

**Eloïse STECLEBOUT**

**EHESS**

**Les théories du lobbying s'appliquent-elles  
à l'Union européenne ?**

**Une revue de littérature et quelques considérations empiriques**

**Mémoire pour le DEA « Analyse et Politique Economiques »**

**sous la direction de Robert BOYER**

**septembre 1999**

**Les théories du lobbying s'appliquent-elles  
à l'Union européenne ?**

**Une revue de littérature et quelques considérations empiriques**

<b><u>Introduction</u></b> .....	<b>1</b>
<b><u>Chapitre 1 : Revue de littérature théorique et empirique</u></b> .....	<b>3</b>
<b>1. Le lobbying, un phénomène multidimensionnel</b> .....	<b>5</b>
1.1 La multiplicité des approches théoriques et empiriques.....	5
1.1.1 Définition générale du lobbying et délimitation du domaine étudié.....	5
1.1.2 Les différentes formes de lobbying.....	5
1.1.3 Les nuances entre les différentes approches conceptuelles, théoriques et méthodologiques.....	7
1.2 Le lobbying comme simple dépense monétaire.....	8
1.2.1 Le lobbying pour un partage de rente : le modèle de Tullock et ses extensions.....	9
1.2.1.1 Le modèle de Tullock (1980).....	9
1.2.1.2 Le modèle de Tullock avec asymétrie entre les joueurs : Kohli et Singh (1999).....	9
1.2.1.3 Le modèle de Tullock avec coopération entre les joueurs : Linster (1994).....	13
1.2.2 La concurrence entre les groupes de pression : le modèle de Becker... ..	15
1.2.2.1 Le modèle de Becker (1983).....	15
1.2.2.2 Exemple d'application : Hoyt et Toma (1989).....	21
1.2.3 Le financement de campagnes électorales.....	21
1.2.3.1 Modèles de soutien et modèles d'échange.....	22
1.2.3.2 Le « shirking » idéologique : Borck (1996).....	22
1.2.3.3 Soutien financier et transmission d'information : Potters, Sloof et van Winden (1997).....	26
1.3 Le lobbying comme transmission stratégique d'information.....	27
1.3.1 Le gouvernement face à un lobby pouvant mentir : Potters et van Winden (1992).....	28
1.3.2 Le gouvernement face à des groupes imparfaitement informés séparément mais parfaitement informés au niveau agrégé : Lohmann (1995).....	33
1.3.3 Le cas où le décideur peut mener sa propre recherche : Rasmusen (1993) et Sloof (1997).....	38
<b>2. Le débat sur le coût social du lobbying</b> .....	<b>40</b>
2.1 Le lobbying : un gaspillage de ressources et une source d'inefficacité.....	40
2.1.1 Une illustration de l'inefficacité engendrée par le lobbying : Baldwin (1993).....	40
2.1.2 Une mesure de l'inefficacité macroéconomique due au lobbying budgétaire : Katz et Rosenberg (1989).....	47
2.2 Le rôle bénéfique de la transmission d'information : Lagerlöf (1997).....	50
<b>3. Le rôle du cadre politico-institutionnel</b> .....	<b>53</b>
3.1 La structure du jeu importe : Wirl (1994).....	53

3.2	La représentation au Congrès américain et la détermination des dépenses gouvernementales.....	56
3.2.1	Gilligan et Matsusaka (1995).....	56
3.2.2	Atlas, Gilligan, Hendershott et Zupan (1995).....	57
3.3	Le rôle des comités dans le fonctionnement du Sénat américain : Kroszner et Stratmann (1998).....	59
3.4	Procédures de décision et répartition du pouvoir de négociation dans l'Union européenne : Bindseil et Hantke (1995).....	61
<b>Conclusion du chapitre 1.....</b>		<b>67</b>
<b><u>Chapitre 2 : Taxonomie des modèles de lobbying.....</u></b>		<b>68</b>
<b>1.</b>	<b>Le type et le niveau de la décision en jeu.....</b>	<b>70</b>
1.1	Le lobbying portant sur l'orientation politique et idéologique d'un parti ou d'un candidat.....	70
1.2	Le lobbying portant sur l'orientation générale de la législation et de la réglementation.....	71
1.3	La concurrence pour le partage d'un budget.....	71
1.4	L'influence sur une décision particulière et ponctuelle.....	72
<b>2.</b>	<b>Les caractéristiques de l'information.....</b>	<b>73</b>
2.1	Les modèles à information parfaite.....	73
2.2	Les modèles à information asymétrique.....	73
2.2.1	Le cas où le décideur est parfaitement informé.....	73
2.2.2	Le cas où le décideur n'est pas informé mais a une possibilité d'apprendre la vérité avec certitude.....	74
2.2.3	Le cas où le décideur ne sait rien.....	74
<b>3.</b>	<b>Le rôle accordé au détail des procédures, aux institutions politiques et aux intérêts du décideur.....</b>	<b>75</b>
3.1	La procédure la plus transparente.....	76
3.2	L'apparition minimale du cadre institutionnel.....	76
3.3	Le cas où le décideur a un comportement stratégique mais des objectifs altruistes.....	77
3.4	Le cas où le décideur a un comportement stratégique et des objectifs égoïstes.....	77
<b>Conclusion du chapitre 2 : Tableaux récapitulatifs.....</b>		<b>78</b>
<b><u>Chapitre 3 : Analyse des principaux faits stylisés émergeant des modèles et confrontation avec les processus de décision de l'Union européenne.....</u></b>		<b>83</b>
<b>1.</b>	<b>Les modèles de financement de campagnes électorales ne sont pas appropriés à l'analyse de l'Union européenne.....</b>	<b>85</b>

<b>2.</b>	<b>L'impact du lobbying sur la répartition et l'évolution du budget européen.....</b>	<b>86</b>
<b>3.</b>	<b>La répartition du pouvoir de négociation.....</b>	<b>87</b>
	3.1    Entre les Etats membres.....	87
	3.2    Entre les lobbies.....	92
<b>4.</b>	<b>Le lobbying et la transmission d'information.....</b>	<b>94</b>
	<b>Conclusion du chapitre 3.....</b>	<b>96</b>
	<b><u>Conclusion</u>.....</b>	<b>98</b>

« Le lobbying, c'est ce que fait l'industrie. Nous, nous fournissons de l'information pertinente », a déclaré un jour un membre d'un cabinet de lobbying bruxellois. Cette remarque laisse transparaître une opposition entre d'un côté un lobbyiste classique, organisant des repas d'affaires et offrant des voyages, des voitures et d'autres avantages encore, et de l'autre le lobbyiste bruxellois, chargé en tant qu'expert de collecter et de transmettre aux décideurs politiques une information qu'il juge pertinente et conforme à ses intérêts.

Le lobbying auprès des organes de décision européens s'est fortement développé depuis les vingt dernières années, mais la théorie économique ne s'est pas encore attachée à en étudier les particularités. Ainsi, alors qu'il existe un grand nombre d'analyses de l'action des lobbies aux Etats-Unis, et notamment de leurs relations avec le Congrès, les études consacrées à l'Union européenne restent en revanche limitées et se restreignent souvent à une description institutionnelle assortie de conseils pratiques destinés aux professionnels. L'objet de ce mémoire est de voir dans quelle mesure les modèles de lobbying qui existent actuellement permettent de rendre compte de l'impact des groupes de pression sur la prise de décision politique dans l'Union européenne ; il s'agit également de dégager les caractéristiques des procédures de décision européennes, de manière à guider l'élaboration de modèles adaptés à leur analyse.

Cela nous amène à nous poser un certain nombre de questions : comment formaliser les différentes formes sous lesquelles le lobbying apparaît ? Comment expliquer son existence, mesurer son efficacité et analyser ses conséquences en termes de bien-être social ? Si le lobbying est souvent assimilé à de la corruption, la transmission d'information ne revêt-elle pas également un aspect stratégique qui en fait tout autant un instrument de lobbying ? D'autre part, peut-on établir un modèle universel de lobbying, ou bien faut-il prendre en compte la diversité des cadres institutionnels dans lesquels il se développe ? Les résultats fournis par les modèles consacrés à l'étude du Congrès américain sont-ils aussi pertinents lorsqu'on les confronte aux processus de décision européens ?

Ce mémoire propose une étude en trois temps pour tenter de répondre à ces questions.

Dans le premier chapitre, nous présenterons une revue de la littérature théorique et empirique récente sur le lobbying, afin de mettre en évidence la diversité des approches, des conceptions du lobbying et des méthodes utilisées pour mesurer son impact sur les décisions politiques.

Le deuxième chapitre aura pour objet d'établir une taxonomie des modèles de lobbying , en les hiérarchisant selon trois critères caractérisant leurs hypothèses : le type et le niveau de la décision politique sur laquelle porte le lobbying, le caractère symétrique ou non de l'information et le degré de transparence du processus politique.

Le troisième chapitre, enfin, confrontera les faits stylisés qui émergent de ces modèles à la réalité des processus de décision dans l'Union européenne ; il mettra aussi en évidence les principales caractéristiques des configurations des décisions européennes, permettant ainsi de sélectionner les modèles les plus pertinents pour leur analyse.

## **CHAPITRE 1 : Revue de littérature théorique et empirique**



Ce premier chapitre présente une vue d'ensemble de la littérature théorique et empirique récente sur le lobbying, en particulier sous l'angle de ses relations avec les procédures de décision politiques.

Dans un premier temps, nous soulignerons le caractère multidimensionnel du lobbying : en effet, les analyses du lobbying se scindent en deux courants principaux, le premier insistant sur l'aspect financier des activités de lobbying et le deuxième mettant en avant les comportements de transmission stratégique d'information par lesquels il se traduit – et chacun de ces deux courants donne lui-même lieu à une grande diversité d'hypothèses.

Ensuite, nous étudierons la façon dont la littérature envisage les conséquences du lobbying en termes de bien-être social. Souvent, les activités des groupes de pression sont perçues comme un gaspillage de ressources et une source d'inefficacité ; mais certains modèles montrent au contraire que dans certaines conditions, le lobbying peut permettre de parvenir à une augmentation du bien-être social.

Enfin, nous analyserons l'importance du rôle des structures politico-institutionnelles qui encadrent les groupes de pression. Ainsi, le détail des procédures de décision, la façon dont les citoyens sont représentés dans les organes politiques, le type de relation qui existe entre les groupes d'intérêts et les décideurs ne sont pas neutres, et nous montrerons que leur prise en compte explique la nécessité d'adapter les hypothèses des modèles aux situations que l'on veut étudier.

## **1. Le lobbying, un phénomène multidimensionnel**

### **1.1 La multiplicité des approches théoriques et empiriques**

#### **1.1.1 Définition générale du lobbying et délimitation du domaine étudié**

De manière générale, le lobbying est un ensemble d'activités exercées par un groupe de pression dans le but d'influencer à son avantage une décision prise par un autre agent, et ces activités se traduisent par un coût pour le groupe de pression (avec l'espoir que ce coût soit contrebalancé par les bénéfices que le groupe de pression retirera de son lobbying).

Sans préciser davantage en quoi consiste le lobbying dans un premier temps, cette définition permet de délimiter le domaine que nous étudierons.

En effet, on considèrera toujours des activités ayant un lien direct avec la prise de décision politique ; on écarte ainsi les travaux qui ne concernent par exemple que la question de l'action collective ou de la formation de coalitions, sans la mettre en rapport avec un choix politique.

Par ailleurs, nous écartons d'emblée les approches purement en termes de relation principal-agent, pour deux raisons. D'une part, ces modèles donnent lieu à des contrats entre le principal et l'agent, et nous considérons que de tels contrats ne sont pas possibles entre un lobby et un homme politique – non seulement parce qu'ils sont interdits en tant que corruption, mais aussi parce que les relations entre lobbies et hommes politiques ne sont pas de nature à se prêter à de tels contrats (le décideur n'accepte pas nécessairement de s'engager à avoir toujours la même réaction face à un comportement donné du lobby). D'autre part, ces approches ont un caractère normatif que nous ne souhaitons pas adopter dans ce mémoire.

#### **1.1.2 Les différentes formes de lobbying**

Derrière la définition générale du lobbying, on trouve une grande diversité d'intervenants, d'enjeux, d'activités, de moyens mis en œuvre, qui empêchent de considérer le lobbying comme un phénomène homogène et unidimensionnel.

Tout d'abord, le groupe de pression peut correspondre à des intérêts organisés, ou simplement à un groupe informel ayant un intérêt commun ; il peut former une entité parlant d'une seule voix que l'on formalisera comme un agent unique, ou bien un ensemble hétérogène soumis à un problème de passager clandestin ; il peut s'agir d'un lobby officiel et connu, agissant ouvertement, ou d'un regroupement effectuant du lobbying sous couvert d'autres activités.

D'autre part, la décision que le groupe d'intérêts cherche à influencer peut être prise par différents types d'acteurs :

- il peut s'agir d'un homme politique : dans ce cas, sa décision peut porter sur une prise de position sur une question politique donnée (notamment lors d'une campagne électorale), sur le choix entre un changement de politique ou le maintien du statu quo, ou encore sur l'établissement d'un budget ;
- il peut également s'agir d'électeurs, dont le groupe d'intérêts cherche à orienter le vote avant une élection, de manière à ce que la politique publique résultant de l'élection serve ses propres intérêts privés.

Enfin, les efforts que fait le groupe de pression pour influencer la décision en jeu peuvent prendre de nombreuses formes :

- lancer des pétitions,
- contribuer au financement des campagnes politiques et des partis,
- mener des campagnes pour influencer l'opinion publique,
- fournir un service d'expertise au gouvernement et aux bureaucrates,
- entretenir des relations avec des décideurs, notamment par des coups de téléphone, des repas, des colloques...,
- employer des moyens illégaux, comme la corruption...

Dès lors, les coûts auxquels le groupe de pression doit faire face peuvent être d'origines très diverses : cela va du simple pot-de-vin aux coûts de recherche d'information pour établir un rapport d'expertise, en passant par des coûts d'organisation interne du groupe ou encore le paiement d'un droit d'accès permettant d'entrer en contact avec un législateur.

De manière plus générale, on peut distinguer deux principaux moyens d'action pour un groupe de pression. Le premier consiste en un simple échange monétaire en vue d'obtenir des

décisions politiques favorables (1.2) ; le deuxième passe par une transmission stratégique d'information, de manière directe ou indirecte (1.3).

### **1.1.3 Les nuances entre les différentes approches conceptuelles, théoriques et méthodologiques**

En dehors des définitions que les modèles retiennent pour le lobbying, il existe plusieurs sources de divergences entre les différentes approches du lobbying.

- La première opposition qui existe entre ces différentes approches repose sur leur perception positive ou négative des groupes d'intérêts. Selon la vision positive, ils sont utiles parce qu'ils servent d'intermédiaires entre le gouvernement et les citoyens, et permettent notamment une meilleure circulation de l'information. Mais selon la vision négative, ils ont un impact négatif sur la qualité démocratique du gouvernement, ainsi que sur des indicateurs économiques comme la croissance ou le chômage ; ils ont un coût pour l'ensemble de la société en termes de bien-être, à la fois parce que les activités de lobbying gaspillent des ressources et parce qu'elles engendrent des distorsions.
- La deuxième distinction porte sur la structure du modèle en ce qui concerne les relations entre les groupes d'intérêts. Certains modèles ne considèrent qu'un seul groupe ; d'autres deux groupes ou plus ; ces groupes peuvent être identiques, ou avoir une plus ou moins grande efficacité relative dans leurs activités de lobbying ; ils peuvent agir chacun indépendamment des choix des autres groupes, ou bien avoir un comportement stratégique ; ils peuvent jouer simultanément (on étudie alors un équilibre de Nash) ou de façon séquentielle, selon un certain ordre (on cherche alors un équilibre de Stackelberg). La prise en compte du comportement des autres groupes permet de montrer des résultats intéressants : par exemple, Austen-Smith et Wright (1994) montrent qu'au Sénat américain, des groupes peuvent avoir intérêt à effectuer du lobbying non seulement auprès des sénateurs qui leur sont défavorables pour les faire changer d'avis, mais aussi auprès des sénateurs qui leur sont favorables, uniquement dans le but de contrecarrer l'influence des lobbies adverses (« counteractive lobbying »).
- La troisième hypothèse cruciale concerne le comportement de celui qui est visé par le lobbying, en particulier quand il s'agit d'un homme politique. Est-il actif ou passif face

aux actions du groupe de pression ? Ainsi, dans le modèle de Becker (1983), le gouvernement réagit de façon mécanique à la pression exercée par les lobbies, et Wirl (1994) considère que la législation évolue uniquement sous l'effet des pressions des lobbies. En revanche, dans d'autres modèles, le décideur a un comportement stratégique, parce que son propre revenu dépend de sa décision (Kohli et Singh), parce que son paiement dépend de l'état de la nature, qu'il ignore mais que le lobby peut lui révéler (Potters et van Winden), ou encore parce que sa réélection dépend de la satisfaction de l'électorat (Borck). Par exemple, les hommes politiques doivent faire un arbitrage entre d'une part les bénéfices qu'ils reçoivent des groupes d'intérêts en échange de certaines faveurs, et d'autre part les pertes électorales qui risquent de résulter de ces faveurs.

- Par ailleurs, les méthodes économétriques utilisées vont des MCO à des techniques d'estimation plus raffinées. Ainsi, on peut citer la prise en compte d'un biais de simultanéité lors de la mesure de l'influence du lobbying sur le positionnement politique de différents candidats : le lobbying auprès des candidats déjà favorables au groupe a tendance à être surestimé (puisque ces candidats étaient déjà prêts à voter dans ce sens favorable), tandis que le lobbying auprès des candidats défavorables a tendance à être sous-estimé, pour la raison opposée.
- Enfin, les résultats que les diverses approches mettent en évidence peuvent découler de modèles sous-jacents, ou provenir directement d'estimations économétriques formulées à partir d'arguments supposés de bon sens.

## **1.2 Le lobbying comme simple dépense monétaire**

On considère d'abord les modèles qui reposent sur une vision purement pécuniaire du lobbying : les activités de lobbying se traduisent directement par un coût pour le groupe de pression, ce coût correspondant à des dépenses qui peuvent être des cotisations dans un jeu de type loterie (Tullock), des dépenses de lobbying servant à augmenter l'influence du groupe (Becker) ou encore une participation au financement d'une campagne électorale.

## **1.2.1 Le lobbying pour un partage de rente : le modèle de Tullock et ses extensions**

### **1.2.1.1 Le modèle de Tullock (1980)**

Tullock assimile une rente à un prix dans une loterie à laquelle participent plusieurs joueurs, moyennant le versement d'une cotisation d'un montant libre.

On considère  $n$  joueurs indicés  $i = 1, \dots, n$  cherchant à gagner ce prix, et la probabilité qu'un joueur l'obtienne dépend de la part de sa cotisation dans le total des cotisations de l'ensemble des joueurs. Ainsi, le joueur  $i$  remporte le prix avec la probabilité  $\pi_i = \frac{x_i^r}{\sum_{j=1}^n x_j^r}$ . On suppose

de plus que les joueurs ont la même évaluation  $v$  du prix.

Les joueurs sont neutres vis-à-vis du risque, et leurs fonctions de paiement sont :

$$U_i(x_1, \dots, x_n) = \pi_i v - x_i.$$

On peut appliquer ce modèle à l'étude du partage d'une rente entre différents groupes de pression,  $v$  correspondant au montant de la rente et  $x_i$  aux dépenses de lobbying du groupe  $i$ . Nous verrons deux extensions de ce modèle : Kohli et Singh (1999) et Linster (1994).

### **1.2.1.2 Le modèle de Tullock avec asymétrie entre les joueurs: Kohli et Singh (1999)**

Cette extension du modèle de Tullock, appliquée au partage d'une rente par un régulateur entre plusieurs firmes, part des hypothèses suivantes :

- la détermination du niveau de la rente est endogène ;
- il existe une asymétrie entre les différentes firmes : elles n'ont pas toute la même efficacité dans leur effort de lobbying ; de plus, elles n'agissent pas nécessairement toutes en même temps ;

- le régulateur n'est pas altruiste, mais a aussi un intérêt en jeu dans le partage de la rente, et cela de deux façons : d'une part, il obtient une fraction de la rente à travers l'activité de lobbying des firmes, d'autre part il a besoin du soutien des consommateurs pour être réélu.

(Cette approche convient bien à l'analyse de la fixation des prix administrés, mais on peut aussi y penser pour l'étude de toute action collective vis-à-vis de l'Etat.)

L'analyse se fait en trois temps. Tout d'abord, à court terme, le nombre de firmes qui se partagent la rente est fixe ; ensuite, à long terme, des firmes peuvent entrer ou sortir ; enfin, on considère plusieurs périodes, avec la possibilité à chaque période que le régulateur soit démis de ses fonctions et remplacé.

#### $\alpha$ – Le modèle à court terme :

On considère  $n + 1$  firmes qui se partagent une rente  $R$  fixée. On peut concevoir ce partage selon deux interprétations équivalentes : la rente est indivisible et on considère la probabilité qu'a une firme de la recevoir entièrement ; ou bien la rente est divisible et chaque firme en reçoit une fraction.

Chaque firme  $i$  dépense  $x_i$  en lobbying ; une fraction  $(1 - \lambda)$  (où  $\lambda \in [0, 1]$ ) est socialement perdue, et le reste ( $\lambda$ ) est versé au régulateur. Dans le cas symétrique, la probabilité que la firme  $i$  reçoive la rente indivisible, ou la fraction qu'elle reçoit d'une rente divisible, est :

$$\pi_i = x_i / \sum_j x_j.$$

Soit  $e_i$  un paramètre qui reflète l'efficacité de l'effort de lobbying  $x_i$ , tel que la probabilité que  $i$  gagne soit  $p_i = e_i x_i / \sum_j e_j x_j$ . Dans le cas particulier où  $e_0 \neq e_1 = \dots = e_n$  et si  $\alpha = e_0 / e_1$ , la probabilité que la firme 0 gagne est :

$$p_0 = \frac{\alpha x_0}{\alpha x_0 + \sum_{j=1}^n x_j}$$

et la probabilité que la firme  $i \neq 0$  gagne est :

$$p_i = \frac{x_i}{\alpha x_0 + \sum_{j=1}^n x_j}.$$

Selon que  $\alpha$  est supérieur ou inférieur à 1, la firme 0 a une plus ou moins grande efficacité en termes de lobbying par rapport aux autres firmes.

On considère deux schémas possibles : il y a  $n + 1$  firmes et chaque firme maximise son espérance de profit ( $p_i \cdot R - x_i$ ) en considérant le lobbying des autres comme donné (équilibre de Nash), ou bien il y a deux firmes qui agissent successivement (équilibre de Stackelberg).

La rente correspond à un transfert des consommateurs vers les firmes et vers le régulateur, donc le soutien des consommateurs au régulateur dépend négativement du niveau de la rente. Leur comportement a une influence sur la probabilité que le régulateur reste en place ; cette probabilité est :

$$\beta = \beta(R), \quad \beta'(R) < 0$$

Le salaire du régulateur est  $y$ , et le salaire qu'il aurait pour un autre emploi, donc son coût d'opportunité, est  $V$ . En supposant qu'il soit neutre au risque, son espérance d'utilité est :

$$\begin{aligned} E(u) &= \beta(R) [y + tR] + [1 - \beta(R)]V \\ &= \beta(R) [y - V + tR] + V \end{aligned}$$

où  $t = T/R$  est le transfert reçu par le régulateur par unité de rente.

Le régulateur maximise son espérance d'utilité par rapport à  $R$ . La condition du premier ordre est :

$$\beta'(R) (y - V) + t \beta(R) [1 - \delta(R)] = 0$$

où  $\delta = -\frac{\partial \beta}{\partial R} \cdot \frac{R}{\beta} > 0$  est l'élasticité de la fonction de probabilité.



On montre alors en particulier les résultats suivants :

- (i) Si le salaire du régulateur est supérieur à son coût d'opportunité ( $y > V$ ), s'il y a  $n + 1$  firmes, l'efficacité relative de la firme 0 étant donnée par  $\alpha$ , et si les firmes agissent simultanément, alors le coût social de la recherche de rente est maximal pour  $\alpha = 1$ .
- (ii) Si  $y > V$ , s'il y a deux firmes dont l'une agit avant l'autre, et si  $\alpha$  est l'efficacité relative de la firme qui agit en premier, alors le coût social de la recherche de rente est maximal quand  $\alpha = 3/2$ , c'est-à-dire quand le leader est relativement plus efficace.

### $\beta$ – Le modèle à long terme :

Le nombre de firmes est désormais endogène. L'existence d'un équilibre est assurée par la présence d'un coût fixe  $k$  à l'entrée, déterminé par le régulateur. Le régulateur dispose donc de deux instruments : le niveau de la rente (qui a un impact négatif sur sa probabilité de rester en place) et le niveau du coût d'entrée (qui a un impact positif sur sa probabilité de rester en place).

On montre que si le régulateur peut fixer pour chaque firme  $i$  un coût  $k_i$  tel que le profit de  $i$  soit nul, alors il capture toute la rente. Par ailleurs, s'il y a  $n + 1$  firmes dont  $n$  sont identiques et une dont l'efficacité relative est  $\alpha$ , et si les firmes agissent simultanément, si le coût d'entrée est choisi de manière à annuler le profit de chaque firme à l'équilibre, alors :

- (i) la rente totale n'est pas affectée par des changements de  $\alpha$ ,
- (ii) les dépenses totales de lobbying de la part des firmes diminuent avec  $\alpha$ .

Ainsi, si une seule firme a un avantage pour le lobbying, et que toute la rente soit retirée par le régulateur à l'équilibre, alors une augmentation de l'avantage de cette firme ne conduit pas à une variation de la rente totale. En revanche, elle entraîne une réduction des dépenses totales de lobbying, via une réduction du nombre de firmes à l'équilibre. Par conséquent, la perte diminue, le transfert vers le régulateur diminue et le transfert vers les consommateurs augmente. Les consommateurs préféreraient donc une asymétrie élevée dans le lobbying.

