade Negotiations: Lessons of Cancun*, 2^{ème} édition, Londres et New York : Zed Books (distribué par Palgrave, New York).
- Johnson, H. G. (1953-1954) 'Optimum tariffs and retaliation', *The Review of Economic Studies* 21, 2 : 142-153.
- Kapstein, E. (2003) 'Two Dismal Sciences Are Better Than One Economics and the Study of National Security, A Review Essay', *International Security* 27, 3 : 158-187.
- Keohane, R. O. (1984) *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton : Princeton University Press.
- (1993) 'Institutional Theory and the Realist Challenge After the Cold War', dans Baldwin, D. A. (éd.) *Neorealism and Neoliberalism: The Contemporary Debate*, New York : Columbia University Press. pp. 269-300.
- (2002) *Power and Governance in a Partially Globalized World*, Londres et New York : Routledge.
- (2005) *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy* (nouvelle préface de l'auteur), Princeton et Oxford : Princeton University Press.
- Kindleberger, C. P (1989) 'Commercial Policy between the Wars', dans Mathias, P. et Pollard, S. (éds), *The Cambridge Economic History of Europe*, Volume VIII, The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies, New York : Cambridge University Press. pp. 161-196.
- (1973) *The World in Depression, 1929-1939*, Berkely : University of California Press.
- (1975) 'The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820-1875', dans *The Journal of Economic History*, Volume XXXV.
- Krasner, S. D. (1976) 'State Power and the Structure of International Trade', *World Politics* 28, 2 : 317-347.
- (1983) 'Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables', dans Krasner, S. D. (éd.) *International Regimes*, Ithaca et Londres : Cornell University Press.
- (1991) 'Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier', *World Politics* 43 : 336-366.

- (1999) *Sovereignty: Organized Hypocrisy*, Princeton: Princeton University Press.
- Kratochwil, F. V (1989) *Rules, Norms, and Decisions: On the Conditions of Practical and Legal Reasoning in International Relations and Domestic Affairs*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kratochwil, F. V. et Ruggie, J.G (1986) 'International Organization: A State of the Art on an Art of the State', *International Organization* 40, 4: 753-775.
- Krishna, P. et Mitra, D. (1999) 'Reciprocated Unilateralism: A political Economy Perspective', document ronéotypé, Brown University.
- (2005) 'Reciprocated Unilateralism in Trade Policy' *Journal of International Economics* 65, 2: 461-487.
- Kydland, F. E. et Prescott, E. C. (1977) 'Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans', *Journal of Political Economy* 85, 3: 473-91.
- Lake, D. (1993) 'Leadership, Hegemony, and the International Economy: Naked Emperor or Tattered Monarch with Potential?', *International Studies Quarterly* 37: 459-489.
- Lal, D. (2006) *Reviving the Invisible Hand*, Princeton: University Press.
- Lamy, P. (2001) 'Harnessing globalisation: do we need cosmopolitics?', exposé à la *London School of Economics* le 1^{er} février 2001. Adresse consultée (6 février 2007): http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/october/tradoc_119391.pdf.
- Lang, A. T. F. (2006) 'Reconstructing Embedded Liberalism: John Gerard Ruggie and Constructivist Approaches to the Study of the International Trade Regime', *Journal of International Economic Law* 9, 1: 81-116.
- Lapan, H. E (1988) 'The Optimal Tariff, Production Lags and Time Consistency', *American Economic Review* 78, 3: 395-401.
- Lavergne, R. P. (1983) *The Political Economy of US Tariffs: An Empirical Analysis*, Toronto: Academic Press.
- Lewis, A. (1981) The Rate of Growth of World Trade, 1830-1973, dans Grossmann et Lundberg (éd.) *The World Economic Order. Past and Prospects*.
- Liepmann, H. (1938) *Tariff Levels and the Economic Unity of Europe*, Londres: G. Allen & Unwin.
- Limão, N. (2005) 'Preferential agreements as stumbling blocks for multilateral trade liberalization – evidence for the U.S.', *CEPR Discussion Paper* No. 4884, Londres: Centre for Economic Policy Research.
