

Comptes rendus

vitablement des représentations du travail syndical qui seraient à l'origine d'« un nouveau modèle syndical » (p. 85) dans lequel la négociation serait valorisée et le processus de professionnalisation accéléré.

Quentin DELPECH

Paris I-Panthéon Sorbonne

DUCKENFIELD (Mark E.) – *Business and the Euro. Business Groups and the Politics of EMU in Germany and the United Kingdom.* – Basingstoke, Palgrave, 2006. 256 p.

L'ouvrage de M. Duckenfield s'insère dans un débat déjà ancien sur la relation entre groupes d'intérêt économiques et accords économiques internationaux. De longue date, ce travail est dominé par les approches dites d'économie politique internationale, qui s'inspirent pour l'essentiel d'une application du théorème Stolper-Samuelson aux relations internationales. Ce dernier, en résumé, postule que les détenteurs de facteurs de production relativement abondants favoriseront l'ouverture commerciale et combattront les entraves au commerce international, tandis que les détenteurs de facteurs de production relativement rares tendront au contraire à s'opposer à l'ouverture et défendront des mesures protectionnistes. Dans sa version dynamique, ce modèle implique que l'évolution des prix sur le marché international va régulièrement refaçonner les coalitions dans l'arène nationale en faveur et contre le libre-échange.

Dans le débat sur l'Union économique et monétaire, la thèse du soutien des grandes entreprises multinationales et des groupes financiers à la monnaie unique a longtemps fait l'objet d'un consensus académique, notamment à la suite des travaux de Jeffrey Frieden¹.

Longtemps présupposée, plutôt que démontrée, cette explication a été progressivement remise en cause par des études empiriques d'inspiration diverse². L'ouvrage présent contribue à cette remise en cause à partir d'un terrain particulièrement intéressant : les principaux groupes d'intérêt économiques en Allemagne et au Royaume-Uni.

Pour l'auteur, la préférence des acteurs économiques n'est guère indépendante du contexte politique dans lequel elle s'exprime. Plus encore, ce ne sont pas les positions des acteurs politiques qui sont déterminées par les intérêts économiques sectoriels les plus puissants, mais plutôt l'inverse. La pression exercée par les groupes d'intérêt va s'insérer dans les débats existants dont le contenu n'est pas déterminé par eux.

En particulier, l'auteur met l'accent sur le rôle des responsables des associations sectorielles, qui tendent à opérer une synthèse entre les demandes et les préférences des organisations des entreprises membres et le contexte politique. De part la nature de leurs fonctions, ils sont souvent plus proches des hommes politiques que de leurs membres. Ce n'est pas surprenant et n'est que rarement sanctionné par les membres, dans la mesure où ceux-ci n'ont pas intérêt à adopter des stratégies de confrontation à moyen et long terme vis-à-vis des pouvoirs publics. Même quand cela arrive, ces stratégies tendent à faire long feu, comme l'illustre l'exemple de la principale association de l'industrie allemande (BDI) sous la présidence de Heinrich Weiss (p. 81 et suiv.). Après à peine un an à la tête du BDI, Weiss s'est vu obligé de démissionner face à l'hostilité de l'*establishment* politique et, surtout, d'une partie des acteurs internes, effrayés par la stratégie de confrontation de Weiss.

Dans un contexte politique largement favorable à l'union monétaire européenne (UEM), les grandes organisations professionnelles et économiques ne pouvaient pas se permettre d'être

1. Jeffrey Frieden, « Invested Interests : The Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance », *International Organization*, 45 (4), 1991, p. 425-451 ; et « Real Sources of European Currency Policy : Sectoral Interests and European Monetary Integration », *International Organization*, 56 (4), 2002, p. 831-860.

2. Kathleen McNamara, *The Currency of Ideas : Monetary Politics in the European Union*, Ithaca, Cornell University Press, 1998 ; Amy Verdun, *European Responses to Globalization and Market Integration. Perceptions of EMU : Britain, France and Germany*, Basingstoke, MacMillan, 2000 ; Emiliano Grossman, « Les groupes d'intérêt économiques face à l'intégration européenne : le cas du secteur bancaire », *Revue française de science politique*, 53 (5), octobre 2003, p. 737-760.

en opposition au pouvoir politique en place et à l'opinion publique. Indépendamment de leur intérêt économique, les acteurs ont forgé leurs positions en fonction du contexte politique, comme le montre l'analyse détaillée des débats autour de l'UEM en Allemagne et au Royaume-Uni.