### $\gamma$ – Le modèle avec régulation répétée :

A chaque période, le régulateur sort avec une probabilité  $1-\beta$ , sans possibilité de ré-entrer, et il est remplacé par un régulateur identique. Ses revenus sont actualisés par un taux  $d$ .

Alors, si la fonction objectif du régulateur est strictement concave en  $R$ , la rente d'équilibre diminue quand le taux d'escompte  $d$  du régulateur augmente.

De plus, si le régulateur a deux instruments - le niveau de la rente et le coût d'entrée pour les firmes -, alors il les choisit de manière à égaliser le profit marginal retiré de chaque instrument (l'augmentation de sa probabilité de rester en place) et son coût marginal (le revenu courant qu'il perd en ajustant chaque instrument).

#### **1.2.1.3 Le modèle de Tullock avec coopération entre les joueurs :** **Linster (1994)**

Dans cette version simplifiée du modèle de Tullock (1980) (à deux joueurs, et avec  $r = 1$ ), les joueurs ont en plus la possibilité de coopérer.

On peut montrer facilement que des joueurs peuvent avoir intérêt à coopérer volontairement. Par exemple, on considère que dans un jeu de partage de rente répété à deux joueurs, un accord donne le vecteur de paiements  $(R_1, R_2)$  à chaque période, alors que l'équilibre de Nash du jeu à une période est  $(P_1, P_2)$ . Si le joueur  $i$  triche, il obtient  $T_i$ , avec  $T_i > R_i > P_i$ ; mais alors, l'autre joueur le punit dès la période suivante, en jouant la stratégie de l'équilibre de Nash instantané jusqu'à la fin. On considère enfin que chaque joueur a un facteur d'escompte  $\delta \in [0, 1]$  – qui peut être interprété comme la préférence du joueur pour le présent, ou comme la probabilité que le jeu continue à chaque période.

Si les deux joueurs coopèrent, le joueur  $i$  obtient le paiement  $A_i = R_i + \delta R_i + \delta^2 R_i + \dots$ , mais s'il décide de faire défection à la date  $N$ , il a  $B_i = R_i + \delta R_i + \dots + \delta^{N-1} R_i + \delta^N T_i + \delta^{N+1} P_i + \delta^{N+2} P_i + \dots$ . Il décidera de toujours coopérer si  $A_i > B_i$ , c'est-à-dire si  $\delta > (T_i - R_i)/(T_i - P_i)$ . En d'autres termes, si les joueurs accordent suffisamment d'importance au futur, il est possible de trouver une stratégie de coopération qui augmente leurs paiements à chaque période par rapport à ceux résultant de l'équilibre de Nash du jeu à une période.

Formellement, on peut décrire une situation de négociation  $(X, d)$  où  $X$  est l'ensemble des vecteurs de paiements possibles dans le jeu répété, et  $d$  est le point de désaccord (c'est-à-dire

l'unique équilibre de Nash dans le jeu initial). La solution de coopération de Nash (SCN) est alors une fonction qui associe à une situation de négociation  $(X, d)$  un couple ordonné  $(U_1, U_2)$  qui représente les paiements des joueurs en cas d'accord.

On considère deux joueurs cherchant à se partager un prix, et la probabilité qu'un joueur obtienne ce prix est égale au ratio de sa contribution sur la somme des contributions des deux joueurs. Les joueurs sont neutres vis-à-vis du risque, et leurs fonctions de paiement sont :

$$U_i(x_1, x_2) = \begin{cases} x_i v_i / (x_1 + x_2) - x_i & \text{si } x_1 \text{ ou } x_2 > 0 \\ v_i / 2 & \text{sinon,} \end{cases}$$

où  $v_i$ , la valeur que  $i$  accorde au prix en jeu, est strictement positive et connue des deux joueurs, et où  $x_i$  est la contribution du joueur  $i$ .

La condition du premier ordre donne la fonction de meilleure réponse du joueur  $i$ , et l'équilibre de Nash se trouve à l'intersection des fonctions de meilleure réponse des deux joueurs. On trouve ainsi le vecteur de contributions  $(x_1^*, x_2^*)$  qui donne le vecteur de paiements  $(U_1^*, U_2^*)$ .

Il existe un vecteur de contributions de coopération  $(x_1^C, x_2^C)$  qui donne des paiements supérieurs pour les deux joueurs :  $(R_1, R_2)$  où  $R_i = U_i(x_1^C, x_2^C)$ . Si un joueur, par exemple le joueur 2, décide de tricher, il jouera  $x_2^{MR} = MR(x_1^C)$ , c'est-à-dire la meilleure réponse à  $x_1^C$ , et obtiendra  $T_2 = U_2(x_1^C, x_2^{MR}) > R_2$  au tour où il fait défection, mais par la suite il recevra  $P_2 = U_2(x_1^*, x_2^*) < R_2$ .

On considère d'abord le cas symétrique où les joueurs ont la même évaluation  $v_1 = v_2 = v = 1$ . Le plus grand paiement que les joueurs puissent se partager est  $v = 1$ , ce qui correspond au cas où aucun joueur ne verse de contribution ( $x_1 = x_2 = 0$ ). Le point de désaccord est l'équilibre de Nash et donne le vecteur de paiements  $d = (1/4, 1/4)$ . Comme le jeu est symétrique, on trouve directement la SCN :  $F(X, d) = (1/2, 1/2)$ , où les joueurs se partagent le paiement maximal et ne versent aucune contribution. Si le joueur  $i$  fait défection, il obtient  $T_i$  arbitrairement proche de 1. Mais si le jeu est répété, comme on a  $R_i = 1/2$ ,  $P_i = 1/4$  et  $T_i$  arbitrairement proche de 1, la coopération est soutenable à condition que les deux joueurs aient des taux d'actualisation supérieurs à  $2/3$ .

On considère ensuite la situation asymétrique où les joueurs n'accordent pas la même valeur au prix à gagner (par exemple  $v_1 > v_2$ ), et avec utilité transférable entre les deux joueurs. La stratégie consistant à ce qu'aucun joueur ne verse de contribution n'est plus optimale. La somme des paiements des joueurs est maximale quand le joueur ayant l'évaluation la plus élevée (ici, le joueur 1) verse un montant  $\varepsilon$  (qui est un montant minimal imposé à un joueur lorsqu'il verse une contribution non nulle, pour des raisons de simplification de l'analyse). En effet, si  $x_1 = x_2 = 0$ , les deux joueurs se partagent  $(v_1 + v_2)/2$ , alors que si 1 verse  $\varepsilon$ , ils se partagent  $v_1 - \varepsilon = v^*$ , avec  $v^* > (v_1 + v_2)/2$  par hypothèse. La solution de coopération dans le cas asymétrique est donc que le joueur ayant la plus grande évaluation effectue un versement minimal, obtienne le prix avec certitude, et en reverse la moitié à l'autre joueur.

Si l'on abandonne enfin l'hypothèse d'utilité transférable, les joueurs ne peuvent plus se reverser une partie du prix une fois qu'il a été remporté par un joueur ; cependant, on peut montrer que les joueurs peuvent encore gagner à coopérer.

L'intérêt de ce modèle est donc de montrer que quand les joueurs peuvent coopérer, les dépenses de recherche de rente sont minimales (nulles dans le cas symétrique, et égales à un montant minimal dans le cas asymétrique).

## **1.2.2 La concurrence entre des groupes de pression : le modèle de Becker**

Dans son modèle de 1983, Becker représente les activités de lobbying par un coût et il considère que ces activités ont une plus ou moins grande productivité. Il évoque plusieurs possibilités pour donner un contenu concret à ces activités, mais là n'est pas l'intérêt du modèle ; l'hypothèse cruciale est qu'en augmentant ses dépenses (peu importe leur nature), un groupe augmente sa pression, et donc son influence politique.

### **1.2.2.1 Le modèle de Becker**

$\alpha$  - Cadre d'analyse :

L'objet du modèle est la prise en compte, au sein du processus de décision politique, des efforts que font les groupes de pression pour défendre leurs intérêts.

Les individus appartiennent à certains groupes - en termes d'emploi, de branche d'activité, de revenu, d'aire géographique, d'âge, etc. - et chacun de ces groupes fait pression pour avoir une influence politique et obtenir des faveurs. Ici, il s'agit de diminuer les impôts à payer et d'augmenter les subventions à recevoir.

Par lobbying, on entend un ensemble de moyens visant à exercer une pression politique : financement de campagnes, publicité politique, rédaction de pamphlets, contacts avec des hommes politiques, et d'autres types d'efforts coûteux en temps et en argent. Chaque groupe maximise alors son effort de lobbying, compte tenu de la productivité de ce lobbying et du comportement des autres groupes - on suppose que chaque groupe agit comme si les efforts des autres groupes ne dépendaient pas des variations de son propre effort.

L'utilité d'un individu est mesurée par son revenu, et les revenus individuels peuvent être agrégés. Le revenu considéré est le revenu complet (full income), qui prend en compte les loisirs et toutes les activités hors marché, et non pas seulement le salaire de marché.

### β - Le modèle et ses conclusions :

On considère d'abord deux groupes de pression homogènes. L'un (s) est subventionné, l'autre (t) est taxé.

La subvention versée à chaque individu de s est  $R_s = Z_s - Z_s^0$  et l'impôt payé par chaque individu de t est  $R_t = Z_t^0 - Z_t$ , où  $Z_i^0$  et  $Z_i$  sont respectivement le revenu initial et le revenu après redistribution de chaque individu du groupe i (i = s,t).

L'équilibre budgétaire de l'Etat donne :

$$n_s G(R_s) = n_t F(R_t)$$

où  $n_i$  est le nombre d'individus dans le groupe i ;

F donne les recettes fiscales pour l'Etat, qui sont inférieures au montant de l'impôt perçu, compte tenu de la perte de surplus due aux effets distorsifs de l'impôt ( $F(R_t) = R_t$  quand l'impôt est forfaitaire) ;

G donne le coût des subventions pour l'Etat, en prenant en compte les effets distorsifs des subventions - ce coût est donc supérieur au montant des subventions versées ( $G(R_s) = R_s$  quand les subventions sont forfaitaires).

Les niveaux de recettes fiscales et de subventions dépendent des fonctions d'influence respectives des groupes s et t :  $I^s$  et  $I^t$ . Ainsi,

$$n_t F(R_t) = - I^t(p_s, p_t, x)$$

et

$$n_s G(R_s) = I^s(p_s, p_t, x)$$

où  $p_i$  est la pression exercée par le groupe i  
 $x$  est un ensemble d'autres variables.

L'équilibre budgétaire donne donc :  $- I^t = I^s$ , soit  $I^s + I^t = 0$ . Cela signifie que l'influence agrégée des deux groupes est nulle : si l'influence d'un groupe augmente, celle de l'autre diminue d'autant. Il s'agit donc d'un jeu politique à somme nulle en termes d'influence, et à somme négative en termes d'impôts et de subventions - ceci en raison de la perte de surplus, qui entraîne  $n_s R_s < n_s G(R_s) = n_t F(R_t) < n_t R_t$ .

Par ailleurs, en différentiant par rapport à n'importe quelle variable  $y$  :

$$\frac{\partial I_s}{\partial y} = I_y^s = - \frac{\partial I_t}{\partial y} = - I_y^t, \quad \text{d'où } I_t^t > 0 \Rightarrow I_t^s < 0 :$$

si t quand augmente sa pression, cela augmente son influence, alors cela diminue en même temps celle de s.

La production de pression par un groupe est donnée par :

$$p = p(m, n), \text{ où } m = an,$$

+

où  $a$  est le niveau de dépenses par individu pour le maintien du lobby  
 $m$  le niveau de dépenses politiques du groupe.

L'évolution de l'effet total d'une augmentation du nombre de membres d'un groupe sur la productivité marginale de ses dépenses politiques, à dépenses par tête inchangées, est donnée par :

$$\frac{\partial p_m}{\partial n} = \frac{\partial^2 p}{\partial m \partial n} = a_{pmm} + p_{mn}$$

Le signe du premier terme dépend de l'existence de rendements d'échelle des dépenses croissants ou décroissants. Le second terme est négatif, en raison du comportement de passager clandestin des membres du groupe - chacun cherche à reporter le coût du lobbying sur les autres. Ce comportement peut être contrôlé par le groupe, et ce contrôle a un coût qui est pris en compte dans les dépenses totales de lobbying.

Le revenu d'un individu net des dépenses pour les activités politiques est :

$$Z_s = Z_s^0 + R_s - a_s \quad \text{et} \quad Z_t = Z_t^0 - R_t - a_t$$

Il est donc maximisé quand  $\frac{dR_s}{da_s} = 1$  et  $\frac{dR_t}{da_t} = -1$ .

En utilisant les fonctions d'influence et de production de pression, on peut obtenir les valeurs d'équilibre pour  $a_s$ ,  $a_t$ ,  $p_s$  et  $p_t$ .

Sous certaines hypothèses, on obtient des fonctions de réaction telles qu'il y ait complémentarité stratégique, c'est-à-dire que si la pression exercée par un groupe augmente (par exemple parce qu'il contrôle mieux les comportements de passager clandestin ou parce qu'il utilise mieux les médias), l'autre groupe réagit en augmentant sa propre pression.

On a alors les propriétés suivantes.

**Proposition 1 :** Si un groupe augmente son efficacité à produire de la pression politique, alors il peut diminuer ses impôts ou augmenter ses subventions.

**Corollaire :** L'efficacité politique d'un groupe est principalement déterminée, non pas par sa productivité absolue - par exemple sa capacité absolue à contrôler les passagers clandestins -, mais par sa productivité relative par rapport à celle des autres groupes.

**Proposition 2 :** Une augmentation de la perte de surplus réduit les subventions d'équilibre.

(Une augmentation de la perte de surplus correspond à une diminution de  $F'$  ou à une hausse de  $G'$  - graphiquement, il est clair qu'une telle augmentation est favorable à une baisse des impôts et à une baisse des subventions. Le coût de la redistribution fournit donc un avantage intrinsèque aux contribuables ; cela signifie également que les groupes qui parviennent à recevoir des subventions ont réussi à surmonter leur désavantage par une meilleure organisation et une plus grande efficacité.)

**Proposition 3 :** Les groupes qui ont du succès en politique ont tendance à être petits par rapport à la taille des groupes qui sont imposés pour financer leurs subventions.

(A recette fiscale totale inchangée, si le groupe imposé est plus nombreux, l'impôt par tête est moindre, donc la perte de surplus également et donc la pression produite par ce groupe est plus faible : le groupe subventionné a donc intérêt à ce que le groupe imposé soit nombreux.)

Cette proposition va à l'encontre de l'idée selon laquelle les petits groupes sont politiquement désavantagés dans les démocraties : la majorité dans les votes n'est pas le seul élément qui détermine l'influence politique, même dans les démocraties.

**Proposition 4 :** La concurrence entre les groupes de pression favorise les méthodes de taxation efficaces.

(S'il existait une méthode plus efficace que celle en place, la perte de surplus serait moindre et cela permettrait à la fois de diminuer les impôts et la pression politique exercée par le groupe taxé : les deux groupes feraient donc pression pour que cette méthode soit mise en place.)

**Généralisation :** On considère ensuite plusieurs groupes de pression, dont certains sont imposés et d'autres subventionnés. Une fois de plus, la somme des influences de tous les groupes est nulle ; chaque groupe agit comme si la pression exercée par les autres groupes ne



dépendait pas de son propre choix ; chaque groupe maximise son revenu. On obtient ainsi les conditions d'équilibre et on en déduit les niveaux de dépenses et de pression pour chaque groupe. On retrouve de plus les mêmes propriétés de statique comparative qu'avec deux groupes.

#### $\gamma$ - Bilan critique :

Ce modèle a l'avantage de proposer une formulation rigoureuse du lobbying et de la façon dont deux groupes antagoniques peuvent exercer une influence politique sur une question donnée.

Cependant, on peut regretter certaines lacunes de cette approche :

- l'environnement institutionnel n'est pas pris en compte, pas plus que les relations sociales ni de la nature du régime politique : le lobbying est effectué de manière systématique lorsque les conditions mathématiques permettant sa mise en œuvre sont réunies ;
- chaque groupe agit comme si la pression exercée par les autres groupes ne dépendait pas de son propre choix : les groupes n'ont pas de comportement stratégique, ce qui enrichirait pourtant le modèle ;
- la fonction d'influence représente la transformation de la pression exercée par les groupes en influence politique, mais sans que cette transformation soit explicitée. Le modèle suppose simplement que la pression et l'influence sont produites par des dépenses de lobbying ;
- les agents politiques ne sont pas traités comme des joueurs, mais supposés réagir de manière mécanique aux pressions des lobbies. Il n'y a donc pas d'interaction entre les lobbies et les décideurs politiques.

Ces deux dernières critiques ont été formulées par Potters et van Winden, qui proposent un modèle répondant à ces questions (mais en abandonnant l'hypothèse d'une concurrence entre plusieurs groupes de pression) – cf. 1.3.

### **1.2.2.2 Exemple d'application : Hoyt et Toma (1989)**

Cet article utilise le modèle de Becker pour analyser les restrictions imposées par la plupart des Etats américains sur les dépenses et les recettes fiscales des autorités locales.

Dans cette version du modèle, les groupes peuvent faire du lobbying à deux niveaux (au niveau local ou au niveau de l'Etat). Ils doivent donc choisir non seulement la quantité de ressources qu'ils utilisent pour leur lobbying, mais aussi le niveau de gouvernement auquel accorder ces ressources – soit auprès des autorités locales, pour obtenir plus de redistribution qu'au niveau optimal, soit auprès de l'Etat, pour rabaisser la redistribution vers son niveau optimal.

On montre que le lobbying n'a lieu auprès des autorités locales que dans la mesure où il influence indirectement le niveau obligatoire imposé par l'Etat ; et que d'autre part, comme c'est l'Etat qui décide finalement du niveau, les paiements tirés du lobbying au niveau de l'Etat sont supérieurs à ceux tirés du lobbying local.

Cependant, bien que formulé de manière à étudier une question de politique économique précise, ce modèle reste théorique et ne fait pas l'objet d'une estimation empirique, ce qui est regrettable.

### **1.2.3 Le financement de campagnes électorales**

Une troisième façon de considérer le lobbying comme un ensemble de dépenses est d'étudier la participation des groupes d'intérêts au financement de campagnes électorales. Nous verrons d'abord que ces modèles se répartissent en deux catégories, selon la façon dont le problème est posé ; puis nous présenterons le modèle de Borck (1996), qui étudie la relation entre les contributions financières des lobbies et le choix politique des candidats ; enfin, l'article de Potters, Sloof et van Winden (1997) nous permettra de voir que, même si l'on ne tient compte que du soutien financier qu'un lobby peut accorder à un candidat, le lobbying doit son efficacité à la transmission d'information qu'il engendre.

### **1.2.3.1 Modèles de soutien et modèles d'échange**

Dans leur survey sur les groupes d'intérêts, Potters et Sloof (1996) distinguent deux catégories de modèles de financement de campagnes électorales, selon le type de stratégie employée par le groupe de pression.

- La première catégorie correspond aux groupes qui prennent les positions politiques des candidats comme données. Chaque groupe décide alors d'accorder son soutien au candidat qui lui est favorable, pour que ce candidat ait plus de chances d'être élu. On dit alors que le lobbying est induit par la position (« position-induced ») ou encore qu'il s'agit de modèles de soutien (« support models »).
- La seconde catégorie correspond aux groupes qui prennent les chances de succès des candidats comme données. Cette fois, le lobbying est tourné vers les candidats les mieux placés, afin d'influencer leur position politique (notamment pour les candidats qui ne sont pas – encore – favorables au groupe). Le lobbying est alors induit par le service (« service-induced ») et il s'agit de modèles d'échange (« exchange models »).

### **1.2.3.2 Le « shirking » idéologique : Borck (1996)**

Ce modèle est une combinaison d'un modèle de soutien et d'un modèle d'échange. En effet, le groupe d'intérêts choisit le montant de sa participation au financement de la campagne d'un candidat en fonction de la position politique que ce candidat annonce ; mais au moment de choisir sa position, la candidat prend en compte l'influence de ce financement sur sa chance d'être élu aux élections, si bien que le financement fourni par le groupe d'intérêts a également un impact sur la position politique des candidats.

Le but de ce modèle est d'analyser l'effet de la trahison ('shirking') idéologique des législateurs sur l'activité des groupes d'intérêts. L'idée est que les hommes politiques sont uniquement motivés par leur intérêt propre, et que leur fonction d'utilité comprend non seulement des éléments 'matériels' liés au statut d'homme politique (argent, prestige, pouvoir...), mais aussi des éléments idéologiques. L'idéologie est ici conçue comme « les définitions personnelles qu'ont les acteurs politiques de l'intérêt public, recherché comme un

bien de consommation qui procure de la satisfaction sous forme de sentiments moraux » (Kalt et Zupan, 1990). Les hommes politiques ont donc tendance à agir selon leurs préférences idéologiques, aux dépens des intérêts des électeurs, en raison de l'existence d'une relation de type principal-agent dans les institutions politiques.

Le modèle est un jeu à deux étapes et à trois joueurs : un législateur en place (le candidat sortant), un challenger et un groupe d'intérêts.

Au cours de la première période, le candidat sortant et le challenger annoncent leurs intentions de vote respectives :  $v^i$  et  $v^c$ . On considère que la position de l'électeur médian est zéro, si bien que  $v^i$  et  $v^c$  indiquent la distance du candidat sortant et du challenger par rapport à l'électeur médian.  $v^i$  correspond à l'écart du candidat sortant - on dit en ce sens que le candidat sortant « trahit » son électorat d'un point de vue idéologique lorsqu'il ne représente pas exactement sa circonscription.

Au cours de la deuxième période, le groupe d'intérêt se fait une idée du comportement futur des deux candidats sur la base de l'observation de leurs positions politiques annoncées. Il décide alors de financer la campagne du candidat sortant ou du challenger, à hauteur de  $e^i$  ou  $e^c$  respectivement. On note  $\tilde{v}^i = E(v^i_1 | v^i_0)$  et  $\tilde{v}^c = E(v^c_1 | v^c_0)$ .

Une fois que le groupe d'intérêts a décidé du financement d'une campagne, les élections ont lieu et le candidat sortant est réélu avec la probabilité  $p \in [0, 1]$ , qui dépend des positions annoncées des candidats, du financement des campagnes par le groupe d'intérêts, du pouvoir de comité du candidat sortant ( $q$ ) et de la durée du mandat ( $t$ ). On suppose  $p$  deux fois continûment dérivable et quasi-concave, avec les propriétés suivantes :

$$p_v^i < 0, p_e^i > 0, p_v^c > 0, p_e^c < 0, p_q > 0, p_t > 0 \text{ et } p_{jj} < 0 \quad \forall j.$$

Cela signifie que la probabilité que le candidat sortant soit réélu diminue quand il s'écarte de la position politique de l'électeur médian et quand le groupe d'intérêts augmente sa contribution à la campagne électorale du challenger, tandis qu'un mandat long, un pouvoir de comité important et le soutien du groupe d'intérêts augmentent ses chances de réélection.

On résout le problème par un raisonnement à rebours : on détermine le choix du groupe d'intérêts étant données les positions politiques des candidats, puis on détermine ces positions sachant quel sera le comportement du groupe d'intérêts.

Le groupe d'intérêts choisit  $e^i$  et  $e^c$  de manière à maximiser son espérance d'utilité :

$$\text{Max}_{\{e^i, e^c\}} \text{EU}^g = p(e^i, e^c, v^i, v^c, q, t) g^i(\tilde{v}^i) + [1 - p(e^i, e^c, v^i, v^c, q, t)] g^c(\tilde{v}^c) - e^i - e^c$$

avec  $e^i \geq 0$  et  $e^c \geq 0$ ,

où  $g^i$  ( $g^c$ ) indique l'utilité du groupe d'intérêts après l'élection du candidat sortant (du challenger).

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned} \Delta g p_e^i - 1 &\leq 0 \text{ et } e^i = 0 \text{ en cas d'inégalité stricte} \\ \Delta g p_e^c - 1 &\leq 0 \text{ et } e^c = 0 \text{ en cas d'inégalité stricte,} \end{aligned}$$

où  $\Delta g = g^i - g^c$ . Le groupe d'intérêts choisit  $e^i$  et  $e^c$  de manière à égaliser le coût marginal du financement d'une campagne au profit marginal qu'il en retire, c'est-à-dire, respectivement, à l'augmentation marginale ou à la diminution marginale de la probabilité de réélection du candidat sortant. Il participera donc uniquement au financement d'une des deux campagnes, selon le signe de  $\Delta g$  : si  $\Delta g > 0$  (resp.  $< 0$ ), il financera uniquement la campagne du candidat sortant (resp. du challenger), et si  $\Delta g = 0$ , il ne fera rien.

Le candidat sortant et le challenger déterminent alors leur position politique en anticipant la réaction du groupe d'intérêts.

Le programme du candidat sortant est :

$$\text{Max}_{v^i} \text{EU}^i = u(v^i) + p(v^i, v^c, e^i(v^i, v^c, q, t), e^c(v^i, v^c, q, t)) \bar{u}^i$$

où  $u(v^i)$  est l'utilité du candidat sortant liée à son choix politique à la période courante et  $\bar{u}^i$  son utilité s'il est réélu à la période suivante.

On suppose  $u(\cdot)$  deux fois continûment différentiable et concave. On a les conditions du premier ordre :

$$u' + (p_v^i + p_e^i \cdot \frac{\partial e_i}{\partial v_i}) \bar{u}^i = 0 \text{ si } \Delta g > 0$$

$$u' + (p_v^i + p_e^c \cdot \frac{\partial e_c}{\partial v_i}) \bar{u}^i = 0 \text{ si } \Delta g < 0$$

Le candidat sortant égalise l'utilité marginale de l'écart idéologique à son coût marginal, c'est-à-dire à la diminution marginale de sa probabilité de réélection.