- (2006) 'Preferential Trade Agreements as Stumbling Blocks for Multilateral Trade liberalization: Evidence for the United State', *American Economic Review* 96, 3: 896-914.
- Mac Callum, P. (2004) 'Protection for Sale and Trade Liberalization: an Empirical Investigation', *Review of International Economics* 12, 1: 81-94.
- Maddison, A. (1962) 'Growth and Fluctuation in the World Economy, 1870-1960', *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, No. 61, juin.
- (2001) *The World Economy: A Millennial Perspective*, Paris: OCDE.
- Magee, S. P., Brock, W. A. et Young, L. (1989) 'Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium', Cambridge: Cambridge University Press.
- Magelby, D. B. et Nelson, C. J. (1990) 'The Money Case: Congressional Campaign Finance Reform', Washington, D.C.: Brooking Institution.
- Maggi, G. et Rodriguez-Clare, A. (1998) 'The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures', *Journal of Political Economy* 106, 3: 574-601.
- (2007) 'A political Economy Theory of Trade Agreements', *American Economic Review*, à paraître.

- Mansfield, E. D. et Bronson, R. (1997) 'Alliances, Preferential Trading Arrangements, and International Trade', *American Political Science Review* 91, 1 : 94-107.
- Mansfield, E. D. et Reinhardt, E. (2003) 'Multilateral Determinants of Regionalism : The Effects of GATT/WTO on the Formation of Preferential Trading Arrangements', *International Organization* 57, 3 : 829-862.
- Mansfield, E. D., Milner, H. V. et Rosendorff, B. P. (2002). 'Why Democracies Cooperate More : Electoral Control and International Trade Agreements', *International Organization* 56, 3 : 477-513.
- Martin, L. L. (1993) 'The Rational State Choice of Multilateralism', dans Ruggie, J.G. (éd.) *Multilateralism Matters : The Theory and Praxis of an Institutional Form*, New York : Columbia University Press. pp. 91-121.
- Martin, L. L. et Simmons, B. A. (1998) 'Theories and Empirical Studies of International Institutions', *International Organization* 52, 4 : 729-775.
- Martin, P., Mayer, T. et Thoenig, M. (2005) 'Make Trade not War?', *CEPR, Discussion Paper Series No.* 5218.
- Maskin, E. et Newberry, D. (1990) 'Disadvantageous Oil Tariffs and Dynamic Consistency', *American Economic Review* 80 : 143-56.
- Matsuyama, K. (1990) 'Perfect Equilibria in a Trade Liberalization Game', *American Economic Review* 80 : 480-492.
- Mavroidis, P. (2007) *Trade in Goods*, Oxford, UK : Oxford University Press (à paraître).
- Mayer, W. (1984) 'Endogenous Tariff Formation', *American Economic Review* 74 : 970-85.
- (1994) 'Optimal Pursuit of Safeguard Actions Over Time', dans A. Deardoff et R. Stern (éds) *Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System*, Ann Arbor : University of Michigan Press.
- McGinnis, J. O. et Movsesian, M. L. (2000) 'The World Trade Constitution', *Harvard Law Review* 114 : 511-605.
- McLaren, J. (1997) 'Size, Sunk Costs and Judge Bowker's Objection to Free Trade', *American Economic Review* 87 : 400-20.
- (2002) 'A Theory of Insidious Regionalism', *Quarterly Journal of Economics* 117, 2 : 571-608.
- Mearsheimer, J. J. (1995) 'The False Promise of International Institutions', *International Security* 19, 3 : 5-49.
- Melitz, M. J. (2003) 'The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocation and Aggregate Industry Productivity', *Econometrica* 71, 6 : 1695-1725.
- Mill, J. S. (1844) *Essays on some unsettled questions of political economy*, Londres : Parker.
- Miller, J. N. (2000) 'Origins of the GATT : British resistance to American multilateralism', *Cambridge University Jerome Levy Economics Institute at Bard College, Working Paper No.* 318.
- Milner, H. V. (1988) *Resisting Protectionism : Global Industries and the Politics of International Trade*, Princeton, NJ : Princeton University Press.
- (1998) *Interests, Institutions and Information : Domestic Politics and International Relations*, Princeton : Princeton University Press.