La grande richesse de ce travail réside dans des études de cas très détaillées, appuyées sur des analyses de l'évolution de certains secteurs comme celui de la construction ou encore celui des confiseries. Pour l'Allemagne, l'auteur montre, par exemple, comment l'association professionnelle du BTP se range derrière la position pro-UEM du BDI (patronat), dominé par les industries exportatrices. Or, le BTP est un secteur « abrité » contre les aléas du commerce international. L'UEM et la nécessité pour l'économie allemande de mettre en œuvre un programme de rigueur pour remplir les critères de Maastricht à partir de 1994 va pénaliser ce secteur tout particulièrement. Et pourtant, les représentants du BTP continuent à afficher leur soutien à l'UEM ou, à défaut, omettent en tout cas d'exprimer toute vue discordante ou critique (cf. p. 84 et suiv.). Dans un autre cas, la Conférence des chambres de commerce et de l'industrie (DIHT) adopte une position favorable à l'UEM, alors que, selon les sondages réalisés auprès de ses propres membres, une majorité des PME sont très sceptiques, voire hostiles (p. 90). Quant aux industries exportatrices, représentées dans cette étude par l'industrie chimique, on y trouve une attitude extrêmement favorable à l'UEM, conformément à ce que les approches en termes d'économie politique internationale laisseraient penser. Plus important encore, l'opinion publique, y compris celle des cadres d'entreprise, affiche une attitude de plus en plus hostile à la monnaie unique à l'approche de l'échéance de 1999. Ce sont juste leurs représentants qui restent unanimement favorables à l'UEM (p. 93-94).

À l'inverse, les organisations équivalentes britanniques vont afficher systématiquement un point de vue critique vis-à-vis de l'UEM, ou, à défaut, omettre de prendre position. À titre d'exemple, LIBA, une association représentant 60 banques d'investissement internationales ayant leur siège à Londres, se prononce uniquement en faveur de l'entrée de la livre au mécanisme de taux de change du Système monétaire international (p. 158), même s'il y a une inquiétude réelle quant à l'accès aux marchés en euros (p. 179). Les groupes patronaux, comme le CBI ou l'Institute of Directors, tendent à mettre en avant leurs critiques du « chapitre social », plutôt que d'interroger la prise de position sur la monnaie unique. L'anticipation des tensions à l'intérieur du parti conservateur au pouvoir semble avoir empêché le CBI de se prononcer publiquement – même pour une participation « future » à l'UEM (p. 176).

Cet ouvrage aide ainsi à mieux comprendre la prise de position de groupes d'intérêt économiques sur des enjeux internationaux, en démythifiant quelque peu les acteurs économiques et revalorisant la sphère politique. Et la sphère politique de référence, autre enseignement de cet ouvrage, reste l'arène politique nationale. L'Europe est sans doute très importante et prise au sérieux pour tout ce qui relève des processus de réglementation de la vie économique, mais les « grandes » décisions sont prises au niveau national et changer de monnaie relève clairement de cet ordre-là du point de vue de tous les acteurs analysés ici.

Au-delà de la question de l'UEM, on peut déplorer que ce livre n'explore pas davantage les rapports entre économie et politique. Il semblerait important de mieux préciser les conditions sous lesquelles les groupes d'intérêt sont susceptibles d'exercer une pression plus indépendante des gouvernements nationaux. Plusieurs pistes doivent ici être explorées. L'UEM ne constitue-t-elle pas, tout simplement, un enjeu exceptionnel ? Il va de soi que cet enjeu est fortement médiatisé et à ce titre difficile à résoudre dans le cercle restreint de quelques spécialistes – régulateurs et régulés – à l'instar de la plupart des règlements économiques. Alors, on peut se demander s'il existe des enjeux qui seraient intrinsèquement plus politiques, au sens d'une attention accrue du public et des acteurs politiques, comme l'affirmait Theodor Lowi dans une classification célèbre des enjeux politiques¹. Alternativement, il faudrait regarder davantage l'impact du regard public sur les enjeux. En suivant un autre travail classique, on pourrait faire l'hypothèse que c'est l'intérêt porté à l'enjeu de l'UEM par les acteurs politiques et l'opinion publique qui a conduit les acteurs économiques à faire profil bas². Enfin, l'auteur semble également favoriser l'idée que les acteurs économiques sont individuellement encastrés dans le monde politique qui les entoure et qu'ils ne peuvent pas être compris uniquement comme des

1. Theodor Lowi, « American business, Public Policy, Case-studies and Political Theory », *World Politics*, 16 (4), 1964, p. 677-715.