De même, le programme du challenger est :

$$\text{Max}_{v^c} EU^c = [1 - p(v^i, v^c, e^i(v^i, v^c, q, t), e^c(v^i, v^c, q, t))] \bar{u}^c$$

avec comme conditions du premier ordre :

$$(p_v^c + p_e^i \cdot \frac{\partial e_i}{\partial v_c}) \bar{u}^c = 0 \text{ si } \Delta g > 0$$

$$(p_v^c + p_e^c \cdot \frac{\partial e_c}{\partial v_c}) \bar{u}^c = 0 \text{ si } \Delta g < 0.$$

En faisant des hypothèses sur la forme des fonctions d'utilité des candidats, on obtient alors les positions politiques et les choix de financement d'équilibre.

Ce modèle a été testé empiriquement aux Etats-Unis. Pour évaluer l'écart des candidats par rapport à la position politique de l'électeur médian, on régresse le résultat d'un vote au Congrès (généralement l'ADA) sur un ensemble de variables représentant les intérêts économiques de la circonscription du membre du Congrès. On soustrait alors les valeurs ajustées des vraies valeurs, et le résidu (appelé RADA) est pris comme mesure de l'écart politique du législateur.

La variable endogène est CONTRIBUTION, le total en dollars des cotisations faites à un sénateur américain sortant pour les élections de 1980 par des comités d'action politique.

Les autres variables exogènes sont PARTY (qui vaut 1 si le sénateur est démocrate et 0 s'il est républicain), TENURE (durée du mandat en années), COMMITTEE (qui vaut 1 si le sénateur

présidait un comité pendant le 96<sup>ème</sup> Congrès) et MARGIN (marge de victoire aux élections précédentes, en pourcentage).

La régression donne :

$$\text{CONTRIB} = 195160.0 - 27027.0 \text{ RADA} + 57128.0 \text{ PARTY} + 7007.8 \text{ TENURE} + 43611.0 \text{ COMMITTEE} - 1372.8 \text{ MARGIN} + \varepsilon$$

(4.469)    (-2.658)            (1.167)            (2.624)            (0.889)            (-1.564)

Les coefficients ont les signes attendus : positifs pour la durée du mandat et le pouvoir de comité, négatifs pour l'écart idéologique et la marge aux élections précédentes (qui indique dans quelle mesure sa réélection est serrée).

Cependant, seules les variables RADA et TENURE sont significatives, ce qui limite la portée empirique de ce modèle.

Mais le principal défaut de cette régression est qu'elle n'est pas cohérente avec le modèle présenté auparavant. En effet, selon le modèle, CONTRIB dépend de RADA, mais inversement RADA est également influencé par CONTRIB. Le test empirique souffre donc d'un biais de simultanéité, puisqu'il considère RADA comme une variable exogène.

### **1.2.2.3 Soutien financier et transmission d'information : Potters, Sloof et van Winden (1997)**

Ce modèle a la même structure formelle que celui présenté dans Potters et van Winden (1992) (cf. 1.3) ; c'est pourquoi nous n'en présentons ici que les résultats, et sous forme littéraire.

L'idée de départ est qu'il n'est pas évident de savoir quel type d'information est transmise à travers les campagnes électorales, et donc pourquoi « les dépenses de campagne achètent les voix », comme les modèles de vote avec dépenses de campagne le supposent généralement.

Cet article étudie plusieurs questions :

- quand et comment les dépenses de campagne affectent-elles l'information d'un électeur et influencent-elles ainsi sa décision de vote ? Les dépenses de campagne peuvent transmettre de l'information sur le type du candidat, c'est-à-dire indiquer si le challenger est plus favorable aux intérêts de l'électeur que le candidat sortant, et cette transmission

est possible à condition que les intérêts de l'électeur et du candidat soient suffisamment proches ;

- quelles sont les circonstances dans lesquelles les campagnes politiques ont besoin des contributions financières des groupes d'intérêts pour être efficaces ? C'est le cas quand les intérêts de l'électeur ne sont pas suffisamment proches de ceux du candidat, mais qu'ils sont proches de ceux du groupe d'intérêts qui finance la campagne, car alors l'électeur fait confiance au groupe d'intérêts ;
- pourquoi les groupes d'intérêts contribuent-ils au financement de la campagne d'un parti ou d'un candidat quand ils peuvent aussi atteindre les électeurs de manière directe, en annonçant leur soutien à ce parti ou à ce candidat ? C'est le cas lorsque, contrairement au cas précédent, les intérêts de l'électeur ne sont pas suffisamment proches de ceux du groupe d'intérêts pour qu'il suive son soutien direct, mais que l'électeur est suffisamment proche du candidat.

Ce modèle montre donc les conditions dans lesquelles le financement d'une campagne électorale par un groupe de pression est utile et efficace, et il permet de conclure qu'à travers le soutien financier apparent, c'est en fait l'information que ce soutien permet de transmettre aux électeurs qui influence leur vote.

Dès lors, on peut se tourner vers d'autres modèles de lobbying, qui ne considèrent plus le lobbying comme des activités ayant un coût, mais qui donnent véritablement un contenu et une signification au lobbying. Ces modèles sont ceux qui mettent en avant le rôle informationnel du lobbying.

### **1.3 Le lobbying comme transmission stratégique d'information**

Les hypothèses communes aux trois modèles qui suivent sont que le décideur politique a besoin d'une information pour prendre sa décision correctement, mais qu'il ne possède pas cette information ; en revanche, un ou plusieurs groupes d'intérêts disposent de cette information et peuvent la transmettre au décideur moyennant un coût. Chaque groupe choisit son niveau de lobbying et le contenu de son message de manière à manipuler le décideur, et le décideur le sait et ne croit donc pas toujours ce que le lobby lui annonce. Contrairement aux



modèles précédents, et notamment au modèle de Becker, ces modèles prêtent donc aux hommes politiques un comportement stratégique.

Ces modèles diffèrent sur certains points :

- il y a un seul groupe face au décideur, ou plusieurs groupes ayant des intérêts distincts ;
- le groupe peut disposer d'une information parfaite dès le début, ou bien n'être qu'imparfaitement informé ;
- le groupe a ou non la possibilité de mentir ;
- le coût pour le lobby peut correspondre au coût d'envoi du message, au droit d'accès qu'il doit verser pour entrer en contact avec le décideur, ou encore à l'effort qu'il est prêt à fournir pour que son message soit pris en compte ;
- le décideur a ou non la possibilité de mener sa propre recherche.

### **1.3.1 Le gouvernement face à un lobby pouvant mentir : Potters et van Winden (1992)**

$\alpha$  – Originalité de l'approche :

Les groupes de pression jouent un rôle d'expertise auprès des hommes politiques, qui ont besoin de cette information pour prendre leurs décisions ; mais ils savent les groupes de pression ont un comportement stratégique et ils doivent en tenir compte quand ils reçoivent leurs messages : pourquoi devraient-ils croire ces messages alors qu'ils savent qu'ils sont orientés de manière à défendre les intérêts des groupes de pression ? Et pourquoi alors, si son message risque de ne pas être pris en compte, un groupe de pression déciderait-il de faire cet effort de lobbying ?

Ce modèle traite, contrairement à celui de Becker, le décideur politique comme un joueur à part entière, et l'interaction porte sur la transmission d'information. En revanche, la concurrence entre groupes de pression n'est pas prise en compte.

Ce modèle se distingue aussi des modèles principal-agent, en ce que le décideur ne s'engage pas ex ante à avoir toujours la même réaction si le lobby lui envoie un message donné (il n'y a pas de contrat).

Enfin, quoique proche des modèles de signalement, ce modèle n'est pas un modèle de *cheap talk*, parce que les messages ont ici un coût - qui ne dépend pas du contenu du message ni de l'information privée détenue par le lobby ; par ailleurs, le mensonge n'est pas exclu.

### β - Présentation du modèle

Il s'agit d'un jeu à deux joueurs : le gouvernement (G) et un lobby (F). G choisit une action  $x$  parmi un ensemble des possibles  $X$ . Les paiements des joueurs pour une action  $x$  dépendent de l'état de la nature  $\theta \in \Theta$ , où  $\Theta$  est un ensemble fini. On suppose que la vraie valeur de  $\theta$  est une information privée de F, et que G n'est pas en mesure de vérifier l'exactitude du message que F lui envoie.

Avant que G ne prenne sa décision, F peut lui envoyer un message  $m$  parmi un ensemble des possibles  $M$ , ou ne pas lui envoyer de message ( $n$ ). Envoyer un message, quel que soit son contenu, et quelle que soit la vraie valeur de  $\theta$  (c'est-à-dire l'information détenue par le groupe de pression), représente un coût fixe  $c$  pour F, et aucun coût pour G ; ne pas envoyer de message n'entraîne aucun coût. Le coût  $c$  d'un signal  $s \in S = M \cup \{n\}$  est donc :

$$\begin{aligned} c(s) &= 0 \text{ si } s = n \\ c(s) &= c \text{ si } s = m \in M \end{aligned}$$

On suppose, pour simplifier, que  $X = \{x_1, x_2\}$ , que  $\Theta = \{\theta_1, \theta_2\}$  et que G attribue la probabilité ex ante  $p$  à l'état  $\theta_2$ .

La matrice des paiements est :

G, F	$\theta = \theta_1$	$\theta = \theta_2$
$x = x_1$	$a_1, 0$	$0, 0$
$x = x_2$	$0, b_1$	$a_2, b_2$

Interprétation :

$a_i > 0$  ( $i = 1, 2$ ) est le paiement de G quand il prend la 'bonne' décision  $x_i$  quand  $\theta = \theta_i$ .

Quand G joue  $x_2$ , F reçoit un paiement  $b_i$  quand  $\theta = \theta_i$ .

On définit enfin les notations suivantes :

$\sigma(s)$  est la stratégie de G, c'est-à-dire la probabilité que G joue  $x_2$  quand il reçoit le signal  $s$  ;

$\rho_i(s)$  ( $i = 1, 2$ ) est la stratégie de  $F_i$ , c'est-à-dire la probabilité que F envoie le message  $s$  quand  $\theta = \theta_i$  ;

$q(s)$  est la croyance ex post de G, c'est-à-dire la probabilité qu'il associe à  $\theta = \theta_2$  une fois qu'il a reçu le message  $s$ .

Un équilibre de lobbying (LE) est un couple  $(\sigma, \rho)$  vérifiant les conditions :

(1) si pour  $s \in S$ ,  $\rho_i(s) > 0$ , alors  $s$  maximise  $b_i \sigma(s) - c(s)$  ; de plus,  $\sum_s \rho_i(s) = 1$  pour  $i = 1, 2$  ;

(2) si  $\sigma(s) > 0$  ( $< 1$ ) pour  $s \in S$ , alors  $q(s) \geq$  ( $\leq$ )  $\alpha = a_1/(a_1 + a_2)$  ;

(3)  $q(s) = P\{\theta = \theta_2 | s\} = p\rho_2(s)/[(1-p)\rho_1(s) + p\rho_2(s)]$  si le dénominateur est positif ; sinon, la croyance  $q(s)$  doit être concentrée sur le type  $F_i$  qui est le plus susceptible d'envoyer le signal hors équilibre  $s$ .

Interprétation :

(1) dit que  $s$  (c'est-à-dire  $\rho$ ) doit maximiser l'espérance de paiement de F, en prenant la stratégie de G comme donnée.

(2) dit que  $x$  (c'est-à-dire  $\sigma$ ) doit maximiser l'espérance de paiement de G étant donné sa croyance ex post.

(3) dit que lorsque c'est possible, la croyance de G doit respecter la règle de Bayes, et qu'en dehors de l'équilibre, la croyance se concentre sur le type le plus susceptible d'envoyer un message différent du message d'équilibre.

Selon les valeurs de  $b_1$  et de  $b_2$ , il y a ou non conflit d'intérêts entre F et G. On se restreint au cas le plus intéressant, à savoir  $b_1 > 0$  et  $b_2 > 0$  ; il y a conflit d'intérêts partiel, c'est-à-dire que quand  $\theta = \theta_1$ , F a intérêt à mentir, et quand  $\theta = \theta_2$ , F a intérêt à dire la vérité.

On peut alors chercher l'équilibre du jeu.

**Lemme :** Tout message  $m \in M$  qui est envoyé avec une probabilité positive induit la même action.

En effet, si l'action de G dépend du contenu du message que F lui envoie, alors F n'envoie que des messages ayant un impact favorable sur la décision de G, et par conséquent tous les messages envoyés induisent cette même action favorable de G. Ainsi, ce qui importe n'est plus le contenu du message, mais le fait que le message soit envoyé, et on peut donc désormais considérer que M ne contient qu'un élément,  $m^o$  (qui correspond au signal «  $\theta = \theta_2$  »). On peut alors simplifier les notations en posant :

$$\rho_i = \rho_i(m^o) \quad (i = 1, 2)$$

$$1 - \rho_i = \rho_i(n)$$

**Proposition 1 :** Si  $b_1 > b_2 > 0$  alors  $\rho_i = 0$  ( $i = 1, 2$ ) et  $\sigma(n) = \sigma(q(n)) = \sigma(p)$  dans tout LE.

En effet, dans ce cas, F a intérêt à dire la vérité si  $\theta = \theta_2$ , mais F a intérêt à mentir si  $\theta = \theta_1$ . Comme le paiement que F reçoit en convainquant G que  $\theta = \theta_2$  (donc en lui faisant jouer  $x_2$ ) est plus élevé quand  $\theta = \theta_1$  que quand  $\theta = \theta_2$  (car  $b_1 > b_2$ ), F est plus incité à envoyer un message faux quand  $\theta = \theta_1$  qu'un message honnête quand  $\theta = \theta_2$ . G aurait donc tendance à interpréter tout message de F comme signe que  $\theta = \theta_1$ , ce qui serait défavorable à F, qui par conséquent n'enverrait jamais de message.

D'autre part, pour que F envoie des messages, il faut que  $b_2 > c$ , sinon le coût des messages est prohibitif.

On déduit de cela et de la Proposition 1 les conditions d'existence du lobbying :

$$b_2 > b_1 > 0 \quad \text{et} \quad b_2 > c.$$

On cherche alors les équilibres du jeu. Il faut distinguer plusieurs cas :

- si  $b_1 < c$ , le coût d'envoyer un message est prohibitif pour F<sub>1</sub>, et si  $b_1 > c$ , le coût n'est pas prohibitif ;
- si  $p > \alpha = a_1/(a_1 + a_2)$ , alors G décide, sur la base de ses croyances ex ante, de jouer  $x_2$  (favorable à F) ; alors que si  $p < \alpha$ , G décide de jouer  $x_1$  (défavorable à F).

On peut résumer les propositions 2 et 3 dans un tableau :

	$p < \alpha$ : LE unique	$p > \alpha$ : LE multiple
$c < b_1 < b_2$	<b>(LE1)</b> : $\rho_1 = p(1-\alpha)/[(1-p)\alpha]$ , $\rho_2 = 1$ , $\sigma(n) = 0$ , $\sigma(m^\circ) = c/b_1$	<b>(LE3)</b> : $\rho_1 = \rho_2 = 0$ , $\sigma(n) = \sigma(m^\circ) = 1$ <b>(LE4)</b> : $\rho_1 = 0$ , $\rho_2 = 1 - (1-p)\alpha/[p(1-\alpha)]$ , $\sigma(n) = 1 - c/b_2$ , $\sigma(m^\circ) = 1$ <b>(LE5)</b> : $\rho_1 = \rho_2 = 1$ , $\sigma(n) = 0$ , $\sigma(m^\circ) = 1$
$b_1 < c < b_2$	<b>(LE2)</b> : $\rho_1 = 0$ , $\rho_2 = 1$ , $\sigma(n) = 0$ , $\sigma(m^\circ) = 1$	<b>(LE2)</b> et <b>(LE3)</b>

**LE1** :  $F_2$  envoie toujours un message et  $F_1$  a une stratégie mixte (il faut en effet que la probabilité qu'un message vienne de  $F_2$  soit plus élevée que celle qu'un message vienne de  $F_1$  pour que  $G$  décide de jouer  $x_2$ ). Le message est donc informatif, mais comme un doute existe,  $G$  a une stratégie mixte. En revanche,  $G$  interprète l'absence de message comme la révélation que  $\theta = \theta_1$ .

**LE2** : comme le coût est prohibitif pour  $F_1$ , seul  $F_2$  envoie un message, et  $G$  en conclut toujours que  $\theta = \theta_2$ .

**LE3** : quand les croyances ex ante de  $G$  sont déjà favorables à  $F$ , n'effectuer aucun lobbying est toujours une stratégie optimale pour  $F$ .

**LE4** : seul  $F_2$  envoie un message avec une probabilité positive, donc un message est une preuve que  $\theta = \theta_2$ . Par ailleurs, comme  $\sigma(n)$  est très élevé,  $F_1$  n'a pas intérêt à envoyer un message coûteux.

**LE5** :  $G$  est certain de recevoir un message. S'il n'en reçoit pas (s n'est pas un signal d'équilibre),  $G$  en conclut que  $\theta = \theta_1$  (cf. condition d'équilibre (3)).

On regarde alors les paiements associés à ces équilibres ; on montre que dans ces certains cas (LE2), à la fois le décideur politique et le groupe de pression retirent des bénéfices du message de lobbying, tandis que dans d'autres cas (LE5), les coûts consacrés au lobbying informationnel sont une pure perte pour les deux joueurs.

Le groupe de pression a donc parfois intérêt à effectuer du lobbying, même s'il est coûteux, si cela permet de modifier la décision que le gouvernement aurait prise en se fondant sur ses propres croyances ex ante (LE1, LE2), et si le fait que le gouvernement reçoive un message l'amène à prendre une décision plus favorable au groupe de pression qu'en l'absence de message (LE2, LE4, LE5).

$\gamma$  – Extensions :

- On considère maintenant que coût du lobbying n'est pas exogène mais endogène : c'est le groupe de pression qui choisit le coût, c'est-à-dire l'effort qu'il est prêt à faire (par exemple, il peut choisir d'écrire plus de lettres, d'engager davantage de lobbyistes professionnels, de faire plus de publicité...).

On pose que le contenu du message est toujours «  $\theta = \theta_2$  », et que le choix du lobby porte sur le coût du message. Ce coût est  $c(s) = s$ , avec  $s \in [0, s^+]$ . La stratégie  $\rho_i(s)$  correspond maintenant à la probabilité que  $F_i$  choisisse le coût  $s$  pour envoyer le message «  $\theta = \theta_2$  ».

On retrouve les conditions d'équilibre (1), (2), (3), et on calcule l'équilibre dans le cas (plus intéressant) où les croyances ex ante de  $G$  sont défavorables à  $F$  ( $p < \alpha$ ).

**Proposition 4 :** Si  $p < \alpha$  et si  $0 < b_1 < b_2$ , on a les LE suivants :

- (a) si  $s^+ < b_1$  :  $\rho_1(s^+) = 1 - \rho_1(0) = p(1-\alpha)/[(1-p)\alpha]$ ,  $\rho_2(s^+) = 1$ ,  $\sigma(s) = 0$  si  $s < s^+$ ,  $\sigma(s^+) = s^+/b_1$  ;
- (b) si  $s^+ > b_1$  :  $\rho_1(0) = 1$ ,  $\rho_2(b_1) = 1$ ,  $\sigma(s) = 0$  si  $s < b_1$ ,  $\sigma(s) = 1$  si  $s \geq b_1$ .

Ainsi, si  $s^+$  est suffisamment grand (cas b), il est possible de révéler parfaitement l'information.

- Une autre extension du modèle consiste à considérer que le contenu des messages importe, et que les messages 'vrais' ont plus de chances d'être acceptés que les messages 'faux'. Pour cela, on étudie ce qui se passe quand le groupe de pression fait appel à un consultant ; le rapport établi par le consultant arrive à une certaine conclusion sur la valeur de  $\theta$ , qui peut être conforme ou non à la réalité, et le lobby n'utilisera ce rapport que s'il

dit que  $\theta = \theta_2$ . La réputation du consultant (c'est-à-dire la justesse a priori de son rapport) est supposée connue de tous. On montre que si le gouvernement fait suffisamment confiance au consultant, alors même un message de coût nul peut amener le gouvernement à choisir  $x_2$ , c'est-à-dire à prendre une décision favorable au lobby.

### **1.3.2 Le gouvernement face à des groupes imparfaitement informés séparément mais parfaitement informés au niveau agrégé : Lohmann (1995)**

Dans ce modèle, de l'information à la fois favorable et défavorable à propos de la situation courante est dispersée parmi des groupes d'intérêts hétérogènes. Chaque groupe est très imparfaitement informé, mais de façon agrégée, les groupes d'intérêts sont parfaitement informés. Leur information privée est pertinente pour la décision prise par un décideur politique, qui peut renverser le statu quo au profit d'une autre politique. Les groupes d'intérêts versent une cotisation pour avoir accès au décideur politique et lui transmettre des renseignements. Si leurs intérêts vont dans le même sens que ceux des électeurs du décideur, l'accès est gratuit et ils transmettent sincèrement leur information. Mais s'ils ont des intérêts divergents, ils sont obligés de payer une cotisation strictement positive afin de renforcer la crédibilité de leur message.

Le décideur tire son information à la fois des rapports que lui remettent les groupes d'intérêts et du montant des cotisations qu'ils versent : ces cotisations lui donnent une indication sur la crédibilité des rapports. Mais le décideur sait également que les groupes d'intérêts peuvent chercher à manipuler sa décision. Le statu quo est renversé si le nombre de rapports *crédibles* qui lui sont défavorables par rapport aux rapports favorables excède un certain seuil.

Les décisions de cotisations des groupes d'intérêts sont soumises à un problème de passer clandestin. En effet, le choix du montant de ces cotisations est déterminé pour chaque groupe par l'effet marginal de sa cotisation sur la décision. Or, chaque groupe n'a qu'une très faible probabilité que son information soit décisive pour le décideur ; par conséquent, les cotisations versées seront petites.

Formellement, il y a  $n$  groupes d'intérêts indexés par  $i = 1, \dots, n$ ,  $n$  impair. La fonction d'utilité du groupe  $i$  est :

$$U_i = \begin{cases} -\frac{1}{2}(Q - s_i)^2 + q_i - c_i & \text{si le statu quo } Q \text{ est maintenu,} \\ -\frac{1}{2}(A - s_i)^2 + a_i - c_i & \text{si l'autre politique est mise en place,} \end{cases}$$

où  $0 \leq Q < A \leq 1$  ;

$s_i$  est un choc spécifique au groupe ;

$q_i$  et  $a_i$  sont les profits supplémentaires que le groupe tire respectivement du statu quo et de l'autre politique ;

$c_i$  est une cotisation versée par le groupe  $i$ ,  $c_i \geq 0$ .

Les chocs  $s_1, \dots, s_n$  sont des tirages indépendants d'une distribution uniforme  $\beta(\cdot)$  sur  $[0,1]$ .

Les paramètres de profit  $p_1, \dots, p_n$  sont uniformément distribués sur  $[-\bar{p}, \bar{p}]$ ,  $\bar{p} > 0$ , où

$$p_i \equiv a_i - q_i.$$

Le décideur choisit de maintenir le statu quo ou de mettre en œuvre une autre politique selon des objectifs de bien-être agrégé :

$$U_p = \sum_{i=1}^n U_i$$

Le jeu se déroule comme suit : au début de la période 1, la nature tire un vecteur de  $n$  chocs spécifiques aux groupes,  $[s_1, \dots, s_n]$ . Puis chaque groupe  $i$  observe de façon isolée une réalisation indépendante d'un signal binaire  $\sigma$ . La probabilité que le groupe  $i$  observe la réalisation  $\sigma = 1$  ( $\sigma = 0$ ) est égale à  $s_i$  ( $1 - s_i$ ). Chaque groupe  $i$  tire de l'observation de  $\sigma$  une hypothèse sur le niveau de son choc  $s_i$ .

Les groupes sont alors différenciés selon leurs paramètres de profit  $p_1, \dots, p_n$  et la réalisation de leur signal  $\sigma$ . Formellement, la stratégie de lobbying d'un groupe  $i$  est donnée par deux nombres :  $r_i(\sigma) \in \{0, 1, \emptyset\}$  et  $c_i(\sigma) \in [0, \infty]$ . Les messages  $r_i = 0$  et  $r_i = 1$  signifient respectivement « le groupe  $i$  a observé  $\sigma = 0$  » et « le groupe  $i$  a observé  $\sigma = 1$  », et ces messages sont accompagnés de la cotisation  $c_i$ . Si le groupe  $i$  choisit de ne pas acheter d'accès pour transmettre son information ( $r_i = \emptyset$ ), il ne paie pas de cotisation.



Le décideur observe les décisions d'accès et de cotisation des groupes, et, quand ils ont acheté un droit d'accès, leurs messages  $\{r_i, c_i\}_{i=1, \dots, n}$ . Il en déduit une hypothèse sur le vecteur de chocs spécifiques  $[s_1, \dots, s_n]$ . Sa règle de décision est donnée par  $d(\{r_i, c_i\}_{i=1, \dots, n}) \in \{0, 1\}$ ,  $d = 0$  correspondant au maintien du statu quo et  $d = 1$  à un changement de politique.

Une fois que le décideur a fait son choix, le vecteur des réalisations des chocs est révélé, et les paiements sont réalisés.