- (2002) 'International Trade', dans Carlsnaes, W., Simmons, B. et Risse, T. (éds) *Handbook of International Relations*, Londres, Thousand Oaks, New Delhi : Sage. pp. 448-461.
- Milner, H. V. et Rosendorff, B. P. (1997) 'Democratic Politics and International Trade Negotiations : Elections and Divided Government as Constraints on Trade Liberalization', *Journal of Conflict Resolution* 41, 1 : 117-46.

- Mitra, D. (1999) 'Endogenous Lobby Formation and Endogenous Protection : A Long-Run Model of Trade Policy Determination', *American Economic Review* 89 : 1116-34.
- Mitra, D., Thomakos, D. D. et Ulubasoglu, M. A. (2002) 'Protection for Sale in a Developing Country : Democracy versus Dictatorship', *Review of Economics and Statistics* 84, 3 : 497-508.
- Moravcsik, A. (1997) 'Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics', *International Organization* 51, 4 : 513-553.
- (1998) *The Choice for Europe: Social Purpose & State Power from Messina to Maastricht*, Londres : Cornell University Press.
- Morgenthau, H. (1948) *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*, New York, NY : Knopf.
- Morrow, J. D. (1994) 'Modeling the Forms of International Cooperation : Distribution Versus Information', *International Organization* 48, 3 : 387-423.
- (1997) 'When Do 'Relative Gains' Impede Trade?', *Journal of Conflict Resolution* 41, 1 : 12-37.
- Nations Unies (1970) *Annuaire statistique 1969*, New York : Nations Unies.
- Nolde, B. (1932) *La clause de la nation la plus favorisée et les tarifs préférentiels*, Académie de droit international, Recueil de cours, Tome 39.
- Norbohm, J. O. (1962) *International Trade Statistics 1900-1960* (document non publié du Bureau de statistique des Nations Unies), New York.
- Odell, J. (1990) 'Understanding International Trade Policies : An Emerging Synthesis', *World Politics* 43 (octobre) : 139-167.
- Odell, J. et Sell, S. (2006) 'Reframing the Issue : The Coalition on Intellectual Property and Public Health in the WTO, 2001' dans Odell, J. (éd.) *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*. New York, NY : Cambridge University Press.
- O'Rourke, K. (2007) *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. À paraître, automne 2007, Princeton University Press.
- O'Rourke, K. et Williamson, J. (1999) *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, Cambridge MA : MIT Press.
- Ostrom, E. (2003) 'How types of goods and property rights jointly affect collective action', *Journal of Theoretical Politics* 15, 3 : 239-270.
- Pauwelyn, J. (2006) 'Optimal Protection of International Law : Navigating between « European Absolutism » et « American Voluntarism », document ronéotypé. Adresse consultée (6 février 2007) : http://www.law.duke.edu/fac/pauwelyn/pdf/optional_protection.pdf.
- Penrose, E. F. (1953) *Economic Planning for the Peace*. Princeton, NJ : Princeton University Press
- Petersmann, E.-U. (1986) 'Trade Policy as a Constitutional Problem. On the 'Domestic Policy Functions' of International Trade Rules', *Aussenwirtschaft* 41 : 405-439.
- (1995) 'The Transformation of the World Trading System Through the 1994 Agreement Establishing the World Trade Organization', *European Journal of International Law* 6 : 1-61.
- (1998) 'From the Hobbesian International Law of Coexistence to Modern Integration Law : The WTO Dispute Settlement System', *Journal of International Economic Law* 1 : 175-198.
- (2005) 'Addressing Institutional Challenges to the WTO in the New Millennium : A Longer-Term Perspective', *Journal of International Economic Law* 8, 3 : 647-665.
- (2006) 'Multilevel Trade Governance in the WTO Requires Multilevel Constitutionalism', dans Joerges, C. et Petersmann, E.-U. : *Constitutionalism, Multilevel Trade Governance and Social Regulation*, Hart Publishing, Portland, OR.

- Polachek, S. W. (1992) 'Conflict and Trade: An Economic Approach to Political Interactions', dans Isard W. et C.H. Anderton (éds) *Economics of Arms Reduction and the Peace Process*, Amsterdam: North-Holland.