2. Elmer E. Schattschneider, *The Semi-Sovereign People. A Realist's View of Democracy in America*, New York, Wadsworth, 1960.

acteurs économiquement rationnels (p. 194 et suiv.). Nonobstant, c'est sur les conséquences théoriques de ce travail qu'on reste un peu sur sa faim, mais il est certain que ce livre est bien venu pour remettre en cause certaines visions simplistes de l'intégration européenne, largement répandues aussi bien parmi ses défenseurs que parmi ses détracteurs.

Emiliano GROSSMAN
Centre de recherches politiques de Sciences Po (Cevipof)

NOURRY (Christelle) – *Le couple franco-allemand. Un symbole européen.* – Bruxelles, Bruylant, 2005. 232 p. Annexes. Bibliogr. Index.

Le caractère indépassable d'une Europe faite par et pour la France et l'Allemagne trouve dans l'ouvrage de C. Nourry un nouvel éclairage conceptuel. Se nourrissant des réflexions cognitives et normatives théorisées notamment au sein de l'Institut universitaire de Florence, ce livre propose une « nouvelle interprétation du moteur franco-allemand » (p. 8) qui s'appuie sur l'analyse des « représentations collectives » (p. 30) et de l'« activité symbolique » (p. 68) qui imprègnent les rapports France-Allemagne. Il s'inscrit dans un développement classique en trois temps : après une introduction théorique à la problématique franco-allemande (chapitre 1), l'objet se modifie et bascule d'une logique institutionnelle que sont les sommets franco-allemands (chapitre 2) à un référentiel symbolique que deviennent les conseils européens (chapitre 3). La charge émotionnelle des rencontres et sommets bilatéraux a forgé une référence commune aux deux pays qui englobe à elle seule la représentation européenne. La symbolique des rapports entre la France et l'Allemagne est ainsi entendue comme étant l'élément fondateur de la dynamique d'une construction européenne. C. Nourry souligne également son rôle de « couple moteur » (p. 4) de l'Union européenne. C'est de par l'émergence de représentations du pouvoir européen qu'a pu être assurée une continuité historique et politique de l'héritage constitué par le poids des guerres. La légitimité du partenariat franco-allemand en ressort renforcée. L'auteure, afin d'éviter une analogie avec le modèle de l'État nation, appréhende la construction de l'identité européenne à travers le prisme des pratiques de la relation franco-allemande. L'approche de l'entité « Europe » est menée sous l'angle du processus de collaboration entre les gouvernements français et allemand. Prenant en compte dans son *corpus* d'étude les villes d'accueil, les périodes de travail et les modes d'interaction au cours des cinquante dernières années, l'auteure déconstruit la coopération bilatérale par l'entremise de ses temps, ses lieux et ses espaces d'action. En différenciant ainsi les villes dites « européennes » – par exemple Aix-la-Chapelle – des villes dites « franco-allemandes » – par exemple Potsdam –, le caractère communicationnel des réunions France-Allemagne prend toute sa valeur. L'accent est par ailleurs mis sur les notions d'*agenda-setting* et de mise en scène médiatique, qualifiées par C. Nourry de « spectacle politique » (p. 216). Si la poignée de main entre F. Mitterrand et H. Kohl à Verdun est devenue une icône du couple franco-allemand, nombreuses sont les illustrations plus ou moins affichées d'une relation qui mise sur le symbolique. L'agencement savant entre, d'une part, le formalisme et le protocolaire des rencontres étatiques, d'autre part, les apparitions face à la foule, et enfin les entretiens en tête-à-tête (p. 144 et suiv.) constitue un socle d'informations diffuses qui est à même d'ancrer une relation bilatérale sur un arrière-plan européen. L'intérêt du livre de Christelle Nourry est avant tout dans son apport empirique et détaillé sur la mise en œuvre d'un partenariat franco-allemand qui débouche *in fine* sur une compréhension politique d'une Europe populaire et citoyenne.

Pascal DÉCARPES
Université Marc Bloch-Strasbourg II
Ernst-Moritz-Arndt-Universität, Greifswald (Allemagne)