Un équilibre séquentiel du jeu est donné par les stratégies de lobbying des groupes,  $\{r_i(\sigma), c_i(\sigma)\}_{i=1, \dots, n}$ ; leurs croyances au moment du choix de lobbying,  $\{\beta(s_i | \sigma)\}$ ; la règle de décision du décideur politique,  $d(\{r_i, c_i\}_{i=1, \dots, n})$ ; et ses croyances au moment du choix de politique,  $\{\beta(s_i | \{r_i, c_i\})\}_{i=1, \dots, n}$ . Les meilleures réponses et les croyances sont cohérentes et remplissent les conditions suivantes :

- (E1) La stratégie de lobbying du groupe  $i$ ,  $\{r_i(\sigma), c_i(\sigma)\}$ , maximise son espérance d'utilité  $E(U_i | \sigma)$  au moment du choix de lobbying.
- (E2) Le groupe  $i$  utilise la règle de Bayes pour calculer  $\beta(s_i | \sigma)$ , la densité postérieure du choc  $s_i$  conditionnelle à l'information  $\sigma$ .
- (E3) La règle de décision du décideur politique,  $d(\{r_i, c_i\}_{i=1, \dots, n})$ , maximise son espérance d'utilité  $E(U_P | \{r_i, c_i\}_{i=1, \dots, n})$  au moment du choix de politique.
- (E4) Le décideur utilise la règle de Bayes pour calculer  $\beta(s_i | \{r_i, c_i\})$ , la densité postérieure du choc  $s_i$  conditionnelle à l'information  $\{r_i, c_i\}$ .

Les préférences des groupes d'intérêts dépendent à la fois de leur information privée et de leur paramètre de profit  $p_i$ . Ce sont les préférences du groupe qui déterminent son choix quant à l'achat du droit d'accès. Chaque groupe anticipe parfaitement la règle de décision du décideur : le statu quo est renversé si le nombre de rapports crédibles qui lui sont défavorables par rapport aux rapports favorables excède un certain seuil.

On trouve trois intervalles correspondant à trois types de groupes :

- sur  $[-\bar{p}, \bar{p}]$ , tous les groupes préfèrent le statu quo indépendamment de leur information ;  
on les appelle « groupes extrémistes pro statu quo » ;

- sur  $[\underline{p}, \tilde{p}]$ , les groupes de type  $\sigma = 0$  préfèrent le statu quo et les groupes de type  $\sigma = 1$  préfèrent l'autre politique ; on les appelle « groupes modérés » ;
- sur  $[\tilde{p}, \bar{p}]$ , tous les groupes préfèrent l'autre politique indépendamment de leur information ; on les appelle « groupes extrémistes anti statu quo » .

Les groupes modérés sont incités à transmettre leur vraie information - c'est-à-dire à annoncer  $r_i = 0$  (resp. 1) quand ils sont de type  $\sigma = 0$  (resp. 1) – et le décideur le sait ; par conséquent, les messages des modérés sont toujours crédibles et ils ont accès au décideur sans payer de cotisation.

En revanche, les messages des groupes extrémistes ne sont pas crédibles sans cotisation, puisque ces groupes ont toujours intérêt à annoncer  $r_i = 0$  pour les pro statu quo, et  $r_i = 1$  pour les anti statu quo. Les groupes extrémistes pro statu quo qui sont vraiment de type  $\sigma = 0$  et les anti statu quo qui sont vraiment de type  $\sigma = 1$  doivent donc payer une cotisation pour donner de la crédibilité à leur message. Cette cotisation est égale à la cotisation minimale qui garantit qu'un groupe de l'autre type n'ait pas intérêt à cotiser (c'est-à-dire à la différence entre l'espérance d'utilité que le groupe tire d'une décision politique favorable multipliée par la probabilité espérée que son message soit décisif pour le décideur, quand le groupe est du 'bon' type, et l'espérance d'utilité correspondante s'il est de l'autre type). Ainsi, le décideur sait qu'un groupe qu'un groupe extrémiste pro statu quo qui a payé une cotisation est bien de type  $\sigma = 0$ , et qu'un groupe extrémiste anti statu quo qui a payé une cotisation est bien de type  $\sigma = 1$ .

Finalement, on a les résultats suivants :

**Corollaire 1 :** La contribution versée par un groupe d'intérêts est faible par rapport aux bénéfices qu'il s'attend à tirer de la décision politique.

Cela est dû au problème de passer clandestin : en effet, les groupes qui paient des cotisations (les groupes extrémistes) ne prennent pas seulement en compte les bénéfices qu'ils attendent d'une décision politique favorable, mais aussi la probabilité que leur message soit décisif pour le choix du décideur politique (et cette probabilité est très faible).

**Corollaire 2 :** Les groupes d'intérêts ont un accès gratuit, tandis que les groupes extrémistes paient une cotisation strictement positive pour avoir un droit d'accès.

En effet, les premiers ont intérêt à annoncer la vérité (donc leurs intérêts vont dans le même sens que ceux du décideur) tandis que les derniers sont incités à manipuler le décideur et doivent payer une cotisation pour rendre leurs rapports crédibles.

**Corollaire 3 :** L'information dispersée entre les groupes d'intérêts est entièrement révélée.

### **1.3.3 Le cas où le décideur peut mener sa propre recherche : Rasmusen (1993) et Sloof (1997)**

#### $\alpha$ - Présentation du modèle de Rasmusen :

On considère deux joueurs : un lobbyiste et un homme politique. Le lobbyiste possède une information que l'homme politique n'a pas : les préférences de l'électorat,  $T \in \{0, \tau\}$ . Le politique doit décider entre maintenir le statu quo, c'est-à-dire choisir l'action  $\hat{T} = 0$ , ou bien innover, c'est-à-dire jouer  $\hat{T} = \tau$ . Il préfère choisir l'action que l'électorat préfère. Le lobbyiste veut que le politique innove, et il est donc incité à lui faire croire que l'électorat préfère l'innovation, c'est-à-dire que  $T = \tau$ , que cela soit vrai ou non. Le politique et le lobbyiste ont donc des intérêts partiellement conflictuels. Moyennant un coût, le lobbyiste peut transmettre l'information par un message de lobbying ( $L = \lambda$ ), que le politique peut vérifier ou non. Le politique peut aussi faire lui-même une recherche sur l'état de la nature quand il ne reçoit pas de message coûteux du lobbyiste ( $L = 0$ ).

L'ordre du jeu est le suivant :

- (1) La nature choisit les préférences de l'électorat pour l'innovation :  $T \in \{0, \tau\}$ , avec  $P(T = 0) = \alpha > \frac{1}{2}$ . Le lobbyiste observe  $T$  (son type), mais pas le politique.
- (2) Le lobbyiste choisit son niveau de lobbying  $L \in \{0, \lambda\}$ , et le politique observe son choix  $L$ .
- (3) Le politique choisit  $C$ , les dépenses pour découvrir  $T$ . Après que le politique a reçu un message du lobbyiste,  $C \in \{0, C_1\}$ , où  $C_1$  est le coût de vérification. S'il n'a pas reçu de message,  $C \in \{0, C_2\}$ , où  $C_2$  est le coût d'une recherche indépendante. On suppose  $C_2 \geq$

$C_1 > 0$ .  $C = 0$  implique que le politique n'a pas de nouveaux renseignements sur  $T$ ,  $C = C_1$  ou  $C_2$  implique qu'il connaît la vraie valeur de  $T$ .

(1) Le politique choisit  $\hat{T} \in \{0, \tau\}$ .

(5) Le lobbyiste reçoit le paiement  $\pi_l = \hat{T}X - L$ , et le politique reçoit le paiement  $\pi_p = -(\hat{T} - T)^2 - C$ .

L'organisation du jeu est connue des deux joueurs. Le paramètre  $\tau$  représente l'importance de l'enjeu, et  $X$  l'intensité de l'intérêt du lobbyiste par rapport à celui du politique. On suppose que le gain potentiel maximal du lobbying excède son coût :  $\tau X > \lambda$ . On appelle régime de lobbying la situation qui vient d'être décrite, et régime de non-lobbying la situation où le lobbyiste est contraint à  $L = 0$  à l'étape (2).

### $\beta$ - Analyse des équilibres :

On emploie les notations suivantes :

$\theta_0$  ( $\theta_\tau$ ) est la probabilité que le lobbyiste de type 0 ( $\tau$ ) envoie un message de lobbying  $\lambda$  ;

$\gamma$  est la probabilité que le politique vérifie le contenu du message  $\lambda$  ;

$\delta$  est la probabilité que le politique entreprenne une recherche indépendante après  $L = 0$  ;

$\beta(\lambda)$  est la probabilité que le politique choisisse  $\hat{T} = \tau$  après ne pas avoir vérifié le message  $\lambda$  ;

$\beta(0)$  est la probabilité qu'il choisisse  $\hat{T} = \tau$  après ne pas avoir mené de recherche.

Les chemins d'équilibre de tous les équilibres bayésiens parfaits du régime de lobbying sont :

- si  $C_1 > \frac{1}{2} \tau^2$  :  
 E1 :  $\theta_0 = \theta_\tau = 0, \delta = 0, \beta(0) = 0$ .  
 E2 :  $\theta_0 = \{(1 - \alpha) / \alpha\} \theta_\tau$  avec  $0 < \theta_\tau \leq 1$  arbitraire,  $\gamma = \delta = 0, \beta(0) = 0, \beta(\lambda) = \lambda / \tau X$ .
- si  $C_1 < \frac{1}{2} \tau^2$  et  $C_2 > (1 - \alpha)\tau^2$  :  
 E1.  
 E3 :  $\theta_0 = \{(1 - \alpha)C_1\} / \{\alpha(\tau^2 - C_1)\}, \theta_\tau = 1, \gamma = 1 - \lambda / \tau X, \delta = 0, \beta(0) = 0, \beta(\lambda) = 1$ .
- si  $C_2 < (1 - \alpha)\tau^2$  :  
 E3.  
 E4 :  $\theta_0 = \theta_\tau = 0, \delta = 1$ .

$$E5 : \theta_0 = \{C_1 (\tau^2 (1 - \alpha) - C_2)\} / \{\alpha \tau^2 (\tau^2 - C_1 - C_2)\}, \theta_\tau = \{(\tau^2 - C_1) (\tau^2 (1 - \alpha) - C_2)\} / \{(1 - \alpha) \tau^2 (\tau^2 - C_1 - C_2)\}, \gamma = \delta = 1 - \lambda / \tau X, \beta(0) = 0, \beta(\lambda) = 1.$$

Les équilibres du régime de non-lobbying sont donnés par E1 et E4.

E5 a été oublié dans l'article original de Rasmusen, et par ailleurs Rasmusen considère – à tort selon Sloof - que E3 est l'équilibre le plus plausible.

On peut noter trois différences importantes entre E3 et E5 :

- dans E5, le politique acquiert de l'information indépendante de temps en temps quand il n'a pas reçu de message du lobbyiste, alors qu'il n'effectue jamais de recherche dans ce cas dans E3 ;
- dans E5, un lobbyiste qui sait que l'électorat préfère l'innovation s'abstient parfois d'envoyer un message, alors qu'il en envoie toujours un dans E3 ;
- dans E5, non seulement le politique peut décider d'innover à tort, mais il peut aussi choisir de maintenir le statu quo à tort.

En oubliant l'équilibre E5, Rasmusen arrivait à la conclusion que dans tout équilibre de lobbying, le politique ne cherchait jamais le vrai état du monde par lui-même. En d'autres termes, le lobbying servirait de substitut à la propre recherche du politique au cas où il effectuerait lui-même cette recherche en régime de non lobbying (c'est-à-dire quand  $C_2 < (1 - \alpha)\tau^2$ ). E5 montre le contraire.

De plus, en restreignant E2 à  $\theta_\tau = 1$  et en ne voyant pas E5, Rasmusen suggère que dans tout équilibre de lobbying, le lobbying a lieu avec certitude quand l'électorat préfère l'innovation, ce que E5 dément.

Enfin, en jugeant que E2 n'est pas plausible, Rasmusen laisse entendre que quand le lobbyiste de type  $\tau$  envoie le message  $L = \lambda$  à l'équilibre, il obtient toujours le choix  $\hat{T} = \tau$  de la part du politique. En d'autres termes, le lobbying est toujours un succès quand le lobbyiste a la 'bonne' information, et quand l'électorat préfère l'innovation, le politique ne fait pas d'erreur. Or, E2 et E5 sont plausibles et réfutent ces affirmations.

Quelle que soit la nature des activités de lobbying menées par un groupe de pression, elles sont toujours motivées par l'espoir d'influencer la décision de l'agent visé de manière à

augmenter l'utilité du groupe de pression. Mais il est également intéressant de se demander dans quelle mesure les activités de lobbying affectent le bien-être social au-delà de l'intérêt privé du groupe. On peut aussi chercher s'il existe des cas où le lobbying joue contre le lobbyiste lui-même, ou encore des cas où tout le monde profite du lobbying.

## **2 Le débat sur le coût social du lobbying**

La vision largement dominante semble être que le lobbying a non seulement un coût privé pour le groupe de pression, mais aussi un coût social, en termes de ressources comme en termes d'efficacité. Nous verrons donc dans un premier temps des articles qui illustrent cette vision. Cependant, on montre également que l'impact du lobbying sur le bien-être social n'est pas toujours univoque, en particulier lorsque le lobbying permet de transmettre de l'information.

### **2.1 Le lobbying : un gaspillage de ressources et une source d'inefficacité**

#### **2.1.1 Une illustration de l'inefficacité engendrée par le lobbying : Baldwin (1993)**

Comment expliquer pourquoi, quand le gouvernement a à choisir entre aider des 'battants' (des industries en forte croissance) et des 'perdants' (des industries en déclin), il choisit souvent les perdants ?

L'explication proposée est que les industries en plein essor ont une capacité bien moindre à s'approprier les bénéfices du lobbying que les industries en déclin. En effet, dans une industrie en croissance, des rentes créées par le gouvernement attirent de nouvelles entrées, qui érodent la rente ; en revanche, dans les industries en déclin, les investissements irréversibles (en développement de produits, en formation et en publicité) créent des quasi-rentes qui augmentent les profits tant que la quasi-rente ne dépasse pas un certain niveau. Cette asymétrie d'appropriabilité de la rente entraîne une asymétrie de motivation à faire du lobbying, si bien que les perdants font plus de lobbying. Un corollaire de ce raisonnement est que les groupes d'intérêts se battent plus pour éviter des pertes que quand il s'agit de gagner de nouveaux avantages.

Formellement, le cadre économique est proche du modèle d'économie géographique de Krugman (1991), et le modèle de lobbying s'inspire de Grossman et Helpman (1992).

On considère un petit pays à deux secteurs : un secteur à produits différenciés (le secteur manufacturier M), à rendements croissants et en concurrence imparfaite, et un secteur à rendements constants (le secteur A). Il y a deux classes de consommateurs : les ouvriers et les capitalistes. Leurs préférences respectives (indicées L ('labourers') pour les ouvriers et F ('firm owners') pour les capitalistes) sont :

$$\begin{aligned} \sum_t \beta^t \ln U_t^F, \quad U_t^F &= C_{A,t}^{1-\Phi} C_{M,t}^\Phi, \quad 0 \leq \Phi \leq 1 \\ \sum_t \beta^t \ln U_t^L, \quad U_t^L &= C_{A,t}^{1-\lambda} C_{M,t}^\lambda, \quad 0 \leq \lambda \leq 1 \end{aligned}$$

où  $C_{M,t} = [\sum_i c_{i,t}^{(\sigma-1)/\sigma}]^{\sigma/(\sigma-1)}$ ,  $\sigma > 1$ , est le bien manufacturier composite ;  $\sigma$  est l'élasticité de substitution intertemporelle entre deux variétés quelconques et  $c_i$  la consommation du bien  $i$ .

Les capitalistes ont  $L^F$  unités de travail qu'ils peuvent louer au salaire courant ou utiliser pour créer leur propre firme. Les ouvriers ont  $L^L$  unités de travail qu'ils louent au salaire courant.

La maximisation de l'utilité des consommateurs représentatifs sous contrainte budgétaire donne la fonction de demande suivante pour une variété du bien manufacturé :

$$C_j = \left( \frac{p_j^{-\sigma}}{\Delta} \right) (\lambda Y^L + \Phi Y^F), \quad \Delta = \sum_i p_i^{1-\sigma}$$

où  $Y^L$  et  $Y^F$  sont les dépenses respectives des ouvriers et des capitalistes. La demande pour le bien A est :

$$A = [(1 - \lambda)Y^L + (1 - \Phi)Y^F] / p_A$$

où  $p_A$  est le prix de A.

Les flux de travail nécessaires à la production des variétés nationales et étrangères du bien manufacturé sont :

$$l_i = mx_i, \quad l_i^* = mx_i^*, \quad m > 0$$

où  $x_i$  et  $x_i^*$  sont les productions de variétés nationale et étrangère données.

En plus des coûts de production, les firmes ont un coût fixe initial, égal à  $F$  unités de travail, lorsqu'elles produisent une nouvelle variété.

On suppose que le pays est importateur net de biens manufacturés et exportateur net de bien A. Le nombre de variétés étrangères est exogène et égal à  $h$ .

La fonction de production de A est linéaire, homogène et identique dans les deux pays. L'unité de A est choisie telle que le coefficient de travail unitaire pour A soit égal à un, ce qui implique que  $p_A$  est égal au taux de salaire. Le travail est pris comme numéraire et tous les prix sont exprimés en termes d'unités de travail par an.

Les conditions du premier ordre pour les ventes nationales de produit manufacturé national et étranger sont :

$$p_i (1 - 1/\sigma) = m, \quad p_i^* (1 - 1/\sigma) = \tau m w^*$$

où  $p_i$  et  $p_i^*$  sont les prix à la consommation,  $\tau$  représente les droits de douane et  $w^*$  est le salaire étranger. Pour simplifier, on choisit l'unité de mesure des biens manufacturés telle que le coefficient unitaire  $m$  soit juste égal à  $(1 - 1/\sigma)$ , ce qui implique que  $p = 1$  et que  $p^* = w^* \tau$ .

On fait deux autres hypothèses pour simplifier le calcul de l'équilibre : on suppose que  $\Phi = 0$  et que tous les droits de douane sont versés aux ouvriers. Le montant des droits de douane est :

$$R(\tau) = (\tau - 1)(hp^* c^*)$$

où  $c^*$  est la consommation nationale d'une variété importée donnée et  $h$  est le nombre de variétés étrangères importées. En choisissant correctement les unités de mesure de la main-d'œuvre nationale, on obtient  $Y^L = 1 + R(\tau)$ . La fonction d'utilité indirecte des ouvriers est alors :



$$(1 - \lambda)^{1-\lambda} \lambda^\lambda \Delta^{\lambda/(\sigma-1)} Y^L, \quad Y^L = \left[ 1 - \frac{h(p^*)^{1-\sigma} (\tau - 1)}{\Delta} \right]^{-1}.$$

En raison de la situation de concurrence monopolistique, le profit opératoire dans le secteur manufacturier est égal à  $(1/\sigma)$  fois les ventes. Dans le secteur A, il y a concurrence parfaite donc les profits sont nuls.

Le profit opératoire d'un producteur national est :

$$\Pi(\tau, k) = \frac{\lambda/\sigma}{\Delta} Y^L$$

Le revenu (et la fonction d'utilité indirecte) des capitalistes est :

$$Y^F = L^F + k\Pi$$

où  $k\Pi$  est le profit opératoire total des firmes nationales.

Pour  $k$  et  $\tau$  fixés, la valeur actualisée d'une firme nationale produisant une seule variété est :

$$V(\tau, k) = \left( 1 - \frac{1}{1+\rho} \right)^{-1} \frac{\lambda/\sigma}{\Delta} Y^L$$

où  $\rho$  est le taux de préférence pour le présent.

L'optimisation intertemporelle des firmes, si l'entrée n'est pas restreinte, conduit à ce que le nombre de firmes nationales  $k$  augmente jusqu'à ce que la valeur actualisée d'une firme soit  $F$ .

Le modèle de groupe de pression de Grossman et Helpman (1992) repose sur deux hypothèses cruciales : la fonction objectif du décideur politique est linéaire à coefficients fixes par rapport aux donations de campagne et au bien-être social, et les groupes d'intérêts peuvent faire des donations contingentes aux actions du décideur politique, en définissant des contrats de donation. Dans la première étape du jeu, les groupes privés annoncent leurs contrats et dans la deuxième étape, le gouvernement fixe sa politique et reçoit les donations. On peut considérer

que par ces contrats, les groupes d'intérêts 'emploient' les décideurs politiques pour agir en leur faveur, contre une compensation dépendant de leur performance : le modèle a une structure de type principal-agent, où le principal est le groupe d'intérêts et l'agent le décideur politique. Chaque groupe choisit le contrat de donation optimal en considérant les contrats des autres groupes d'intérêts comme donnés.

On suppose qu'il y a libre échange pour le bien A, et que le choix politique du gouvernement consiste à choisir  $\tau$ , le niveau des droits de douane sur les produits manufacturés. On considère également que toutes les firmes sont réunies dans un seul lobby.

L'objectif du gouvernement est de maximiser par rapport à  $\tau$  la valeur actualisée de :

$$J(\tau) = D(\tau) + a(W(\tau) - D), \quad 0 \leq a \leq 1$$

où  $a$  est un paramètre fixé de façon exogène (plus  $a$  est petit, plus la distorsion politique est grande),  $D$  est le niveau des donations et  $W$  est le bien-être social, c'est-à-dire la somme des utilités :  $W = U^L + U^F$ .

Le contrat de donation du groupe est :

$$D(\tau, k) = \sum_i \Pi_i(\tau, k) - B$$

où  $B$  est un scalaire.

On étudie d'abord l'équilibre politique sans entrée (à nombre de variétés nationales fixé). Comme aucune variable ne varie dans le temps, la maximisation intertemporelle du gouvernement se ramène à une suite de maximisations statiques. Ainsi,  $\tau$  doit satisfaire :

$$\frac{dk\Pi}{d\tau} + a \left( \frac{dU^L}{d\tau} \right) \leq 0$$

ce qui se réduit à :

$$\frac{k}{\sigma} \frac{d\hat{c}}{d\tau} \leq -a\mu(\hat{c}^*)[1 - \tau(1 - 2/\varepsilon_M)]$$

où  $\varepsilon_M$  est l'élasticité de la demande d'importation et  $\mu$  l'utilité marginale du revenu. Le terme de gauche est la donation marginale (le profit marginal que le politique retire de la protection) et le terme de droite l'utilité marginale des ouvriers (le coût politique marginal). On a l'équilibre quand les deux termes sont égaux.

On cherche ensuite l'équilibre avec entrée libre et sans investissement irréversible.

En supposant que les firmes ont des anticipations statiques pour  $\tau$ , le nombre de firmes à l'équilibre doit être tel que :

$$\rho F = \Pi(\hat{k}, \tau)$$

et ceci pour tout  $\tau$ . Par conséquent, l'augmentation marginale du profit opératoire quand  $\tau$  augmente est nulle, si bien que l'industrie n'offrira jamais de donation positive et que le gouvernement choisira toujours les droits de douane qui maximisent le bien-être social.

En effet, l'entrée libre implique que la rente créée par le gouvernement attire de nouveaux entrants qui érodent la rente, si bien que les lobbyistes ne sont pas incités à essayer de créer des rentes en faisant des donations au gouvernement.

En conclusion, ce papier explique le fait que les industries en déclin soient plus protégées que les industries en croissance par le fait que les premières sont plus incitées à effectuer du lobbying que les deuxièmes. En effet, les groupes font du lobbying pour obtenir une protection qui augmente leurs profits. Dans une industrie en plein essor, des profits plus élevés attirent de nouvelles firmes qui annulent les effets positifs de la protection. Par conséquent, l'entrée libre empêche toute motivation au lobbying. En revanche, dans une industrie en déclin avec des investissements irréversibles à l'entrée, ces coûts irréversibles créent des quasi-rentes (et non des rentes) qui n'attirent pas de nouveaux entrants, et donc les bénéfices du lobbying pour restaurer ces quasi-rentes ne disparaissent pas. Ainsi, les lobbyistes des industries en déclin retirent un bénéfice marginal du lobbying plus élevé que les lobbyistes des industries en essor, ce qui explique qu'ils parviennent à être plus protégés.

### **2.1.2 Une mesure de l'inefficacité macroéconomique due au lobbying budgétaire : Katz et Rosenberg (1989)**

On cherche à mesurer la perte due à la recherche de rente au moment où le gouvernement décide de son budget. L'originalité de cette approche est l'analyse des « effets macro de la recherche de rente », tandis que la littérature a surtout étudié auparavant les implications micro de la recherche de rente.

On considère une économie à trois secteurs : le secteur industriel, le secteur agricole et le secteur des services. Initialement, on suppose que le gouvernement n'intervient pas. Il y a deux biens : un bien composite  $X_0$  constitué de produits industriels et de services et un bien agricole  $Y_0$ . Tous les prix sont égaux à 1 et à l'équilibre, le revenu national vaut  $X_0 + Y_0$ .

Le gouvernement intervient en prélevant un impôt sur le secteur des services pour redistribuer du revenu vers l'industrie ou l'agriculture. On néglige ici les effets de prix et de revenu, si bien que l'équilibre sans intervention du gouvernement est toujours supposé accessible, et on suppose également que le prix relatif reste égal à 1.

Les secteurs agricole et industriel sont incités à effectuer du lobbying pour obtenir des fonds de la part du gouvernement, ce qui a un coût que l'on suppose exactement égal au montant du transfert. Ces dépenses sont une pure perte : le lobbying utilise des ressources sans augmenter le produit national.

Par exemple, si le montant du transfert est de  $T_0$  dollars et que seul le secteur agricole effectue du lobbying, il dépense  $T_0$  dollars en lobbying et obtient l'intégralité du transfert. Si l'on ne tient pas compte de la recherche de rente, apparemment les secteurs de l'industrie et des services pris dans leur ensemble perdent  $T_0$ , et le secteur agricole gagne  $T_0$ . Mais si l'on considère que le lobbying pour le secteur agricole est en réalité mené par le secteur des services, l'agriculture rétrocède les  $T_0$  dollars au secteur des services, si bien que d'un point de vue comptable, rien n'a changé par rapport à l'équilibre initial. Mais en réalité,  $T_0$  dollars ont été perdus.