- (1997) 'Why Democracies Cooperate More and Fight Less: The Relationship Between International Trade and Cooperation', *Review of International Economics* 5, 1: 295-309.
- Pomfret, R (1997) *The Economics of Regional Trading Arrangements*, Oxford: Clarendon Press.
- Posner, R. A. (1988) *Economic Analysis of the Law*. Boston, MA: Little, Brown and Co.
- Powell, R. (1991) 'Absolute Gains and Relative Gains in International Relations Theory', *American Political Science Review* 85, 4: 1303-1320.
- Putnam, R. D. (1988) 'Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games', *International Organization* 42, 3: 427-60.
- Rappard, W. (1938) *Post-War Efforts For Freer Trade*, Geneva Studies, Volume IX, No. 2, Genève.
- Ravenhill, J. (éd.) (2005) *Global Political Economy*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Regan, D. (2006) 'What Are Trade Agreements For? – Two Conflicting Stories Told by Economists, With a Lesson for Lawyers', *Journal of International Economic Law* 9, 4: 951-988.
- Reus-Smit, C. (1997) 'The Constitutional Structure of International Society and the Nature of Fundamental Institutions', *International Organization* 51, 4: 555-589.
- Riedel, J. C. (1977) 'Tariff Concessions in the Kennedy Round and the Structure of Protection in West Germany: An econometric Assessment', *Journal of International Economics* 7: 133-43.
- Rittberger, V. (1993) 'Research on International Regimes in Germany: The Adaptive Internalization of an American Concept', dans Rittberger, V. (éd.) *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press. pp. 3-22.
- Rodrik, D. (1995) 'Political Economy of Trade Policy', dans Grossman, G. et Rogoff, K. (éds) *Handbook of International Economics*. Amsterdam: New Holland. pp. 457-1494.
- Ruggie, J. G. (1982) 'International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order', *International Organization*, 36, 2: 379-415.
- (1983) 'International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order', dans Krasner, S.D. (éd.) *International Regimes*, Ithaca et Londres: Cornell University Press. pp. 195-231.
- (1998) *Constructing the World Polity: Essays on International Institutionalization*, Londres et New York: Routledge.
- Ruggie, J. G. (éd.) (1993) *Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form*, New York: Columbia University Press.
- Sandler, T. (1992) *Collective Action. Theory and Applications*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Schermers, H. et Blokker, N. (1995) *International Institutional Law: Unity Within Diversity*. 3rd rev. edition, Cambridge, MA: Kluwer Law International.
- Shaffer, G. (2005) 'Power, Governance, and the WTO: A Comparative Institutional Approach', dans Barnett, M. et Duvall, R. (éds) *Power in Global Governance*, Cambridge: Cambridge University Press. pp. 130-160.
- Shirono, K. (2003) 'Are WTO tariff negotiations reciprocal? an analysis of tariff liberalization', document ronéotypé, Columbia University.
- Simmons, B. A. et Martin, L. L. (2002) 'International Organizations and Institutions', dans Carlsnaes, W., Simmons, B. et Risse, T. (éds) *Handbook of International Relations*, Londres, Thousand Oaks, New Delhi: Sage. pp. 192-211.

- Snidal, D. (1985) 'The Limits of Hegemonic Stability Theory', *International Organization* 39, 4 : 579-614.
- (1991) 'Relative Gains and the Pattern of International Cooperation', *American Political Science Review* 85, 3 : 701-726.
- (1997) 'International Political Economy Approaches to International Institutions', dans Bhandari, J.S. et Sykes, A.O. *Economic Dimensions in International Law: Comparative and Empirical Perspectives*, Cambridge: Cambridge University Press. pp. 477-512.
- (2002) 'Rational Choice and International Relations', dans Carlsnaes, W., Simmons, B. et Risse, T. (éds) *Handbook of International Relations*, Londres, Thousand Oaks, New Delhi: Sage. pp. 73-94.
- Snyder, J. M. Jr (1990) 'Campaign Contributions as Investments: The US House of Representatives, 1980-86', *Journal of Political Economy* 98 : 1195-1227.