Afin de mesurer l'activité de recherche de rente relative au budget, il est nécessaire de faire deux hypothèses :

- (i) Tout changement de la proportion du budget du gouvernement accordée à un certain poste résulte de l'activité de recherche de rente des groupes de pression. Comme cette activité utilise des ressources réelles (main-d'œuvre, capital...), tout changement de la composition du budget en termes de proportions indique une perte de ressources.
- (ii) La valeur agrégée des ressources gâchées par tous les concurrents qui cherchent à modifier la composition du budget du gouvernement est égale au montant des changements de composition du budget (c'est-à-dire que le bénéfice agrégé net de la recherche de rente est nul).

Une première mesure considère que la recherche de rente porte sur la distribution du budget en termes de proportion des dépenses totales du gouvernement. On définit ainsi :

$$R_t = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |S(t)_i - S(t-1)_i|$$

où  $S(t)_i$  et  $S(t-1)_i$  sont les proportions du budget allant au poste  $i$  pour les années  $t$  et  $t-1$  respectivement,

$n$  est le nombre de postes dans le budget,

la division par deux est faite pour éviter de compter deux fois le même changement.

$R_t$  est donc la somme des variations absolues de la proportion accordée aux différentes catégories du budget entre l'année  $t-1$  et l'année  $t$ .

On calcule également pour chaque pays la valeur moyenne de  $R_t$  dans le temps :

$$R_c = \sum_{t=1}^T R_t / T$$

où  $c = 1, \dots, m$  est un indice pour les pays et  $T$  et le nombre d'années.  $R_c$  peut être interprété comme le niveau moyen de recherche de rente pour le pays  $c$ .

On effectue une deuxième mesure : la perte due à la recherche de rente en termes de pourcentage du PIB, notée  $W_c$ . Cette mesure dépend à la fois de  $R_c$  et de ce que représentent les dépenses gouvernementales en pourcentage du PIB. Tandis que  $R_c$  donne des renseignements sur l'inefficacité du gouvernement, cette inefficacité peut n'avoir que peu de

conséquences si le secteur du gouvernement est réduit. Il est donc important de connaître  $W_c$  pour pouvoir juger le coût social de la recherche de rente lors de la détermination du budget.  $W_c$  est calculé comme suit :

$$W_c = R_c \cdot \left( \frac{G_c}{\text{PIB}_c} \right)$$

où  $G_c$  est la moyenne dans le temps des dépenses gouvernementales et  $\text{PIB}_c$  le PIB moyen dans le temps du pays c.

Cette étude a été réalisée sur 20 pays de 1970 à 1985, à partir des données statistiques de l'ONU, et en prenant en compte neuf postes dans le budget (défense, éducation, sécurité sociale, santé, etc.).

On remarque que les pays développés ont tendance à être moins inefficaces que les pays en voie de développement. D'autre part, si l'on regarde  $W_c$ , en posant que le pays ayant la perte la plus faible (la Suisse) a une perte de 1, on peut déterminer la perte de PIB relative pour chaque pays. Ainsi, on voit par exemple que les Etats-Unis font 3,3 fois plus de pertes que la Suisse. (On peut prendre d'autres références pour la comparaison, comme les Etats-Unis ou encore la valeur moyenne de  $W_c$  pour l'OCDE). Enfin, si l'on compare les classements selon  $R_c$  et  $W_c$ , bien qu'ils ne soient pas identiques, on remarque une corrélation générale entre les deux.

Pays	100. $R_c$ (recherche de rente moyenne, en pourcentage du budget)	Classement selon $R_c$	100. $W_c$ (perte, en pourcentage du PIB)	Classement selon $W_c$
France	1.28	1	0.51	3
RFA	1.38	2	0.20	2
Suisse	2.10	3	0.19	1
Belgique	2.13	4	0.73	7
RU	2.55	5	0.89	9
Suède	2.59	6	0.92	10
Canada	2.61	7	0.59	4
Etats-Unis	2.80	8	0.62	5
Australie	2.87	9	0.81	8
Espagne	2.92	10	0.66	6
Kenya	3.97	11	0.99	11
Grèce	5.28	12	1.25	13

Chili	5.32	13	1.99	17
Corée	6.08	14	0.99	12
Italie	7.31	15	2.65	18
Israël	7.58	16	5.43	20
Turquie	7.70	17	1.78	15
Indonésie	7.85	18	1.80	16
Mexique	10.16	19	1.75	14
Egypte	10.19	20	5.19	19

Cependant, les hypothèses utilisées dans ce modèle sont très critiquables. En effet, ce modèle postule que la stabilité de la répartition du budget est la norme, et que tout écart par rapport à cet immobilisme correspond à du lobbying. Ces hypothèses posent problème pour deux raisons :

- d'un point de vue macroéconomique, rien ne justifie que l'on considère que la répartition budgétaire soit stable en l'absence de lobbying, puisqu'elle est liée à d'autres phénomènes, comme le changement structurel du pays ou encore la stabilité ou non de la gestion macroéconomique ;
- d'un point de vue méthodologique, il est quelque peu malhonnête de mesurer le lobbying comme étant l'écart par rapport à une norme, puisque cette norme elle-même ne correspond pas nécessairement à ce que serait l'évolution de la répartition du budget sans lobbying (cette critique rejoint un problème méthodologique plus général : en mesurant un phénomène comme un résidu ou un écart par rapport à un modèle, on risque de mesurer surtout l'écart du modèle que l'on a construit par rapport à la réalité).

## **2.2 Le rôle bénéfique de la transmission d'information : Lagerlöf (1997)**

Ce modèle se propose de montrer quand et comment le lobbying, en tant que forme de transmission d'information, améliore le bien-être - mais aussi quand le groupe d'intérêt lui-même peut perdre au lobbying.

Le cadre du modèle est le suivant. On considère trois agents :

- deux groupes d'intérêts A et B, ayant des revenus exogènes  $y_A$  et  $y_B$ . Le revenu de B est certain, tandis que celui de A est aléatoire (A subit une perte  $L > 0$  dans le mauvais état de la nature). L'état de la nature est inconnu de tous ex ante, mais tout le monde sait que le mauvais état arrive avec une probabilité  $q \in [0, 1]$ .

- le gouvernement G, qui redistribue du revenu entre A et B (c'est un transfert reçu par A et financé par un impôt versé par B, d'un montant  $t$  décidé par G).

Les préférences de A et B portent sur leur propre revenu. G s'intéresse au bien-être des deux, et est disposé à assurer A contre la réalisation du mauvais état de la nature, ce qui peut inciter A à changer les croyances de G sur l'état de la nature. (On suppose que B n'effectue pas de lobbying.)

Pour cela, A choisit ou non de mener une enquête, moyennant un certain coût  $c > 0$ . Si cette enquête réussit (selon une probabilité exogène et fixe :  $\tau \in [0, 1]$ ), alors A connaît l'état de la nature avec certitude et choisit ou non d'annoncer cet état à G (on exclut la possibilité d'un mensonge de la part de A). Si l'enquête échoue, A n'apprend rien.

On suppose que G ignore si A entreprend ou non une recherche, et si la recherche éventuelle de A a réussi ou échoué.

Formellement, A choisit une stratégie de recherche  $\iota \in [I, NI]$  ( $I =$  investigating, c'est-à-dire entreprendre une recherche et  $NI =$  not investigating). Si A choisit  $I$  et si l'enquête réussit, A décide ou non de transmettre le résultat à G, c'est-à-dire que A choisit une paire de stratégies  $\rho_i \in \{R, NR\}$ , où  $i = b, g$  ( $b$  correspond au mauvais état et  $g$  au bon état).  $\rho_i = R$  (resp.  $NR$ ) signifie que A transmet ('report') (resp. ne transmet pas) le résultat de l'enquête à G quand l'état est  $i$ . Comme A ne peut pas mentir, G connaît le bon état avec certitude si A lui transmet le résultat de son enquête ; sinon, on note  $\alpha$  la probabilité que G accorde au mauvais état de la nature quand il n'a pas reçu d'information de A.

G choisit alors trois stratégies de décision  $t_i$ ,  $i = b, g, N$  ( $N$  correspond au cas où G ne reçoit pas de rapport de A), et les paiements de A et B sont réalisés.

Les préférences des deux groupes de pression sont données par :

$$U^A(y_A - LD_1 - cD_2 + t) \quad \text{et} \quad U^B(y_B - t)$$

où  $D_1$  est une variable valant 1 si l'état de la nature est mauvais et 0 sinon ;

$D_2$  est une variable valant 1 si A entreprend une recherche et 0 sinon ;



$U^A(.)$  et  $U^B(.)$  sont des fonctions CARA, avec comme aversions au risque absolues respectives  $\sigma_A$  et  $\sigma_B$ .

Le paiement de G est une somme pondérée des utilités de A et de B, l'utilité de A étant calculée comme si A supportait une fraction  $\theta \in \{0, 1\}$  du coût c (ce qui permet d'étudier deux cas, selon que G prend en compte ou non le coût subi par A pour convaincre G que c'est le mauvais état de la nature qui s'est réalisé) :

$$U^G = U^A(y_A - LD_1 - \theta cD_2 + t) + \lambda U^B(y_B - t).$$

Résolution : quand le coût d'acquisition de l'information n'est pas trop élevé, on montre qu'il existe un équilibre avec enquête et révélation partielle, dans lequel A mène des recherches puis transmet le résultat à G uniquement lorsqu'il apprend que l'état de la nature est mauvais. Avec un tel comportement de A, G prend sa décision soit en sachant que l'état de la nature est mauvais, soit en situation d'incertitude (il sait que A ne lui a pas transmis d'information, mais il ne sait pas si c'est parce que A a appris que l'état de la nature était bon ou parce que l'enquête de A a échoué, ou encore parce que A n'a pas entrepris de recherche) - et dans ce dernier cas, G utilise la règle de Bayes pour réviser ses croyances a priori sur le vrai état de la nature.

Un deuxième type d'équilibre peut exister : un équilibre sans recherche, dans lequel A n'entreprend pas de recherche, donc ne transmet aucun résultat à G.

On compare ensuite les paiements correspondant à l'équilibre de révélation partielle avec ceux que donne un modèle de référence où le lobbying est impossible, afin de déterminer dans quels cas la situation avec lobbying est meilleure ou moins bonne pour A, B et G.

Paradoxalement, on montre que quand  $\theta = 0$ , c'est-à-dire quand G ne tient pas compte du coût de recherche d'information pour A, alors B profite du lobbying de A ; ce résultat est surprenant puisque A et B ont des intérêts antagoniques et que seul A peut agir pour modifier les croyances de G et détourner le processus de décision en sa faveur. Cela est dû au fait que, grâce au lobbying de A, G est mieux informé, ce qui améliore son utilité ; et, à condition que les préférences de G et de B soient suffisamment concordantes (ce qui est le cas dès que  $\lambda > 0$  pour des fonctions CARA), cela entraîne également une augmentation de l'utilité de B.

On montre d'autre part que A peut perdre au lobbying. En effet, quand G ne reçoit pas d'information de A, il peut penser à tort que c'est parce que A a entrepris une enquête et a trouvé que l'état de la nature était bon. G prend en compte cette possibilité dans les calculs qu'il effectue pour réviser ses croyances a priori, et cela modifie le niveau t qu'il choisit d'une manière défavorable à A par rapport à ce que G déciderait sans possibilité de lobbying. Par ailleurs, quand  $\theta = 1$ , l'utilité de l'ensemble des trois agents augmente ou diminue (selon le niveau du coût c) du fait de l'existence du lobbying.

Ainsi, on montre que le lobbying n'est pas toujours nuisible, et qu'à travers son rôle de transmission d'information, il permet même parfois d'augmenter le bien-être social. C'est en plongeant le lobbying dans un cadre politico-institutionnel que l'on sera à même de mettre en évidence l'utilité sociale qu'il peut avoir. Il est donc nécessaire de mettre en évidence le rôle de ce cadre dans le processus de décision et son impact sur la répartition des pouvoirs avant d'étudier la façon dont le lobbying s'y développe.

### **3 Le rôle du cadre politico-institutionnel**

#### **3.1 La structure du jeu importe : Wirl (1994)**

Ce modèle simple montre que lorsque la législation évolue uniquement sous l'effet de la pression de deux groupes antagoniques, sans même prêter un rôle actif au gouvernement, les résultats diffèrent sensiblement selon la structure du jeu.

On s'intéresse aux interactions dynamiques et stratégiques entre deux lobbies concurrents : les joueurs 1 et 2, qui s'engagent dans des activités de lobbying x et y pour influencer la législation – c'est-à-dire des subventions aux industries, des licences, des droits de monopole, des droits de douane, etc., qui induisent des bénéfices et des coûts pour les deux joueurs. L'état actuel de la législation est mesuré par le scalaire z ; des valeurs faibles de z correspondent à une législation minimale, et des valeurs élevées à une législation très contraignante.

Le gouvernement est passif, si bien que la législation ne change que sous l'effet des pressions des deux lobbies. La dynamique de la législation est donnée par :

$$\dot{z}(t) = x(t) - y(t), \quad z(0) = z_0 \text{ donné.}$$

On suppose que le joueur 1 préfère des valeurs élevées de  $z$  et que son action augmente donc  $z$ , tandis que le joueur 2 préfère des valeurs basses de  $z$  et que son action diminue  $z$ .

Les activités de lobbying ont des coûts, respectivement  $C(x)$  et  $K(y)$ , qui sont croissants et strictement convexes. La régulation  $z$  entraîne des bénéfices pour les deux joueurs qui sont représentés par les fonctions concaves  $\alpha(z)$  et  $\beta(z)$ .

L'objectif des joueurs est de maximiser la valeur actualisée des bénéfices qu'ils retirent de la régulation, moins les frais pour activités de lobbying. Les deux groupes ont le même taux d'actualisation  $r > 0$ . Les programmes des joueurs sont :

Joueur 1 :

$$\text{Max } J^1 = \int_0^{\infty} e^{-rt} [\alpha(z(t)) - C(x(t))] dt$$

{ $x(t)$ }

Joueur 2 :

$$\text{Max } J^2 = \int_0^{\infty} e^{-rt} [\beta(z(t)) - K(y(t))] dt$$

{ $x(t)$ }

Ces deux équations, plus la dynamique de  $z$ , définissent un jeu dynamique. On impose d'autres restrictions pour pouvoir déterminer l'équilibre parfait en sous-jeu :

$$\alpha(z) = a_0 + a_1 z + \frac{1}{2} a_2 z^2$$

$$\beta(z) = b_0 + b_1 z + \frac{1}{2} b_2 z^2$$

$$C(x) = \frac{1}{2} cx^2$$

$$K(y) = \frac{1}{2} ky^2,$$

où  $a_1 > 0, b_1 < 0$  (les intérêts des deux groupes sont antagoniques)

$a_2 < 0, b_2 < 0$  (les bénéfices sont concaves)

$c > 0, k > 0$ .

La résolution des hamiltoniens donne les résultats suivants :

**Proposition 1 :**

L'équilibre de Nash pour lequel les fonctions objectifs des deux joueurs sont maximisées simultanément ('open loop equilibrium') est déterminé de manière unique et c'est un point-selle. De plus, les activités intertemporelles de lobbying sont des fonctions linéaires de l'état  $z$  avec les propriétés suivantes :

- le lobbying du joueur 1 décroît avec  $z$  ;
- le lobbying du joueur 2 croît avec  $z$ .

**Corollaire :**

Quand les bénéfices liés à la législation sont linéaires ( $a_2 = b_2 = 0$ ), l'effort de lobbying des deux joueurs est constant.

On cherche également les équilibres parfaits en sous-jeu en résolvant les équations de Hamilton – Jacobi – Bellman. On trouve ainsi :

**Proposition 2 :**

Au moins dans le cas d'un jeu symétrique, il existe un équilibre de Markov parfait en sous-jeu linéaire unique et stable, qui a la propriété étonnante d'utiliser moins de ressources pour le lobbying que l'équilibre de Nash. Par ailleurs, de même que précédemment, le lobbying du joueur 1 décroît avec  $z$ , tandis que le lobbying du joueur 2 augmente.

**Corollaire :**

Quand les bénéfices liés à la législation sont linéaires ( $a_2 = b_2 = 0$ ), l'effort de lobbying des deux joueurs est constant.

Ainsi, dans l'équilibre parfait en sous-jeu, la propriété cruciale est que les dépenses de lobbying sont considérablement réduites. Cela peut expliquer la conjoncture faite par Tullock, selon laquelle les activités de recherche de rente sont souvent petites par rapport à l'enjeu. La raison de ce résultat favorable (du point de vue du bien-être social) est que les stratégies de réaction créent un mécanisme de riposte : si le joueur 1 parvient à détourner la législation pour qu'elle lui soit plus favorable, il sait que le joueur 2 ripostera par un lobbying plus

agressif. Cela décourage les stratégies agressives dès le départ, et donc diminue le coût social du lobbying.

### **3.2 La représentation au Congrès américain et la détermination des dépenses gouvernementales**

Ces deux articles mettent en évidence le fait que même en l'absence de lobbies au Congrès américain, c'est la structure même de la représentation qui entraîne une inefficacité et des distorsions.

#### **3.2.1 Gilligan et Matsusaka (1995)**

Cet article étudie pourquoi les politiques dévient systématiquement par rapport aux intérêts des électeurs, en particulier en ce qui concerne les dépenses gouvernementales, qui sont plus élevées que ne le souhaiterait l'électorat américain. L'asymétrie d'information entre les représentants et les électeurs peut expliquer une déviation fréquente, mais pas une déviation systématique. L'explication proposée ici repose sur deux facteurs : la taille de la législature et le parti politique qui la contrôle.

On analyse les déterminants des dépenses par Etat aux Etats-Unis de 1960 à 1990, pour 48 Etats et sur des intervalles de 5 ans. Le modèle de base est :

$$G_{it} = aX_{it} + bS_{it} + cP_{it} + \varepsilon_{it}$$

où  $i$  est l'indice de l'Etat,  $t$  l'indice de l'année,  $G$  les dépenses gouvernementales par tête,  $X$  un vecteur de cinq variables démographiques supposées corrélées avec les intérêts des électeurs (le revenu par tête dans l'Etat, la population, le taux de croissance de la population sur les quatre années précédentes, le pourcentage de la population vivant dans une zone métropolitaine et une mesure de l'idéologie moyenne des sénateurs de l'Etat),  $S$  un vecteur à deux éléments comprenant le nombre de sièges de l'Etat dans la chambre haute et dans la chambre basse,  $P$  est un vecteur de variables de parti et  $\varepsilon$  est un terme d'erreur qui se décompose comme suit :

$$\varepsilon_{it} = u_i + v_t + w_{it},$$

où  $u_i$  est un effet fixe relatif à l'Etat,  $v_t$  est un effet fixe relatif à l'année et  $w_{it}$  est un bruit blanc.

Pour éliminer les effets fixes, on définit  $G_{it}^*$  en retirant les moyennes par Etat et par année et en ajoutant la moyenne sur l'ensemble de l'échantillon :

$$G_{it}^* = G_{it} - (1/48) \sum_{j=1}^{48} G_{jt} - (1/7) \sum_{k=1}^7 G_{ik} + (1/336) \sum_{j=1}^{48} \sum_{k=1}^7 G_{jk}$$

On fait de même pour  $X_{it}^*$ ,  $S_{it}^*$  et  $P_{it}^*$  puis on fait la régression suivante :

$$G_{it}^* = aX_{it}^* + bS_{it}^* + cP_{it}^* + w_{it}$$

On obtient les résultats suivants :

- le nombre de sièges à la chambre haute est positivement corrélé avec les dépenses générales directes par tête de l'Etat. De plus, un Etat qui dispose d'un nombre de sièges élevé conduit à des dépenses plus élevées pour tous les postes (sécurité sociale, éducation, construction d'autoroutes).
- le parti au pouvoir ne semble pas avoir d'influence sur le niveau global des dépenses ; cependant, il a une influence sur la composition de ces dépenses : les Démocrates dépensent plus pour la sécurité sociale et moins pour les autoroutes que les Républicains.
- rien ne prouve en revanche qu'un gouvernement divisé ('gridlock', c'est-à-dire quand différents partis occupent différentes branches du pouvoir) ait un impact sur les dépenses.

### **3.2.2 Atlas, Gilligan, Hendershott, Zupan (1995)**

Ce papier étudie la distribution des dépenses nettes (dépenses moins impôts) du gouvernement fédéral américain par Etat et montre que le niveau des dépenses nettes par tête obtenu par un Etat dépend de variables économiques, mais aussi de variables politico-institutionnelles. Ainsi, ce n'est pas seulement le nombre de groupes de pression par Etat qui influence les dépenses fédérales, mais aussi la structure institutionnelle à travers laquelle ces groupes sont représentés dans le processus politique.

On examine en particulier le rôle de la représentation inégale par tête au Congrès : en effet, alors que le nombre de députés par Etat est plus ou moins proportionnel à la population, ce n'est pas le cas des sénateurs, puisque des Etats très peuplés comme la Californie ont deux sénateurs, tout comme des Etats peu peuplés comme l'Alaska.

On dit qu'un Etat est sur-représenté au Sénat lorsque le nombre de sénateurs pour cet Etat est supérieur à ce qu'il serait si le nombre de sénateurs par Etat était proportionnel à la population de chaque Etat. On s'attend à ce que les Etats sur-représentés obtiennent plus de dépenses fédérales par tête.

Un test préliminaire à l'étude compare les dépenses fédérales nettes par tête (NETSPEND) dans les Etats sur- et sous-représentés. Ce test montre bien que les Etats sur-représentés obtiennent en moyenne significativement plus de dépenses fédérales nettes par tête que les Etats sous-représentés, et cela année après année.

On mène alors une étude économétrique plus approfondie. On régresse NETSPEND sur plusieurs variables : deux variables politico-institutionnelles, SENATORS et REPRESENTATIVES, qui mesurent la représentation par tête d'un Etat respectivement à la Chambre des Députés et au Sénat ; et un ensemble de variables qui rendent compte des intérêts des électeurs, notamment PCINCOME (le revenu par tête de l'Etat), ainsi que le pourcentage de la population (i) qui vit dans des zones rurales, (ii) inscrite dans les collèges et des universités, (iii) de plus de 65 ans, (iv) recevant une aide publique fédérale, (v) recevant l'allocation de chômage et (vi) de plus de 18 ans et qui vote. Les autres variables de contrôle sont les impôts par tête locaux et de l'Etat, la croissance de la population, le pourcentage de Démocrates dans la délégation de l'Etat à la Chambre et une variable dummy pour les Etats côtiers (qui peuvent recevoir en plus des dépenses fédérales militaires).

On trouve que les variables politico-institutionnelles ont un impact significatif et positif sur les dépenses fédérales nettes par tête, ce qui signifie que les résidents des Etats qui sont sur-représentés au Congrès reçoivent des dépenses nettes plus élevées que dans les autres Etats. L'influence de la sur-représentation au Sénat est plus marquée, puisque la différence de représentation par tête est moins importante à la Chambre.

Deux autres régressions sont effectuées sur les mêmes variables, pour FEDSPEND (les dépenses fédérales par tête) et FEDTAX (la charge fiscale fédérale par tête). L'idée est qu'un

membre du Congrès est plus à même d'augmenter les dépenses accordées à son Etat que de diminuer la charge fiscale sur l'Etat. En effet, on trouve qu'une plus grande représentation au Sénat comme à la Chambre a un impact positif sur le niveau des dépenses fédérales par tête ; en revanche, elle n'a pas d'influence significative sur la charge fiscale.

### **3.3 Le rôle des comités dans le fonctionnement du Sénat américain : Kroszner et Stratmann (1998)**

Cet article étudie les schémas de contributions de comités d'action politique (political action committees, PAC) en concurrence au Congrès américain, et montre que l'organisation du Congrès caractérisée par ce système de comités peut fournir une solution au problème de la relation principal-agent qui existe entre les législateurs et les groupes d'intérêts. On suppose en effet que le but principal des législateurs est d'être réélus, et que les contributions des groupes d'intérêts constituent un élément important pour y parvenir. Si les législateurs pouvaient signer des contrats avec les PAC, la meilleure manière de maximiser les contributions des PAC serait de vendre leurs services de législateurs aux enchères au plus offrant. Mais de tels contrats sont interdits car ils sont considérés comme de la corruption. C'est l'interdiction de ces contrats de forme rémunération contre services rendus qui crée l'incertitude et la situation de type principal-agent.

Une solution de second best pour maximiser les contributions des PAC est alors de créer un système de comités permanents spécialisés, dont les législateurs puissent faire partie aussi longtemps qu'ils le souhaitent, pour faciliter les interactions répétées, le développement de réputations et les relations de long terme entre les PAC et les membres des comités compétents. Cela augmente ainsi la probabilité qu'un équilibre de cotisations élevées et d'effort élevé du législateur puisse exister.

Empiriquement, le modèle s'appuie sur l'étude de la concurrence entre les PAC à l'occasion du débat sur l'extension de l'activité des banques commerciales aux activités d'assurance et de banque d'affaires.



On calcule la régression suivante :

$$PAC\$_{it} = \alpha + \beta RIVALPAC\$_{it} + \delta (RIVALPAC\$_{it} * HBC_{it}) + \gamma X_{it} + \lambda (X_{it} * HBC_{it}) + \eta T_t + \varepsilon_{it},$$

où  $i$  est l'indice correspondant au législateur,

$t$  est le cycle d'élections,

PAC\$ représente les contributions des PAC,

RIVALPAC\$ sont les contributions des PAC rivaux,

HBC est une variable dummy qui vaut 1 si le législateur fait partie du House Banking Committee, 0 sinon,

$X$  est un vecteur de variables de contrôle,

$T$  est un vecteur d'indicateurs pour chaque cycle d'élections.

On trouve que les schémas de contributions des PAC, aussi bien en coupe transversale qu'en étude longitudinale, sont cohérents avec la théorie.

Au sein du House Banking Committee, où les relations sont fréquentes et où l'incertitude est faible, les groupes en concurrence spécialisent leurs contributions en versant des montants importants aux différents membres du comité. En revanche, pour les législateurs qui ne font pas partie du comité, avec lesquels les relations sont rares et l'incertitude est élevée, les PAC se contentent d'ajuster leurs faibles niveaux de contributions.

Comme chaque membre du Banking Committee développe sa réputation au cours du temps (réduisant ainsi l'incertitude), les sources de financement de la part des PAC pour ce membre se concentrent progressivement dans l'un des groupes. Quand la probabilité que la relation en cours se termine augmente, comme c'est le cas pour les membres âgés et pour ceux qui annoncent leur départ en retraite ou un changement d'affiliation au comité, la concentration et le niveau des contributions des PAC diminuent. Enfin, les législateurs qui ne parviennent pas à développer une réputation (que l'on mesure par le degré de concentration des sources de leurs contributions de PAC), trouvent moins d'intérêt à participer au comité et sont donc plus susceptibles de changer de comité.

### **3.4 Procédures de décision et répartition du pouvoir de décision dans l'Union européenne : Bindseil et Hantke (1995)**

La question de la répartition des rentes résultant de la coopération entre les Etats membres de l'Union européenne se traduit notamment par une certaine méfiance : chaque Etat ne veut pas que les autres Etats retirent plus de bénéfices de cette coopération que lui. Si ce problème est difficile à résoudre, c'est parce qu'il est impossible de mesurer les effets agrégés de la participation à l'Union européenne sur le bien-être. En effet, ces effets comprennent des transferts financiers nets, qui sont mesurables, mais aussi des effets directs sur le bien-être, qui ne peuvent pas être quantifiés de manière objective.

La façon dont les rentes sont distribuées entre les Etats membres est fonction de leurs pouvoirs relatifs de négociation.

Afin de formaliser la structure du pouvoir dans ce problème de négociation multilatérale, on le modélise comme un jeu de coalition et on applique un concept de solution axiomatique, en l'occurrence la valeur de Shapley.  $N = \{1, 2, \dots, n\}$  est l'ensemble des joueurs du jeu de négociation et  $S \in P(N)$  (l'ensemble des parties de  $N$ ) est une coalition de joueurs. La fonction caractéristique  $v(S)$  associe un nombre à chaque coalition possible  $S$ , qui est la rente que cette coalition peut engendrer en l'absence des joueurs qui ne sont pas dans la coalition. Pour une fonction caractéristique  $v$  donnée, la valeur de Shapley associe à chaque joueur  $i \in N$  un nombre  $\Phi_i(v)$  (la valeur de Shapley), que l'on peut interpréter comme la rente espérée pour la participation au jeu :

$$\Phi_i(v) = \sum_{S \subseteq N-i} \frac{|S|!(|N|-|S|-1)!}{|N|!} [v(S \cup \{i\}) - v(S)].$$

On suppose que les membres individuels des différents organes de l'Union européenne votent toujours dans l'intérêt national de leur pays d'origine.

La prise de décision en Union européenne (en dehors de la procédure budgétaire) se fait selon quatre procédures qui font intervenir la Commission (C), le Conseil des Ministres (CM) et le Parlement européen (PE). Ces procédures diffèrent entre elles selon deux critères : la majorité

requis au CM (qui peut être simple, qualifiée, c'est-à-dire pondérée, ou encore l'unanimité) et le rôle du PE, dont la consultation peut être facultative ou obligatoire, et qui peut ou non avoir le droit de veto.

Connaissant le nombre de membres par pays dans les différentes institutions, on peut calculer la valeur de Shapley pour chaque pays, d'abord pour chacune des procédures et ensuite une valeur agrégée par pays.

Etat membre	Membres de la Commission	Conseil des Ministres (I)	Conseil des Ministres (II)	Sièges au Parlement européen
Autriche	1	1	4	21
Belgique	1	1	5	25
Danemark	1	1	3	16
Finlande	1	1	3	16
France	2	1	10	87
Allemagne	2	1	10	99
Grèce	1	1	5	25
Irlande	1	1	3	15
Italie	2	1	10	87
Luxembourg	1	1	2	6
Pays-Bas	1	1	5	31
Portugal	1	1	5	25
Espagne	2	1	8	64
Suède	1	1	4	22
Royaume-Uni	2	1	10	87
Total	20	15	87	626

On définit les notations suivantes :

$C^A$  : nombre de voix d'une coalition A à la Commission ;

$CMS^A$  : nombre de voix d'une coalition A au CM pour un vote à la majorité simple ou à l'unanimité ;

$CMW^A$  : nombre de voix d'une coalition A au CM pour un vote à la majorité qualifiée ;

$EP^A$  : nombre de voix d'une coalition A au PE.

### 1. La procédure de consultation :

La proposition de la Commission va au PE, qui donne son avis, puis le Conseil peut adopter la décision à la majorité simple (1.a), à la majorité qualifiée (1.b) ou à l'unanimité (1.c). Les éventuelles objections du PE n'ont aucun impact.

- (1.a) Une coalition A gagne si et seulement si  $CMS^A \geq 8$  et  $C^A \geq 11$ .
- (1.b) Une coalition A gagne si et seulement si  $CMW^A \geq 62$  et  $C^A \geq 11$ . Or,  $CMW^A \geq 62$  implique  $C^A \geq 11$  ; donc A gagne si et seulement si  $CMW^A \geq 62$ .
- (1.c) Une coalition A gagne si et seulement si  $CMS^A = 15$  et  $C^A \geq 11$  ; comme  $CMS^A = 15$  implique  $C^A \geq 11$ , A gagne si et seulement si  $CMS^A = 15$ .

## 2. La procédure de coopération :

Si le PE approuve la proposition, le CM peut l'adopter à la majorité qualifiée ; sinon, c'est l'unanimité du CM qui est requise.

Une coalition A est donc gagnante si et seulement si :

$$[EP^A \geq 314 \text{ et } CMW^A \geq 62 \text{ et } C^A \geq 11] \text{ ou } [CMS^A = 15 \text{ et } C^A \geq 11].$$

Or,  $CMW^A \geq 62$  implique  $EP^A \geq 314$  et  $C^A \geq 11$ , et  $CMS^A = 15$  implique  $C^A \geq 11$ , donc la condition se simplifie :

$$CMW^A \geq 62 \text{ ou } CMS^A = 15.$$

Mais  $CMS^A = 15$  implique  $CMW^A \geq 62$ , d'où la condition est finalement :  $CMW^A \geq 62$ . Cette procédure est donc équivalente à (1.b) en ce qui concerne la distribution du pouvoir entre les Etats membres.

## 3. La procédure de co-décision :

Si le PE a l'intention de rejeter la proposition, un comité de coalition est formé, comprenant un nombre égal de membres du PE et du CM. Une fois modifiée par ce comité, la proposition est acceptée si elle est votée à la fois par le PE et par le CM à la majorité qualifiée. Le PE a donc un droit de veto sur la proposition modifiée.

Une coalition A est gagnante si et seulement si :

$$EP^A \geq 314 \text{ et } CMW^A \geq 62 \text{ et } C^A \geq 11,$$

ce qui une fois de plus se simplifie en :

$$CMW^A \geq 62.$$

#### 4. La procédure d'avis conforme :

Le PE a un droit de veto et l'unanimité est requise au CM.

Une coalition A est donc gagnante si et seulement si :

$$EP^A \geq 314 \text{ et } CMS^A = 15 \text{ et } C^A \geq 11,$$

ce qui se simplifie :

$$CMS^A = 15.$$

Cette modélisation souligne l'importance du rôle du CM, dont l'avis importe dans toutes les procédures, étant même le seul avis décisif dans cinq des six procédures. L'avis de la Commission n'est pertinent que pour une procédure, et la majorité au PE n'est jamais décisive. Dans trois procédures sur six, c'est la majorité qualifiée au CM qui détermine la distribution des pouvoirs entre les Etats membres.

Le calcul des valeurs de Shapley donne les résultats suivants :

Etat membre	Union européenne à 15			Union européenne à 12		
	1.b, 2, 3	1.c, 4	1.a	1.b, 2, 3	1.c, 4	1.a
Autriche	4.5	6.7	5.3	-	-	-
Belgique	5.5	6.7	5.3	6.3	8.3	7.9
Danemark	3.5	6.7	5.3	4.2	8.3	7.9
Finlande	3.5	6.7	5.3	-	-	-
France	11.7	6.7	9.3	13.4	8.3	8.9
Allemagne	11.7	6.7	9.3	13.4	8.3	8.9
Grèce	5.5	6.7	5.3	6.3	8.3	7.9
Irlande	3.5	6.7	5.3	4.2	8.3	7.9
Italie	11.7	6.7	9.3	13.4	8.3	8.9
Luxembourg	2.1	6.7	5.3	1.2	8.3	7.9
Pays-Bas	5.5	6.7	5.3	6.3	8.3	7.9

Portugal	5.5	6.7	5.3	6.3	8.3	7.9
Espagne	9.5	6.7	9.3	11.1	8.3	8.9
Suède	4.5	6.7	5.3	-	-	-
Royaume-Uni	11.7	6.7	9.3	13.4	8.3	8.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Pour les procédures 1.b, 2 et 3, la distribution des rentes est inégale : dans l'Union européenne à 15, les quatre pays les plus gros obtiennent 11,7 % des rentes chacun, contre seulement 2,1 % pour le Luxembourg. On remarque cependant que dans l'Union européenne à 12, le Luxembourg n'avait que 1,2 % des voix, et qu'il a donc gagné à l'élargissement. Ce résultat tient au fait que dans ces procédures, les deux voix du Luxembourg sont plus souvent décisives dans l'Union à 15 que dans l'Union à 12.

Quand l'unanimité est requise au CM(1.c), la distribution des pouvoirs est symétrique.

Quand la majorité simple est requise, la distribution dépend du nombre de voix par Etat au CM. On remarque ici aussi que certains Etats (les cinq plus gros) ont gagné du pouvoir après l'arrivée de trois nouveaux Etats membres.

On calcule finalement un indice de pouvoir agrégé pour chaque pays, en pondérant les différentes procédures selon la fréquence avec laquelle elles sont utilisées et l'importance, en termes de partage de rente, du domaine politique qu'elles concernent :

1.a	Procédure de consultation, majorité simple	3 %
1.b	Procédure de consultation, majorité qualifiée	35 %
1.c	Procédure de consultation, unanimité	22 %
2	Procédure de coopération	30 %
3	Procédure de co-décision	5 %
4	Vote de conformité	5 %.

De plus, on divise chacun de ces indices par la population de l'Etat concerné, afin d'obtenir la valeur de Shapley par tête. Ce nouvel indice permet de voir si la répartition des pouvoirs est 'juste', si l'on considère qu'une répartition est juste lorsque chaque Etat a le même montant de rente par tête.

Le tableau suivant donne les résultats pour l'Union européenne à 15.

Etat membre	Indice de pouvoir agrégé	Indice de pouvoir agrégé par tête (*10 <sup>-6</sup> )
Autriche	5.1	0.650
Belgique	5.8	0.582
Danemark	4.4	0.868
Finlande	4.4	0.886
France	10.2	0.179
Allemagne	10.2	0.128
Grèce	5.8	0.565
Irlande	4.4	1.265
Italie	10.2	0.182
Luxembourg	3.4	8.522
Pays-Bas	5.8	0.391
Portugal	5.8	0.560
Espagne	8.7	0.222
Suède	5.1	0.597
Royaume-Uni	10.2	0.178
Total	100.0	0.273

La distribution est donc loin d'être juste, puisque la part de rente par tête du Luxembourg qui est plus de 30 fois la part moyenne dans l'Union européenne. De manière générale, il existe une relation négative entre la population d'un Etat et sa rente par tête.

## **Conclusion du chapitre 1 :**

Cette revue de littérature a permis de souligner la grande diversité des hypothèses des différents modèles de lobbying : par exemple, certains mettent en avant le coût financier de l'effort de lobbying, alors que d'autres insistent davantage sur sa composante informationnelle ; certains considèrent que le décideur politique reste passif et agit mécaniquement sous l'effet des pressions, tandis que d'autres lui prêtent un comportement stratégique ; certaines approches partent de l'hypothèse que les agents sont parfaitement informés, mais d'autres supposent que les groupes de pression disposent d'une information privée que le décideur n'a pas...

Il apparaît donc utile d'établir une classification des ces diverses approches en prenant en compte les principaux critères qui les différencient. C'est l'objet du chapitre 2.



## **Chapitre 2 : Taxonomie des modèles de lobbying**

Le but du deuxième chapitre est d'établir une taxonomie des modèles de lobbying. Pour cela, nous retiendrons trois critères selon lesquels nous hiérarchiserons les différentes approches.

Le premier critère sera celui du type et du niveau de la décision sur laquelle porte le lobbying : est-ce un choix politique de portée générale et dépendant des préférences du décideur, ou bien au contraire une décision portant sur une issue particulière, et pour laquelle le choix du décideur serait entièrement déterminé s'il connaissait l'état de la nature ?

Le deuxième critère concernera les caractéristiques de l'information : est-elle parfaite ou asymétrique, et, le cas échéant, dans quelle mesure le décideur est-il sous-informé par rapport aux groupes de pression ? D'autre part, le décideur a-t-il la possibilité de mener ses propres recherches, ou dépend-il entièrement de ce que les groupes de pression peuvent lui apprendre ?

Enfin, le troisième critère portera sur le degré de transparence du processus politique. A un extrême, nous considérerons les modèles totalement transparents, dans lesquels les dirigeants ne sont même pas toujours apparents ; à l'autre extrême, le décideur aura un comportement stratégique dans le cadre d'une procédure de décision détaillée, et il cherchera avant tout son propre intérêt.

## **1. Le type et le niveau de la décision en jeu**

Dans cette première section, nous classons les différents modèles selon le caractère plus ou moins général ou technique de la décision visée par les groupes de pression. Ainsi, les modèles peuvent être ordonnés selon une échelle allant des sujets les plus abstraits (l'orientation idéologique d'un parti) à des questions ponctuelles sur une issue particulière, en passant par deux niveaux intermédiaires : l'orientation globale de la législation et de la réglementation, et la répartition du budget.

### **1.1 Le lobbying portant sur l'orientation politique et idéologique d'un parti ou d'un candidat**

Le type de décision le plus abstrait et le plus général est celui de l'orientation idéologique et du positionnement politique d'un candidat ou d'un parti. Dans l'optique particulière des modèles de financement de campagnes électorales, l'orientation idéologique est considérée avant tout du point de vue des intérêts des électeurs. Ainsi, on parle d'une orientation idéologique favorable ou défavorable aux intérêts des électeurs, ou encore d'un positionnement politique plus ou moins proche des intérêts des électeurs, signifiant que si tel candidat est élu, l'utilité que les électeurs retireront de l'application de son programme sera plus ou moins élevée. Ce type d'approche repose donc sur deux hypothèses simplificatrices : la première suppose que l'on peut synthétiser le programme d'un candidat en une seule variable unidimensionnelle, et la deuxième assimile les intérêts des électeurs à celui de l'électeur médian. Chacune de ces hypothèses est très critiquable, comme nous le verrons dans le chapitre suivant.

Bien que cette décision ait des conséquences sur les intérêts du groupe de pression tout au long du mandat, c'est surtout au moment des élections que le lobbying est exercé. En effet, en participant au financement de campagnes électorales ou en apportant ouvertement son appui à tel ou tel candidat, le lobby peut modifier les intentions de vote des électeurs et ainsi faire pression sur les hommes politiques et influencer leur choix.

Parmi les modèles que nous avons présentés, deux situent le lobbying à ce niveau. Il s'agit d'une part de Potters, Sloof et van Winden (1997) – qui considèrent le financement des campagnes électorales comme un moyen de renseigner les électeurs sur la disposition plus ou

moins favorable des différents candidats envers leurs intérêts –, et d'autre part de Borck (1996), qui analyse l'interaction entre les choix de financements de campagnes électorales par les lobbies et les choix de positionnement politique des candidats.

## **1.2 Le lobbying portant sur l'orientation générale de la législation et de la réglementation**

Le niveau d'abstraction inférieur est celui de l'orientation des décisions législatives et réglementaires elles-mêmes, ce qui correspond au lobbying tourné vers le législateur.

Trois approches entrent dans cette catégorie. La première est celle de Wirl (1994), qui considère deux lobbies antagoniques faisant pression dans des sens opposés, afin d'augmenter ou de diminuer le niveau de réglementation sur une échelle allant du laissez-faire à une réglementation très contraignante. La deuxième est celle de Kroszner et Stratmann (1998), selon laquelle les contacts répétés entre les lobbyistes et les sénateurs américains au sein de différents comités spécialisés permanents permet de réduire l'incertitude des lobbyistes à propos des choix législatifs des sénateurs. La dernière approche est celle de Bindseil et Hantke (1995) ; comme elle suppose que chaque commissaire européen, chaque ministre et chaque parlementaire européen prennent des décisions qui vont dans le sens des intérêts des pays respectifs dont ils sont issus, cela revient à considérer que chacun de ces décideurs agit sur la réglementation européenne en fonction des différents intérêts nationaux.

## **1.3 La concurrence pour le partage d'un budget**

Le troisième niveau de décision est encore plus concret : il s'agit de l'établissement de budgets – ce qui couvre les décisions relatives au partage d'une rente, à la détermination du niveau d'impôts ou de subventions ou encore à la répartition du budget de l'Etat.

Parmi les articles de notre revue de littérature, quatre s'intéressent au problème du partage d'une rente : Tullock (1980) dans sa formulation générale, Kohli et Singh (1999) lorsque le nombre de firmes est endogène à long terme, Linster (1994) dans le cas où les groupes peuvent coopérer pour obtenir des paiements plus élevés, et Baldwin (1993), qui établit une distinction entre une rente créée par le gouvernement dans des secteurs industriels en croissance et vouée à être érodée par la libre entrée de nouvelles firmes, et une quasi-rente

dans un secteur en déclin qui ne sera pas érodée à cause de la présence d'investissements irréversibles.

Becker (1983) étudie le lobbying de deux groupes dont l'un est imposé et l'autre est subventionné, et la façon dont les efforts et l'efficacité relative de chaque groupe peuvent modifier le niveau de l'impôt et de la subvention. De même, dans Lagerlöf (1997), le gouvernement choisit le montant du transfert entre un groupe ayant un revenu certain et un groupe ayant un revenu aléatoire.

Enfin, Gilligan et Matsusaka (1995), Atlas et al. (1995) fournissent des études empiriques sur le budget fédéral américain, notamment en termes de dépenses fédérales nettes par tête selon les Etats et en termes de répartition du budget parmi certains postes caractéristiques. De manière plus générale, Katz et Rosenberg (1989) analysent le lobbying au niveau macroéconomique, à l'occasion de la répartition des dépenses publiques dans vingt pays sur quinze ans.

#### **1.4 L'influence sur une décision particulière et ponctuelle**

Le dernier niveau de notre classification correspond à des interventions ponctuelles de groupes de pression cherchant à protéger leurs intérêts sur une issue particulière. C'est le niveau le plus basique et le plus technique de la décision politique, qui ne relève plus du tout de l'engagement idéologique, au sens où le choix que le décideur doit faire ne dépend pas de ses convictions sur ce que serait dans l'absolu une « bonne » ou une « mauvaise » décision politique. En effet, s'il connaissait l'état de la nature dont dépend son choix, sa décision serait entièrement déterminée. Dans cette configuration, par conséquent, le groupe de pression n'essaie pas d'influencer la décision de manière directe, mais de manière indirecte, en cherchant à convaincre le décideur que le vrai état de la nature est celui qui l'amène à prendre la décision qui lui est favorable.

Trois des modèles mettant en avant le rôle informationnel du lobbying s'intéressent à ce type de décision : Potters et van Winden (1992), Lohmann (1995) et Rasmusen (1993) étudient à ce niveau le comportement d'un décideur dont le choix dépend de l'information que le ou les groupes de pression, mieux informés que lui, lui transmettent.

## **2. Les caractéristiques de l'information**

Les différentes approches peuvent être ordonnées selon un deuxième critère, qui est celui du caractère symétrique ou non de l'information. Si la plupart des approches présentées reposent sur une hypothèse d'information parfaite, ce n'est pas le cas de six modèles, qui supposent l'existence d'une asymétrie d'information entre les groupes de pression et d'autres agents (les électeurs ou les décideurs politiques).

### **2.1 Les modèles à information parfaite**

La grande majorité des modèles que nous avons présentés suppose que l'information est parfaite : chacun des agents en jeu connaît parfaitement les préférences des autres, personne ne détient d'information privée. De plus, s'il existe un événement aléatoire (comme la possibilité que le régulateur soit démis de ses fonctions et remplacé par un autre régulateur dans le modèle de Kohli et Singh), il est probabilisable et tout le monde connaît la probabilité de chaque état de la nature.

Ces approches sont celles de Tullock, Kohli et Singh, Linster, Becker, Borck, Baldwin, Katz et Rosenberg, Wirl, Gilligan et Matsusaka, Atlas et al., Bindseil et Hantke.

### **2.2 Les modèles à information asymétrique**

Parmi les modèles qui supposent une asymétrie d'information, on peut distinguer trois cas, selon le niveau d'information dont dispose le décideur.

#### **2.2.1 Le cas où le décideur est parfaitement informé**

Deux approches supposent que le décideur est parfaitement informé ; l'asymétrie lui est donc favorable.

Dans le modèle de Potters, Sloof et van Winden, l'information porte sur le fait que la position politique du challenger, comparée à celle du candidat sortant, est plus ou moins favorable aux intérêts des électeurs. Le challenger sait bien sûr parfaitement si les intérêts des électeurs seraient mieux respectés s'il était élu ou si le candidat sortant était réélu, et on suppose que le

groupe de pression le sait aussi. Ce sont les électeurs qui l'ignorent, et qui peuvent avoir une chance de l'apprendre grâce au choix de financement du groupe de pression.

Dans l'analyse du rôle des comités au Sénat américain proposée par Kroszner et Stratmann, l'information concerne les choix des sénateurs en matière de législation, et les lobbies sont soumis à l'origine à une incertitude élevée. Mais grâce aux contacts répétés qui ont lieu au sein des comités spécialisés, cette incertitude diminue progressivement au fur et à mesure que les sénateurs façonnent leur réputation.

### **2.2.2 Le cas où le décideur n'est pas informé mais a une possibilité d'apprendre la vérité avec certitude**

Dans deux autres modèles, c'est le décideur qui est le moins bien informé, mais il garde la possibilité de mener ses propres recherches (moyennant un coût), ou bien de recevoir un message sincère, et d'être ainsi parfaitement informé.

C'est le cas dans le modèle de Lagerlöf, où à l'origine personne n'est informé sur l'état de la nature, et où le groupe A, après avoir effectué une recherche, peut choisir d'annoncer le résultat au gouvernement (sans pouvoir mentir). Le gouvernement est désavantagé au sens où il est soumis à une triple incertitude : en l'absence de message du groupe A, il ne sait pas si ce groupe a décidé de ne pas entreprendre de recherches, s'il en a entrepris mais qu'elles ont échoué, ou encore si ses recherches ont abouti mais ont montré que l'état de la nature était bon. Le groupe A, en revanche, ignore seulement quel est l'état de la nature, sauf quand ses recherches aboutissent.

De même, dans le modèle de Rasmusen, le lobby connaît les préférences de l'électorat alors que le décideur ne les connaît pas, mais le décideur peut choisir de mener ses propres recherches, soit parce qu'il n'a pas reçu de message du lobby, soit parce qu'il a reçu un message mais qu'il souhaite le vérifier.

### **2.2.3 Le cas où le décideur ne sait rien**

Le cas le moins favorable au décideur est celui où il dépend entièrement de l'information qu'il peut retirer du lobbying, puisque non seulement il ne sait rien sur l'état de la nature, mais en

plus il n'a pas la possibilité de mener de recherches par lui-même. De plus, contrairement au modèle de Lagerlöf où le lobby est toujours sincère lorsqu'il envoie un message, les groupes de pression ont ici la possibilité de mentir. C'est le cas dans deux modèles : celui de Lohmann et celui de Potters et van Winden.

Ainsi, dans le modèle de Lohmann, le décideur ne connaît pas les chocs spécifiques aux différents groupes, et il peut seulement les apprendre à travers les messages que les groupes lui envoient et les éventuelles cotisations qu'ils versent pour renforcer la crédibilité de leurs messages. Mais le désavantage du décideur est limité, puisque chaque lobby n'est qu'imparfaitement informé à propos de son choc spécifique ; de plus, finalement toute l'information est révélée grâce au système de droits d'accès payants, si bien que le décideur est parfaitement informé ex post.

C'est dans le modèle de Potters et van Winden que le décideur est le plus dépourvu : il ne connaît pas l'état de la nature, il n'a aucun moyen pour mener ses propres recherches, et de plus le coût d'envoi du message est le même, que le groupe de pression soit sincère ou non. Grâce au jeu des interactions stratégiques, certains équilibres pourront révéler l'information sans ambiguïté, mais d'autres permettront au lobbyiste d'augmenter son paiement en induisant le décideur en erreur.

### **3. Le rôle accordé au détail des procédures, aux institutions politiques et aux intérêts du décideur**

Le dernier critère de classification des différentes approches porte sur la plus ou moins grande transparence des procédures politiques sur lesquelles elles reposent. Outre le déroulement même des procédures de décision, il s'agit du rôle de l'ensemble de l'organisation gouvernementale : la nature des élections, le choix des responsables de l'application des règlements...

On dégage ainsi quatre niveaux : les procédures entièrement transparentes, les procédures où le cadre institutionnel seul a un rôle, et le cas où le décideur politique est un acteur à part entière, ayant un comportement stratégique, en distinguant selon que ses objectifs s'éloignent plus ou moins de la maximisation du bien-être social.



### **3.1 La procédure la plus transparente**

Le degré le plus élevé de transparence correspond à la situation dans laquelle les responsables politiques n'ont aucun intérêt en jeu, n'adoptent pas de comportement stratégique et n'apparaissent pas explicitement dans la procédure, et où les institutions politiques elles-mêmes sont totalement invisibles.