- Société des Nations (1927) Section économique et financière, Conférence économique internationale, Documentation, "Taux indices des tarifs", Genève.
- (1942) Département économique, financier et du transit, "La politique commerciale entre les deux guerres. Proposition internationales et politiques nationales", Genève.
- (1945) Rapport des Comités économique et financier, « La politique commerciale dans le monde d'après guerre ». Numéro officiel: C.31.M.31.1945.II.A (avril 1945).
- Staiger, R. W. (2004) 'Report on the international trade regime for the international task force on global public goods'. Adresse consultée (22 février 2007): <http://www.gpgtaskforce.org/uploads/files/200.pdf>.
- (2006) 'Review of Behind the Scenes at the WTO: the Real World of International Trade Negotiations: Lessons of Cancun', *Journal of Economic Literature* XLIV : 428-442.
- Staiger, R. W. et Tabellini, G. (1987) 'Discretionary Trade Policy and Excessive Protection' *American Economic Review* 77, 5 : 823-837.
- (1989) 'Rules and Discretion in Trade Policy', *European Economic Review* 33 : 1265-77.
- (1999) 'Do GATT Rules Help Governments Make Domestic Commitments?', *Economics and Politics* 11, 2 : 109-144.
- Stein, A. (1983) 'Coordination and Collaboration Regimes in an Anarchic World', dans Krasner, S.D. (éd.) *International Regimes*, Ithaca et Londres: Cornell University Press. pp. 115-140.
- Steinberg, R. H. (2002) 'Consensus-Based Bargaining and Outcomes in the GATT/WTO', *International Organization* 56, 2 : 339-374.
- Strange, S. (1982) 'Cave! Hic Dragones: A Critique of Regime Analysis', *International Organization* 36, 2 : 479-496.
- Sykes, A. O. (1999) 'International Trade', dans B. Bouckaert et G. de Geest (éds.), *Encyclopedia of Law and Economics*. Ghent: Edward Elgar, University of Ghent, Chapter 5910, pp. 1114-32.
- Tarullo, D. (2002) 'Book Review: The EU and the WTO: Legal and Constitutional Issues', *Journal of International Economic Law* 5, 4 : 941-943.
- Thorn, G. (1970) 'Développement économique et obstacles au commerce international au XIX^e siècle', dans *Revue de l'Institut de sociologie* n° 3 : 497-517, Université de Bruxelles.
- Tornell, A. (1991) 'Time Inconsistency of Protectionists Programs', *Quarterly Journal of Economics*, 106, août: 963-74.
- Torrens, R. (1844) *The budget: on commercial policy and colonial policy*, Londres: Smith, Elder.
- Tosini, S. C. et Tower, E. (1987) 'The Textile Bill of 1985: The Determinants of Congressional Voting Patterns', *Public Choice* 54, 1 : 19-25.

- Trefler, D. (1993) 'Trade Liberalization and The Theory of Endogenous Protection : An Econometric Study of US Import Policy', *Journal of Political Economy* 101 : 138-60.
- Tumlir, J. (1985) 'Conception of the International Economic and Legal Order', *World Economy* 8 : 85-87.
- Wallerstein, I. (1974) *The Modern World-System : Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, New York, NY : Academic Press.
- Waltz, K. (1954) *Man, State, and War: A Theoretical Analysis*, New York, NY : Columbia University Press.
- Wendt, A. (1999) *Social Theory of International Politics*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Whalley, J. (1985) *Trade liberalization among major trading areas*, Cambridge : MIT Press.
- Williams, J. (1947) 'Economic lessons of two world wars', *Foreign Affairs*, octobre.
- Wolfe, R. (2006) 'New Groups in the WTO Agricultural Trade Negotiations: Power, Learning and Institutional Design', *CATPRN Commissioned Paper* CP 2006-2.
- Woodruff, W. (1971) 'The emergence of an international economy 1700-1914', dans Cipolla (éd.) *The Fontana Economic History of Europe* 4 : 662.
- Young, O. R. (1999) *Governance in World Affairs*, Ithaca et Londres : Cornell University Press.