Ainsi, le modèle de partage de rente de Tullock évoque uniquement le comportement des participants à la loterie ; de même, dans l'extension du modèle de Tullock présentée par Linster, les firmes peuvent décider spontanément de coopérer, sans qu'il soit question d'un décideur politique quelconque. Par ailleurs, dans l'étude de Katz et Rosenberg, le gouvernement n'a aucun rôle actif, au point qu'on suppose que tout changement dans la répartition du budget relève exclusivement du lobbying. Enfin, Becker annonce explicitement que son modèle ne correspond à aucun régime politique particulier et qu'il peut s'appliquer aussi bien à une dictature qu'à une démocratie.

### **3.2 L'apparition minimale du cadre institutionnel**

D'autres modèles prêtent également aux hommes politiques un rôle neutre, mais en les plongeant dans une certaine structure institutionnelle qui influence les résultats de la procédure.

Dans le modèle de Wirl, la législation ne bouge que sous l'effet des pressions des deux groupes d'intérêts ; mais selon la forme de la procédure (maximisation simultanée des intérêts des deux groupes, ou bien équilibre parfait en sous-jeux), le niveau des dépenses de lobbying n'est pas le même.

Trois autres modèles étudient les conséquences des votes de certains hommes politiques, mais qui ne sont pas des décideurs, puisque leur choix est entièrement déterminé par des variables exogènes, comme l'appartenance à un parti ou la provenance d'un Etat. Ainsi, Gilligan et Matsusaka, ainsi que Atlas et al., ne s'intéressent au rôle des membres du Congrès américain que dans la mesure où ils reflètent l'influence d'un parti ou le poids d'un Etat en fonction de sa représentation par tête. De même, dans leur analyse de la répartition du pouvoir de négociation dans l'Union européenne, Bindseil et Hantke partent de l'hypothèse que les

membres des différentes institutions décisionnelles votent dans l'intérêt du pays dont ils sont issus.

### **3.3 Le cas où le décideur a un comportement stratégique mais des objectifs altruistes**

On considère désormais les modèles qui accordent un rôle actif au décideur politique : il adopte un comportement stratégique afin de maximiser une fonction objectif. Dans toutes ces approches, le détail de la procédure importe.

Parmi ces approches, on distingue d'abord celles qui maintiennent un rapport direct entre l'objectif du décideur et le bien-être social.

Les modèles de Lohmann et de Lagerlöf donnent au décideur un rôle de maximisation du bien-être social : sa fonction objectif est l'utilité agrégée des différents groupes. Dans les modèles de Rasmusen et de Baldwin, le décideur cherche également à maximiser le bien-être social (ou à minimiser l'écart par rapport aux préférences des électeurs), mais compte tenu du coût ou de l'avantage pour le décideur à l'occasion de cette procédure (dans le modèle de Rasmusen, c'est un coût éventuel de recherche d'information, et dans le modèle de Baldwin, c'est un avantage sous forme de donations).

Enfin, dans le modèle de Borck, bien que complexe, la procédure reste tournée vers l'électeur médian : l'utilité de chaque candidat dépend à la fois de son écart par rapport aux préférences de l'électeur médian et de son espérance d'utilité, dépendant elle-même de la probabilité qu'il soit élu, sachant que cette probabilité est affectée par le choix de soutien financier de la part des groupes de pression en fonction de l'écart du candidat par rapport aux préférences de l'électeur médian.

### **3.4 Le cas où le décideur a un comportement stratégique et des objectifs égoïstes**

Le niveau de procédure le moins transparent est le cas où le décideur recherche avant tout son propre intérêt. Pour cela, il peut avoir besoin de prendre en compte les implications que sa décision aura sur les intérêts d'autres agents. Mais s'il le fait, ce n'est parce que l'utilité des

autres agents entre directement dans sa fonction objectif ; c'est uniquement parce que, par le jeu des interactions stratégiques, le comportement des autres agents aura en retour un impact sur sa propre utilité.

Dans la formulation la plus complexe du modèle de Kohli et Singh, c'est-à-dire quand il y a plusieurs périodes et que le régulateur risque de perdre sa place à chaque période si le soutien des consommateurs est trop faible, les niveaux que le régulateur choisit pour les deux instruments dont il dispose (la rente et le coût d'entrée) influencent sa propre utilité selon deux canaux : d'une part, à travers la fraction de la rente qu'il reçoit, et d'autre part à travers l'impact de ces niveaux sur la satisfaction des consommateurs, et donc sur la probabilité qu'il reste en place à la période suivante. La satisfaction des consommateurs joue donc, mais en tant qu'intermédiaire dans la procédure, et non en tant qu'objectif direct du régulateur.

Dans les approches de Kroszner et Stratmann et de Potters, Sloof et van Winden, l'objectif des décideurs est d'être élus. Leur élection dépend en partie du niveau de contributions qu'ils reçoivent de la part de groupes d'intérêts pour financer leur campagne ; le rôle des électeurs est donc pris en compte, mais pas directement leur utilité.

Enfin, dans le modèle de Potters et van Winden, le paiement du décideur dépend directement de l'état de la nature et de son choix ; il doit tenir compte du choix du lobby (et de l'impact de son propre choix sur le choix du lobby) uniquement dans la mesure où cela lui permet d'en retirer des renseignements sur l'état de la nature.

## **Conclusion du chapitre 2 : Tableaux récapitulatifs**

Pour conclure, nous présentons deux tableaux synoptiques résumant la classification des différents modèles selon deux ou trois des critères que nous avons définis.

- Le premier tableau fait apparaître les trois critères. Verticalement, on place les niveaux de décision concernés par le lobbying, du plus idéologique au plus technique ; horizontalement, on indique le degré de transparence de la procédure politique, depuis l'absence d'intérêts de la part des hommes politiques jusqu'aux comportements stratégiques de maximisation des intérêts égoïstes des décideurs. Enfin, les noms en caractères normaux correspondent aux modèles à information parfaite ou avec asymétrie

d'information lorsque le décideur est parfaitement informé ; les noms en italique correspondent aux modèles dans lesquels le décideur est sous-informé par rapport aux groupes de pression.

	Comportement neutre des dirigeants politiques		Comportement stratégique du décideur	
	Transparence totale	Cadre institutionnel minimal	altruiste	égoïste
<b>Orientation idéologique</b>			Borck	Potters, Sloof et van Winden
<b>Orientation de la législation</b>		Wirl Bindseil et Hantke		Kroszner et Stratmann
<b>Répartition du budget</b>	Tullock Linster Becker Katz et Rosenberg	Gilligan et Matsusaka Atlas et al.	Baldwin <i>Lagerlöf</i>	Kohli et Singh
<b>Décision ponctuelle et binaire</b>			<i>Rasmusen</i> <i>Lohmann</i>	<i>Potters et van Winden</i>

On remarque ainsi que les modèles dans lesquels le décideur est sous-informé s'appliquent surtout à des questions précises dans le cas où le décideur a un comportement stratégique, et réciproquement que ces questions sont uniquement traitées par ce type de modèles.

Par ailleurs, deux types de décisions ne sont abordés que par des modèles qui prêtent un comportement stratégique au décideur : c'est le cas à la fois pour le choix de l'orientation idéologique (au sens du positionnement plus ou moins distant par rapport aux intérêts des électeurs) et pour les décisions binaires lorsque le décideur ignore un état de la nature dont dépend la justesse de son choix.

En effet, si le décideur ne détermine pas lui-même son orientation politique, c'est qu'il réagit mécaniquement aux pressions des lobbies ou à l'environnement institutionnel. Ainsi, les modèles qui considèrent que ce n'est pas le dirigeant qui choisit son positionnement politique supposent que c'est parce que ce positionnement est déterminé par des variables sur lesquelles le dirigeant ne peut pas agir à court terme (comme l'Etat d'origine ou l'appartenance à un

parti dans les modèles de Gilligan et Matsusaka et d'Atlas et al.), ou parce qu'il ne fait que suivre les mouvements des groupes de pression (Wirl).

Par ailleurs, dans le cas d'une décision qui dépend de l'état de la nature, il semblerait peu intéressant d'étudier le comportement d'un dirigeant parfaitement informé, puisque son choix serait entièrement déterminé par cet état de la nature ; et si le dirigeant est sous-informé et qu'on lui suppose un rôle passif, le groupe de pression est certain de toujours arriver à ses fins. C'est donc seulement la conjugaison des hypothèses de sous-information du décideur et d'un comportement stratégique de sa part qui peut donner lieu à l'élaboration de modèles riches d'enseignements.

En revanche, on constate que la répartition du budget est traitée par tous les types de modèles, que le dirigeant soit passif ou actif et qu'il soit parfaitement informé ou non, et que c'est la question la plus fréquemment étudiée. Cela souligne l'importance du sujet dans la littérature économique.

Enfin, on remarque que les modèles dans lesquels le processus politique est totalement transparent se concentrent exclusivement sur l'analyse de la répartition du budget, alors que les modèles avec un décideur cherchant à maximiser ses intérêts égoïstes permettent d'étudier tous les niveaux de décision politique.

- Dans un deuxième tableau, on se croise le comportement des dirigeants avec le caractère symétrique ou non de l'information. Le degré d'information du dirigeant est représenté verticalement et comprend deux niveaux : le niveau où le dirigeant est parfaitement informé (ce qui correspond soit à la situation où le groupe de pression aussi est parfaitement informé, soit à la situation où l'information est asymétrique et où le dirigeant est mieux informé que le groupe de pression ou que les électeurs) et le niveau où le dirigeant est sous-informé par rapport au groupe de pression (et on distingue alors le cas où il peut apprendre la vérité avec certitude et le cas où il n'a aucune possibilité de mener ses propres recherches et où les groupes de pression peuvent lui mentir).

		Comportement neutre des dirigeants politiques		Comportement stratégique du décideur	
		Transparence totale	Cadre institutionnel minimal	altruiste	égoïste
Information parfaite du dirigeant	Lobby parfaitement informé	Tullock Linster Becker Katz et Rosenberg	Wirl Gilligan et Matsusaka Atlas et al. Bindseil et Hantke	Borck Baldwin	Kohli et Singh
	Asymétrie d'information favorable au dirigeant				Potters, Sloof et van Winden Kroszner et Stratmann
Asymétrie d'information défavorable au dirigeant	Possibilité d'apprendre la vérité			Rasmusen Lagerlöf	
	Incertitude totale			Lohmann	Potters et van Winden

Il ressort nettement de ce tableau que les modèles qui supposent que le dirigeant a un comportement neutre reposent tous également sur l'hypothèse d'information parfaite, à la fois pour le dirigeant et pour le groupe de pression. En revanche, dès qu'il existe une asymétrie d'information (et quel que soit le joueur sous-informé), le décideur a un comportement stratégique : c'est le cas quand les électeurs sont sous-informés (Potters, Sloof et van Winden) et quand le lobby est sous-informé (Kroszner et Stratmann), parce que le décideur cherche à tirer parti de son avantage informationnel ; c'est également le cas quand le décideur est sous-informé, parce qu'il cherche à obtenir une meilleure information (Rasmusen, Lagerlöf, Lohmann, Potters et van Winden).

Cependant, le comportement stratégique du décideur n'est pas toujours dû à une asymétrie d'information. Il peut aussi provenir de la prise en compte de l'impact de sa décision sur le comportement des autres agents, qui en retour aura un effet sur son utilité. Ainsi, les trois modèles à information parfaite dans lesquels le décideur a un comportement stratégique (Borck ; Baldwin ; Kohli et Singh) ont un point commun dans leur structure, à savoir que le choix du décideur a un impact ambigu sur son utilité. D'une part, il intervient de façon directe (dans les modèles de Baldwin et de Kohli et Singh, il détermine le niveau des donations que le décideur reçoit, et dans le modèle de Borck, il détermine la satisfaction « idéologique » du candidat), et d'autre part il joue de manière indirecte et dans un sens opposé. Ainsi, dans le modèle de Borck, si le candidat augmente sa satisfaction idéologique directe, il perd en donations de campagne et donc en chances d'être élu. De même, dans le modèle de Baldwin, si le décideur augmente les droits de douane pour le secteur en déclin, il augmente les donations qu'il reçoit, mais ces donations ont un impact négatif sur les profits nets des firmes (qui entrent dans la fonction objectif du décideur). Enfin, dans le modèle de Kohli et Singh, augmenter le niveau de la rente augmente aussi les donations reçues par le régulateur, mais diminue la satisfaction des consommateurs et donc les chances pour le régulateur de rester en place à la période suivante.

Après avoir classé les modèles selon les hypothèses sur lesquelles ils reposent, il semble intéressant d'étudier les principaux résultats auxquels ils conduisent et de voir dans quelle mesure ils peuvent éclairer l'analyse des processus de décision dans l'Union européenne. C'est ce dont traite le chapitre 3.

**Chapitre 3 : Analyse des principaux faits stylisés émergeant des modèles  
et confrontation avec les processus de décision de l'Union européenne**



Ce troisième et dernier chapitre se propose d'analyser les principaux faits stylisés qui émergent des modèles de lobbying, et de les confronter avec les processus de décision dans l'Union européenne. Ainsi, nous pourrions dégager les caractéristiques majeures des décisions européennes, afin de sélectionner parmi ces modèles ceux qui semblent les plus pertinents pour l'analyse de l'Union européenne, et de donner des indications pour l'élaboration de nouveaux modèles.

La comparaison entre les résultats des modèles et ce que l'on observe dans l'Union européenne portera sur quatre points.

Tout d'abord, nous montrerons pourquoi les modèles de financement de campagnes électorales figurent parmi les moins pertinents lorsque l'on veut analyser les processus de décision dans l'Union européenne : leur cadre d'analyse n'est-il pas trop éloigné de la réalité des enjeux européens ?

Ensuite, nous verrons dans quelle mesure les modèles portant sur l'évolution du budget apportent ou non un éclairage satisfaisant, à la fois sur le sens de cette évolution et sur le sens de la causalité entre le développement du lobbying et les changements de répartition du budget européen.

Puis nous nous tournerons vers la question cruciale de la répartition du pouvoir de négociation entre les Etats membres de l'Union européenne : peut-on, conformément à ce que prévoient certains modèles, la rapprocher des contributions relatives des Etats membres au budget européen, ou de la façon dont ces Etats sont plus ou moins bien représentés dans les organes de décision européens, ou bien ces explications sont-elles inadaptées à l'Union européenne ? De même, les modèles dont nous disposons permettent-ils d'analyser de façon satisfaisante les rapports de force entre les lobbies dans l'Union européenne ?

Enfin, nous nous concentrerons sur le rôle informationnel du lobbying européen : comment les différentes variantes des modèles supposant une sous-information des décideurs expliquent-elles certains aspects typiques du comportement stratégique des lobbies et des décideurs ?

## **1. Les modèles de financement de campagnes électorales ne sont pas appropriés à l'analyse de l'Union européenne**

Lorsque l'on veut analyser les processus de décision dans l'Union européenne, aucun des deux modèles de financement de campagnes électorales (celui de Borck et celui de Potters et van Winden) ne semble pertinent.

Tout d'abord, le modèle de Potters et van Winden s'intéresse à la situation où l'électeur doit choisir entre un candidat sortant et un challenger, et où il doit donc prendre une décision binaire, c'est-à-dire choisir de voter soit pour l'un, soit pour l'autre des candidats. Or, lors des élections européennes, les électeurs doivent en réalité choisir parmi un grand nombre de listes, si bien que la structure du jeu ne correspond pas à celle présentée par Potters et van Winden.

Par ailleurs, le modèle de Borck est insatisfaisant pour deux raisons. La première raison, déjà évoquée lors de la présentation du modèle dans la revue de littérature, est que le test économétrique pose le problème d'un biais de simultanéité entre le montant des contributions versées par les lobbies aux candidats et la déviation des candidats par rapport aux intérêts de leurs électeurs.

La deuxième raison tient à l'hypothèse centrale sur laquelle repose ce modèle, à savoir que tout dépend des préférences de l'électeur médian. Cette référence à l'électeur médian ne convient pas à l'étude des élections européennes. En effet, l'idée d'un électeur médian n'est pas pertinente lorsque – comme c'est le cas au moment des élections européennes – le vote porte sur plusieurs issues simultanément : comment pourrait-on définir dans ce cas la position de l'électeur médian ?

Plus fondamentalement, il apparaît que le cœur de l'analyse des processus de décision dans l'Union européenne ne se situe pas au niveau du financement des campagnes pour les élections européennes. D'une part, comme le montre l'analyse faite par Bindseil et Hantke, le rôle du Parlement européen dans les différentes procédures (en dehors de la procédure budgétaire) est très peu décisif, de sorte que l'enjeu des élections des parlementaires européens n'est peut-être pas assez élevé pour que les lobbies y consacrent une part importante de leurs efforts. D'autre part, le rôle des lobbies est bien plus tourné vers les différentes institutions décisionnelles de l'Union européenne que vers les électeurs – c'est pour cela qu'à Bruxelles, où est installée la Commission européenne et où le Conseil des

Ministres se réunit le plus souvent, la présence de lobbyistes a énormément augmenté depuis le milieu des années 1980, si bien qu'on estime que le lobbying bruxellois occupe actuellement 12.000 personnes à temps plein.

## **2. L'impact du lobbying sur la répartition et l'évolution du budget européen**

Deux approches fournissent des résultats susceptibles d'être confrontés à la réalité de l'évolution du budget européen : celle de Becker et celle de Katz et Rosenberg.

- Un des principaux faits stylisés qui émergent du modèle de Becker est le résultat énoncé dans la proposition 3 : « Les groupes qui ont du succès en politique ont tendance à être petits par rapport à la taille des groupes qui sont imposés pour financer leurs subventions », le succès étant entendu ici comme l'obtention de subventions élevées. Ce résultat correspond effectivement à ce que l'on observe dans l'Union européenne pour les aides accordées à l'agriculture. Ainsi, la part de la population active européenne qui travaille dans l'agriculture est très faible, allant en 1996 de 2,1 % au Royaume-Uni à 20,4 % pour la Grèce, pour un niveau moyen de 5,3 % dans l'ensemble de l'Union européenne ; et pourtant, l'agriculture constitue le premier poste du budget de l'Union, avec 41,5 milliards d'écus en 1996 (hors pêche), soit 48 % du budget.

Cependant, si l'on regarde l'évolution de la part du budget européen consacrée à la PAC et l'évolution de la part de l'agriculture dans la population active, ce résultat est moins bien vérifié. En effet, la part de l'agriculture dans la population active diminue progressivement, et donc la taille relative du groupe des agriculteurs devient de plus en plus faible, ce qui devrait être favorable aux subventions qu'il reçoit. Or, si les dépenses européennes consacrées à la PAC ont augmenté en niveau, passant de 5228,3 millions d'unités de compte en 1970 à 41,5 milliards d'écus en 1997, en revanche leur part dans l'ensemble du budget communautaire a diminué, passant de 93 % en 1970 à seulement 48 % en 1996.

- L'analyse proposée par Katz et Rosenberg repose sur l'hypothèse que la répartition du budget est normalement stable, et que les changements de répartition entre les différents postes sont uniquement dus au lobbying. Cette analyse ne peut pas s'appliquer à l'Union européenne, puisque au contraire, dans certains domaines, c'est justement l'évolution du

budget européen qui a entraîné le développement du lobbying. Ainsi, jusqu'à la fin des années 1970, le développement spontané des activités de lobbying provenait principalement des organisations agricoles, puisque les dépenses destinées à l'agriculture occupaient l'essentiel de la masse budgétaire. C'est la Commission elle-même qui a dû susciter la création des premiers lobbys industriels, les Fédérations européennes de branche d'industrie (FEBI). Le but était de connaître la position des intéressés avant la mise en œuvre de toute règle, en ayant comme interlocuteur une structure européenne plutôt que six ou neuf structures nationales. De même, c'est après la création du FEDER (Fonds européen de développement régional) en 1975 que le lobbying de la part des régions s'est développé et que les régions ont notamment commencé à implanter des antennes permanentes à Bruxelles.

### **3. La répartition du pouvoir de négociation**

Les processus de décision dans l'Union européenne sont clairement caractérisés par le fait que chaque intervenant (qu'il s'agisse d'un Etat membre ou d'un groupe de pression, quel qu'il soit) veut éviter d'être écrasé par le poids trop important des autres participants dans les négociations. La répartition du pouvoir de négociation est donc un thème majeur, auquel il est nécessaire d'accorder une attention particulière si l'on veut rendre compte des processus de décision européens de manière pertinente. Dans quelle mesure certains des modèles présentés offrent-ils des résultats intéressants pour cet aspect de l'analyse ?

#### **3.1 Entre les Etats membres**

- On considère le pouvoir de négociation comme une rente que les Etats membres cherchent à se partager, et on suppose que les contributions de ces Etats au financement de l'Union jouent le même rôle que les cotisations des joueurs dans le modèle de Tullock ; on peut alors vérifier si la part de la rente obtenue par chaque Etat, c'est-à-dire son pouvoir de négociation au sein de l'Union européenne, correspond à sa part du financement du budget.

Pour cela, on compare le financement du budget général de 1996 par Etat membre avec les résultats de l'analyse de Bindseil et Hantke (on utilise l'indice de pouvoir agrégé).

<b>Etat membre</b>	<b>Part du financement du budget général</b>	<b>Indice de pouvoir agrégé</b>
Autriche	2.9	5.1
Belgique	3.8	5.8
Danemark	1.9	4.4
Finlande	1.5	4.4
France	17.6	10.2
Allemagne	30.0	10.2
Grèce	1.5	5.8
Irlande	0.9	4.4
Italie	12.1	10.2
Luxembourg	0.2	3.4
Pays-Bas	5.8	5.8
Portugal	1.5	5.8
Espagne	6.4	8.7
Suède	2.9	5.1
Royaume-Uni	10.8	10.2
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Les quatre plus gros Etats membres (Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni) obtiennent une part de la rente inférieure à leur part dans le financement du budget, alors que tous les autres pays reçoivent une part supérieure.

Cela met en évidence le fait que les procédures de décision sont favorables aux petits pays, notamment parce que la répartition des voix au Conseil des Ministres pour le vote à la majorité qualifiée est à peu près proportionnelle au logarithme de la population de chaque pays (cf. Widgrén, 1994), et également en raison de l'existence du vote à l'unanimité, qui confère à chaque pays un droit de veto, quelle que soit sa taille.

Ainsi, le cadre d'analyse proposé par Tullock ne correspond pas directement à la répartition des pouvoirs que l'on observe dans l'Union européenne, mais il permet de montrer l'écart qui existe entre ce que serait la répartition en fonction des poids dans le financement du budget européen et la répartition telle qu'elle est en réalité.

- L'idée centrale des analyses de Gilligan et Matsusaka et d'Atlas et al. est que la représentation par tête des différents Etats américains a un impact sur la répartition entre ces Etats des dépenses fédérales nettes. Afin de vérifier si ce résultat s'applique à l'Union européenne, nous pouvons comparer la représentation par tête à la répartition par tête des aides émanant des Fonds structurels, ainsi qu'à la part du financement du budget par tête.

Pour mesurer la représentation par tête, on utilise deux indicateurs : le nombre de voix par tête au Conseil des Ministres pour un vote à la majorité qualifiée et la représentation par tête au Parlement européen. Ces deux indicateurs donnent le même classement (à une exception près) pour la représentativité par tête.

Etat membre	Population (en milliers)	Moyens émanant des Fonds structurels par tête (en milliers d'euros)	Part du financement du budget par tête (*1000)	Nombre de voix par tête au Conseil des Ministres pour un vote à la majorité qualifiée (*10 <sup>6</sup> )	Représentation par tête au Parlement européen (*10 <sup>6</sup> )
Luxembourg	424	0,25	0,47	4,72	14,15
Irlande	3693	1,65	0,24	0,81	4,06
Finlande	5147	0,32	0,29	0,58	3,11
Danemark	5295	0,16	0,36	0,57	3,02
Autriche	8075	0,19	0,36	0,50	2,60
Portugal	9957	1,51	0,15	0,50	2,51
Belgique	10192	0,21	0,37	0,49	2,45
Grèce	10508	1,44	0,14	0,48	2,38
Suède	8848	0,16	0,33	0,45	2,49
Pays-Bas	15650	0,17	0,37	0,32	1,98
Espagne	39348	0,88	0,16	0,20	1,63
Italie	57563	0,38	0,21	0,17	1,51
France	58723	0,25	0,30	0,17	1,48
Royaume-Uni	59084	0,22	0,18	0,17	1,47
Allemagne	82060	0,26	0,37	0,12	1,21
<b>Total</b>	<b>374567</b>	<b>0,41</b>	<b>0,27</b>	<b>0,23</b>	<b>1,67</b>

On vérifie que la représentation par tête (à l'exception de la Suède) est inversement proportionnelle à la population du pays.

Ni la somme reçue par tête au titre de la politique structurelle, ni la part par tête du financement du budget européen ne sont corrélées avec la représentation par tête. Par exemple, en grandeurs par tête, le Luxembourg (qui a la plus forte représentation par tête) et l'Allemagne (qui a la plus faible représentation par tête) reçoivent quasiment le même montant des Fonds structurels et fournissent les deux parts les plus élevées du financement du budget européen.

Cela signifie que le niveau de la représentation par tête n'a pas d'influence directe sur les aides reçues ni sur la participation au financement de l'Union européenne ; en d'autres termes, le fait qu'un Etat soit plus ou moins bien représenté ne détermine pas le niveau de dépenses par tête que l'Union européenne lui accorde, ni le niveau des recettes par tête qu'elle obtient de lui.

Ainsi, les approches de Gilligan et Matsusaka et d'Atlas et al., élaborées pour l'analyse des dépenses fédérales américaines, ne sont pas du tout adaptées à l'étude de l'Union européenne. La répartition du budget européen ne peut donc pas être analysée en termes de plus ou moins forte représentation par tête des Etats dans les institutions de décision. Cela s'explique par la complexité de la structure de décision : au lieu d'un simple vote dans une assemblée, les procédures de décision passent par différentes étapes, faisant intervenir plusieurs niveaux d'intervenants – depuis l'administrateur qui a la responsabilité de l'élaboration du texte, au sein de la direction générale dont dépend le projet, jusqu'aux experts auprès du comité chargé d'examiner le dossier, en passant par les différentes phases de discussion du projet au Conseil des Ministres et au Parlement – sans oublier les interventions des lobbyistes à chaque niveau de la procédure.

- Enfin, on regarde ce que devient le pouvoir de négociation lorsque l'on reventile les voix au Conseil des Ministres proportionnellement à la population. Cela correspond à la réforme proposée par le CEPR (*Monitoring European Integration 6*, 1995), qui consiste notamment à introduire une règle de double majorité au Conseil des Ministres : une majorité simple selon le nombre de voix qui existe actuellement pour le vote à la majorité qualifiée (afin de continuer à protéger les petits pays, qui sont sur-représentés) et une

majorité selon le nombre de voix proportionnel à la population (afin de protéger également les pays les plus peuplés).

Si l'on donne une voix au Luxembourg, le tableau suivant donne le nombre de voix par Etat proportionnellement à la population de 1997.

<b>Etat membre</b>	<b>Nombre de voix au Conseil des Ministres proportionnel à la population</b>	<b>Nombre de voix actuel au Conseil des Ministres pour le vote à la majorité qualifiée</b>
<b>Autriche</b>	19	4
<b>Belgique</b>	24	5
<b>Danemark</b>	12	3
<b>Finlande</b>	12	3
<b>France</b>	138	10
<b>Allemagne</b>	194	10
<b>Grèce</b>	25	5
<b>Irlande</b>	9	3
<b>Italie</b>	136	10
<b>Luxembourg</b>	1	2
<b>Pays-Bas</b>	37	5
<b>Portugal</b>	23	5
<b>Espagne</b>	93	8
<b>Suède</b>	21	4
<b>Royaume-Uni</b>	139	10
<b>Total</b>	883	87

On note  $CMP^A$  le nombre de voix proportionnel à la population pour une coalition A au Conseil des Ministres.

Une coalition est gagnante si et seulement si :  $CMW^A \geq 44$  et  $CMP^A \geq 442$ .

Il suffit alors que trois des quatre pays les plus peuplés forment une coalition pour qu'un projet accepté avec les pondérations actuelles soit rejeté à cause des pondérations proportionnelles à la population : les grands pays ont ainsi un moyen de bloquer des décisions.



Une telle réforme aurait l'inconvénient de favoriser le maintien du statu quo, puisque les petits pays et les grands pays seraient protégés ; mais si cette règle de la double majorité remplaçait le vote à l'unanimité, le biais de statu quo serait quand même globalement réduit.

### **3.2 Entre les lobbies**

Deux modèles apparaissent d'emblée inadaptés à l'étude du pouvoir de négociation des lobbies dans l'Union européenne :

- Le modèle de Linstér évoque la possibilité d'une stratégie de coopération soutenable entre deux groupes. Mais ce résultat très général de la théorie des jeux ne tient que lorsque l'horizon est infini, ou, ce qui est équivalent, lorsque la date à laquelle le jeu s'arrêtera est inconnue des deux joueurs. Cela implique donc que chacun des joueurs accorde une probabilité suffisamment élevée à ce que le jeu continue pour que la coopération puisse tenir. Or, cela ne semble pas être le cas dans l'Union européenne : la confiance n'est pas suffisamment forte pour que les joueurs croient en un horizon infini, et donc, par un raisonnement à rebours, la coopération n'est pas soutenable.
- Le modèle de Wirl considère deux lobbies antagoniques et un gouvernement entièrement passif, de sorte que le degré de réglementation (entre le laissez-faire et la forte contrainte) évolue uniquement sous l'effet des pressions des deux groupes. Ces deux hypothèses correspondent mal au cas de l'Union européenne, où les lobbies sont présents en grand nombre, et où les décideurs se fixent régulièrement des objectifs en matière de réglementation.

En revanche, on peut confronter les prévisions de deux autres modèles à propos des conséquences du lobbying de la part des agriculteurs et de la part du secteur high tech.

- Selon le modèle de Baldwin, en tant que secteur en déclin, l'agriculture devrait réussir à obtenir un soutien financier grâce à son lobbying, tandis que la haute technologie, qui est en croissance, ne devrait pas bénéficier d'une protection tarifaire parce qu'elle n'aurait pas intérêt à entreprendre un effort de lobbying.

- Au contraire, selon le modèle de Potters et van Winden, si l'on considère le lobbying dans son aspect de transmission d'information, seul le secteur de la haute technologie a intérêt à faire du lobbying. En effet, les décideurs de l'Union européenne peuvent facilement connaître la situation du secteur agricole (il suffit de regarder le marché des cours, chaque jour), donc les agriculteurs ne peuvent pas chercher à les manipuler, tandis que le secteur de la haute technologie (notamment en ce qui concerne l'orientation de la RD) n'est bien connu que de ceux qui y travaillent, donc il a une chance de pouvoir manipuler les décideurs en leur transmettant une information fausse.

Les faits donnent raison à Baldwin : l'Union européenne accorde, en plus de la protection vis-à-vis de l'extérieur, une garantie d'écoulement et de prix pour près de 70 % des produits agricoles ; près de 25 % des produits agricoles sont protégés de la concurrence des pays tiers sans bénéficier de garantie de prix pour le marché intérieur ; par ailleurs, il existe des aides visant à garantir aux producteurs des revenus suffisants lorsque les prix à la consommation sont faibles. En ce qui concerne les secteurs de pointe, le quatrième programme-cadre de recherche, de développement technologique et de démonstration état doté, pour la période 1994-1998, d'un budget de 12,3 milliards d'écus, ce qui représente moins du tiers du budget annuel alloué à la PAC.

Toutefois, si l'on regarde l'évolution des dépenses, la part de l'agriculture dans le budget diminue peu à peu, tandis que celle concernant la recherche dans les secteurs de pointe est en nette augmentation (le troisième programme-cadre (1990-1994) n'était doté que de 6.6 milliards d'écus). On peut attribuer cette augmentation du financement des programmes high tech au succès du lobbying de ce secteur, ce qui va dans le sens du modèle de Potters et van Winden.

Quant au poids important des aides et de la protection douanière accordées au secteur agricole, on peut penser que le lobbying informationnel n'est pas le seul moyen d'action des agriculteurs ; ainsi, bien que les décideurs soient bien informés sur la situation de l'agriculture, les lobbies agricoles ont d'autres moyens de pression, qui comprennent les campagnes de sensibilisation auprès du public et les interventions musclées, notamment envers ce qui symbolise les intérêts des pays tiers (en particulier les chaînes de restauration rapide).

#### **4. Le lobbying et la transmission d'information**

L'hypothèse commune aux modèles de Potters et van Winden, de Lohmann, de Rasmusen et de Lagerlöf est que le décideur n'a aucune information sur un état de la nature dans un certain domaine, alors qu'il aurait besoin de connaître cet état de la nature pour prendre la bonne décision ; et que par ailleurs, le ou les groupes de pression qui l'entourent disposent d'une information parfaite ou imparfaite sur l'état de la nature, et peuvent lui transmettre cette information à travers leur lobbying. Mais comme chaque groupe de pression a un intérêt en jeu dans la décision concernée, il cherche à manipuler le décideur – toutefois, ce dernier en est conscient, et le groupe de pression le sait. Ces modèles sont donc caractérisés par la sous-information du décideur politique et par un comportement stratégique de la part des groupes de pression comme de la part du décideur ; et les groupes de pression jouent, à travers leurs efforts de lobbying, un rôle d'expertise auprès du décideur.

Ce cadre d'analyse est particulièrement adapté à l'Union européenne. En effet, avec seulement 15.000 fonctionnaires en 1992, dont 3000 traducteurs (et, par exemple, moins de 1000 personnes au total pour gérer les 30 milliards d'écus de la PAC), la Commission souffre d'un manque d'effectifs considérable. Les services de la Commission ont donc besoin, pour être efficaces, d'informations et d'expertises qu'ils ne détiennent pas eux-mêmes dans leurs effectifs permanents. C'est l'action des lobbies, favorisée par la Commission elle-même, qui remplit ce rôle.

Selon leurs hypothèses particulières, ces modèles permettent d'éclairer certains aspects du lobbying dans l'Union européenne. Il faut cependant signaler que le modèle de Rasmusen n'est pas applicable à l'Union européenne, précisément parce que, comme nous venons de l'évoquer, le décideur n'a généralement pas la possibilité de mener ses propres recherches.

- Le modèle de Potters et van Winden a l'avantage de présenter de manière précise les interactions entre un lobby parfaitement informé et pouvant mentir d'une part, et un décideur n'ayant aucune information d'autre part. Il met ainsi en évidence les raisons pour lesquelles même les secteurs bénéficiant de conditions économiques favorables peuvent mener un lobbying auprès de la Commission et obtenir dans certains cas des aides en trichant sur leur situation, dans la mesure où les décideurs ne sont pas à même de vérifier leurs dires. Ce modèle explique également pourquoi la Commission, qui est composée de

techniciens chargés de réglementer dans quasiment tous les domaines (aussi bien à propos des confitures que sur les essieux de camions), fait l'objet d'un lobbying permanent de la part de tous les secteurs économiques.

- Le modèle de Lagerlöf étudie l'impact du lobbying d'un groupe subventionné sur le niveau du transfert qu'il reçoit de la part d'un autre groupe (qui n'effectue pas de lobbying). Ce modèle s'applique donc mieux à l'analyse du lobbying provenant des régions. En effet, en dehors des aides émanant des Fonds structurels, correspondant à des critères relativement précis et réparties selon une négociation entre l'Union européenne et les Etats membres, les régions peuvent obtenir des financements directement de la part de l'Union européenne, au titre des programmes d'initiative communautaire (PIC). Les régions contournent ainsi le niveau de décision national. Ce comportement des régions peut se comprendre dans le cadre du modèle de Lagerlöf : les recherches menées par une région (ou un regroupement de région, par exemple avec l'intention de créer un programme de coopération transfrontalière) pour élaborer son projet ont un coût, mais elles permettent, quand le projet aboutit, de présenter un rapport convaincant au décideur et d'obtenir une aide.

A titre d'exemple, on peut citer un grand nombre de cas de coopération transfrontalière, comme la Saar-Lor-Lux (qui regroupe la Sarre, la Lorraine et le Luxembourg) ou encore l'Eurorégion (qui réunit le Nord-Pas-de-Calais, la Wallonie, la Flandre, Bruxelles-capitale et le Kent).

- Le modèle de Lohmann, enfin, considère le cas où il existe plusieurs lobbies, chacun ne détenant qu'une information imparfaite, mais où l'ensemble des lobbies permet, de manière agrégée, de révéler toute l'information grâce à un système de droits d'accès payants. Ce cadre s'applique bien au cas où la Commission doit réglementer sur un sujet technique précis sur lequel seuls les producteurs concernés sont quelque peu informés.

Ainsi, lorsque la Commission a dû élaborer les normes de sécurité sur les poussettes, elle a fait appel aux producteurs de poussettes pour qu'ils donnent leur avis. Chaque producteur, pris isolément, ne fournissait pas l'information exacte ; mais en centralisant les différents renseignements fournis par l'ensemble des producteurs, la Commission est parvenue à obtenir une information satisfaisante, le bruit introduit par chaque producteur s'annulant au niveau agrégé. Ce modèle illustre donc la capacité de centralisation de l'information

qu'a la Commission, et la façon dont seule cette centralisation permet de révéler entièrement l'information détenue imparfaitement par chacun des lobbies.

### **Conclusion du chapitre 3**

Pour conclure, nous pouvons distinguer deux traits typiques des configurations des décisions européennes, de manière à fournir des indications sur les hypothèses qu'il faudrait retenir pour élaborer des modèles de lobbying adaptés à l'analyse des processus de décision européens.

- Premièrement, en raison de la faiblesse du nombre de fonctionnaires européens, l'Union européenne est soumise à une forte sous-information, qui l'oblige à faire appel aux différentes parties concernées par chaque décision pour jouer un rôle d'expertise, sans possibilité de contrôler par elle-même les informations qu'elle reçoit de cette manière.

Par conséquent, il est nécessaire de supposer qu'il existe une asymétrie d'information défavorable au décideur et que les groupes de pression ont un comportement de transmission stratégique d'information. On pourrait ainsi chercher à expliciter les conditions sous lesquelles le décideur européen finit par disposer d'une information meilleure que les agents privés (par exemple s'il gère lui-même un secteur – la BCE – ou si la multiplicité des lobbies en forte concurrence révèle une information qu'aucun d'entre eux ne possède). Enfin, en s'inspirant des travaux d'Aoki, on pourrait comparer l'intérêt de la centralisation ou de la décentralisation de l'information en fonction de l'incertitude du marché – notamment en vérifiant dans quels domaines cette centralisation est intervenue et a été efficace au niveau européen.

- Deuxièmement, les structures de décision sont très complexes et font intervenir plusieurs types d'organes de décision : non seulement la Commission européenne, le Conseil des Ministres et le Parlement européen, mais aussi des décideurs aux niveaux national, régional et local ; la complexité est renforcée par la propension de certains acteurs à vouloir passer par-dessus un autre niveau de décision – à l'instar de certaines régions, qui forment des regroupements transfrontaliers afin de négocier l'attribution d'aides structurelles directement avec la Commission, contournant ainsi le niveau national.

Ainsi, les modèles considérant que le processus politique est transparent sont tout à fait inadaptés au cadre européen. De même, la complexité des procédures explique que des variables aussi simples que la part du financement du budget européen ou la

représentation par tête ne suffisent pas à rendre compte de la répartition des pouvoirs de négociation.

Pour mieux analyser les procédures de décision européenne, il faudrait donc élaborer des modèles à plusieurs niveaux d'intervenants (local et régional, national, communautaire) ; on pourrait alors étudier la formation de coalitions entre plusieurs joueurs d'un même niveau, ou encore entre deux niveaux cherchant à écarter le troisième niveau des négociations.

## Conclusion

Ce mémoire présente différents modèles théoriques et empiriques consacrés au lobbying, avec deux objectifs. D'une part, il s'agit de dresser un état des lieux des analyses du lobbying, et d'établir une taxonomie des modèles actuels. D'autre part, on cherche à mettre en évidence des critères permettant de sélectionner les modèles qui sont le plus à même de fournir une analyse pertinente du lobbying dans l'Union européenne.

Le premier chapitre du mémoire est une revue de littérature théorique et empirique. La définition du lobbying commune aux différentes approches reste très générale : on considère le lobbying comme un ensemble d'activités exercées par un groupe de pression dans le but d'influencer à son avantage une décision prise par un autre agent, ces activités représentant un coût pour le groupe de pression – qui espère toutefois contrebalancer ce coût par les bénéfices qu'il retirera de son lobbying. Cependant, cette même définition donne lieu à une grande diversité de modèles, selon les hypothèses particulières sur lesquelles ils reposent.

On peut ainsi distinguer deux conceptions principales du lobbying. L'une considère surtout le lobbying dans son aspect financier, en le voyant avant tout comme un coût pour le groupe de pression. Ce coût correspond, selon les modèles, à une cotisation pour participer à un jeu de partage de rente (Tullock, Kohli et Singh, Linster), à un ensemble de dépenses destinées à augmenter l'influence politique du groupe (Becker), ou encore au financement d'une campagne électorale (Borck ; Potters, Sloof et van Winden). L'autre conception, en revanche, met en avant l'information transmise de façon stratégique par le lobby au décideur politique sous-informé (Potters et van Winden, Lohmann, Rasmusen).

Ce clivage transparaît également dans les modèles qui étudient le coût social du lobbying : on distingue de la même manière ceux qui insistent sur le coût du lobbying en termes de gaspillage de ressources et de perte d'efficacité (Baldwin, Katz et Rosenberg) et ceux qui montrent au contraire que la transmission d'information peut permettre d'augmenter le bien-être social (Lagerlöf).

Le dernier résultat mis en évidence par cette revue de littérature est le rôle du cadre politico-institutionnel dans lequel le lobbying se développe. On montre ainsi que la forme de la procédure de décision importe, aussi bien dans un jeu simple (Wirl, 1994) que dans une structure plus complexe comme celle de l'Union européenne (Bindseil et Hantke, 1995) ; par ailleurs, la plus ou moins forte représentation par tête au Congrès américain a un impact sur la

répartition du budget entre Etats (Gilligan et Matsusaka, 1985 ; Atlas et al., 1995). Enfin, l'explication du rôle des comités au Sénat américain (Kroszner et Stratmann, 1998) fournit un exemple de la façon dont les relations entre lobbyistes et décideurs s'adapte au contexte institutionnel.

Le deuxième chapitre met en perspective les modèles présentés dans le premier chapitre, par l'établissement d'une classification de ces différents modèles selon trois critères. Tout d'abord, on regarde le type et le niveau de la décision sur laquelle ils font porter le lobbying : depuis l'influence sur l'orientation du programme d'un parti politique en général, jusqu'aux pressions sur une décision précise à propos d'une issue particulière, en passant par des questions intermédiaires, comme l'orientation générale de la législation ou encore la question de la répartition du budget. On souligne également l'existence de deux autres clivages au sein de ces approches : d'une part, entre les modèles à information parfaite et les modèles à information asymétrique, et d'autre part entre les modèles où le processus politique est transparent et les modèles où le détail de la procédure politique importe et où les décideurs ont un comportement stratégique. Après avoir hiérarchisé les modèles selon ces trois critères, on présente alors la classification dans deux tableaux synthétiques.

Ensuite, afin de calibrer ces modèles par rapport à l'usage que l'on peut en faire pour analyser le lobbying dans l'Union européenne, le chapitre 3 confronte les principaux faits stylisés qui émergent des modèles aux processus de décision dans l'Union européenne. On trouve ainsi que ces modèles sont pour la plupart très liés au système américain, tandis que les modèles insistant sur le rôle informationnel du lobbying apparaissent plus pertinents pour l'Europe.

On dégage alors deux caractéristiques propres à l'Union européenne, que les modélisateurs désireux d'adapter leurs hypothèses à l'étude du lobbying européen devraient prendre en compte. Premièrement, à cause du manque d'effectifs, la Commission européenne est soumise à une forte sous-information qui l'oblige à faire appel aux différentes parties concernées par chaque décision pour jouer un rôle d'expertise, sans possibilité de contrôler par elle-même les informations qu'elle reçoit de cette manière. Deuxièmement, l'Union européenne est caractérisée par la grande complexité de ses procédures de décision, qui font intervenir plusieurs niveaux de négociations : non seulement la Commission européenne, le Conseil des Ministres et le Parlement européen, mais aussi des décideurs aux niveaux national, régional et local, cherchant parfois à former des coalitions au sein d'un niveau ou entre deux niveaux.



Enfin, si l'on cherche à élaborer de nouveaux modèles destinés à étudier l'impact du lobbying sur les processus de décision dans l'Union européenne, on pourrait par exemple construire des jeux à trois niveaux de décision (européen, national et régional) imparfaitement informés, et dans lesquels les lobbies pourraient intervenir auprès d'un des niveaux. On peut aussi imaginer que l'un des niveaux de décision cherche à s'entendre avec un autre niveau, de manière à contourner le troisième. De tels jeux sont certes plus difficiles à formaliser que des modèles à deux agents et à structure politique transparente, mais ils correspondent davantage aux particularités et à la complexité de l'Union européenne.

## Bibliographie

- ATLAS Cary M., Thomas W. GILLIGAN, Robert J. HENDERSHOTT, Mark A. ZUPAN (1995), « Slicing the Federal Government Net Spending Pie : Who Wins, Who Loses, and Why », *American Economic Review*, 85 (3), pp. 624-29.
- AUSTEN-SMITH David et John R. WRIGHT (1994), « Counteractive Lobbying », *American Journal of Political Science*, 38 (1), pp. 25-44.
- BALDWIN Richard (1993), *Asymmetric Lobbying Effects : Why Governments Pick Losers*, Working Paper GIIIS Geneva, CEPR et NBER, septembre 1993.
- BECKER G.S. (1983), « A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence », *Quarterly Journal of Economics*, 98 (3), pp. 371-400.
- BENZ A. et B. EBERLEIN (1998), *Regions in European Governance : The Logic of Multi-Level Interaction*, Working Paper RSC n°98/31, Institut Universitaire Européen, Florence.
- BINDSEIL Ulrich et Cordula HANTKE (1997), « The Power Distribution in Decision Making among EU Member States », *European Journal of Political Economy*, 13, pp. 171-85.
- BORCK Rainald (1996), « Ideology and Interest Groups », *Public Choice*, 88, pp. 147-60.
- BOYER Robert (1998), *An Essay on the Political and Institutional Deficits of the Euro*, CEPREMAP, CO n°9843.
- Centre for Economic Policy Research (1995), *Flexible Integration : Towards a More Effective and Democratic Europe, Monitoring European Integration 6*, Londres.
- CHURCH A. et P. REID (1995), « Transfrontier Co-operation, Spatial Development Strategies and The Emergence of a New Scale of Regulation : The Anglo-French Border », *Regional Studies*, 29 (3), pp. 197-316.
- CLAMEN M. (1996), *Bruxelles au jour le jour. Petit guide des négociations communautaires*, La Documentation française, coll. Réflexe Europe.
- DOUTRIAUX Y. et Ch. LEQUESNE (1998), *Les Institutions de l'Union européenne*, La Documentation française, coll. Réflexe Europe.
- GILLIGAN Thomas W. et John S. MATSUSAKA (1995), « Deviations from Constituent Interests : The Role of Legislative Structure and Political Parties in the States », *Economic Inquiry*, 33 (3), pp. 383-401.

- GRANDE E. (1996), « The State and Interest Groups in a Framework of Multi-Level Decision-Making : The Case of the European Union », *Journal of European Public Policy*, 3 (3), pp. 313-338.
- HOYT William H. et Eugenia F. TOMA (1989), « State Mandates and Interest Group Lobbying », *Journal of Public Economics*, 38 (2), pp. 199-213.
- JEAN Thierry (1993), « Lobbying communautaire : stratégies et modèles », *Problèmes économiques*, n°2310, pp. 1-10.
- KATZ Eliakim et Jacob ROSENBERG (1989), « Rent-Seeking for Budgetary Allocation : Preliminary Results for 20 Countries », *Public Choice*, 60, pp.133-44.
- KOHLER-KOCH Beate (1997), « Organized Interests in the EC and the European Parliament », *European Integration online Papers* (<http://eiop.or.at>), 1 (9).
- KOHLI Inderjit et Nirvikar SINGH (1999), « Rent-Seeking and Rent-Seeking with Asymmetric Effectiveness of Lobbying », *Public Choice*, 99, pp. 275-98.
- KROSZNER Randall S. et Thomas STRATMANN (1998), « Interest-Group Competition and the Organization of Congress : Theory and Evidence from Financial Services' Political Action Committees », *American Economic Review*, 88 (5), pp. 1163-83.
- LAGERLÖF Johan (1997), « Lobbying, Information, and Private and Social Welfare », *European Journal of Political Economy*, 13 (3), pp. 615-37.
- LINSTER Bruce G. (1994), « Cooperative Rent-Seeking », *Public Choice*, 81 (1-2), pp. 23-34.
- LOHMANN Susanne (1995), « Information, Access, and Contributions : A Signalling Model of Lobbying », *Public Choice*, 85 (3-4), pp. 267-84.
- MAZEY S. et J. J. RICHARDSON (1997), « La Commission européenne et les intérêts organisés », *Problèmes économiques*, n°2504, pp. 23-28.
- MEYRONNEINC G. (1996), « Tendances : les lobbies en question », *Revue des Affaires Européennes*, avril 1996, pp. 47-52.
- PALARD J. (dir.) (1998), *Vers l'Europe des régions ?*, La Documentation française, coll. Problèmes politiques et sociaux.
- PARKER G.R. et S.L. PARKER (1998), « The Economic Organization of Legislatures and How It Affects Congressional voting », *Public Choice*, 95 (1-2).
- POTTERS J. (1992), *Lobbying and Pressure. Theory and Experiments*, Ph.D. Thesis, Amsterdam, 198 p.
- POTTERS J. et R. SLOOF (1996), « Interest Groups : A Survey of Empirical Models that Try to Assess their Influence », *European Journal of Political Economy*, 12 (3), pp. 403-42.

- POTTERS J., R. SLOOF et F. van WINDEN (1997), « Campaign Expenditures, Contributions and Direct Endorsements : The Strategic Use of Information and Money To Influence Voter Behaviour », *European Journal of Political Economy*, 13 (1), pp. 1-31.
- POTTERS Jan et Frans van WINDEN (1992), « Lobbying and Asymmetric information », *Public Choice*, 74, pp. 269-92.
- RASMUSEN Eric (1993), « Lobbying when the Decision-Maker Can Acquire Independent Information », *Public Choice*, 77, pp. 899-913.
- RASMUSEN Eric (1997), « Choosing Among Signalling Equilibria in Lobbying Games : A Reply To Sloof », *Public Choice*, 91 (2), pp. 209-14.
- SKRZYPCZAK R. (1997), *Collectivités locales : l'Europe partenaire*, La Documentation française, coll. Réflexe Europe.
- SLOOF Randolph (1997), « Lobbying when the Decision-maker Can Acquire Independent Information : A Comment », *Public Choice*, 91, pp. 199-207.
- STRATMANN Thomas W. (1995), « Logrolling in the US Congress », *Economic Inquiry*, 33 (3), pp. 441-56.
- TULLOCK G. (1980), « Efficient Rent-Seeking », in J. BUCHANAN, R. TOLLISON et G. TULLOCK (dir.), *Towards a Theory of the Rent-Seeking Society*, pp. 97-112, College Station, Texas A&M University Press.
- WIDGRÉN Mika (1994), « Voting Power in the EC Decision-Making and the Consequences of Two Different Enlargements », *European Economic Review*, 38, pp. 1153-70.
- WIRL Franz (1994), « The Dynamics of Lobbying – A Differential Game », *Public Choice*, 80 (3-4), pp. 307-23.