



Institut d'études européennes
Université Catholique de Louvain



Institut d'études européennes
Université de Saint-Louis Bruxelles

Mémoire de synthèse

Le pouvoir de négociation dans la réforme de la zone euro :
Le rôle de la puissance économique et des contraintes
domestiques

Réalisé par Delestinne Pauline
Master 120 Etudes européennes

Promoteur : Delreux Tom
Rapporteur : Vincent Dujardin



Année académique 2018-2019

Déclaration de déontologie

« Je déclare sur l'honneur que ce mémoire a été écrit de ma plume, sans avoir sollicité d'aide extérieure illicite, qu'il n'est pas la reprise d'un travail présenté dans une autre institution pour évaluation, et qu'il n'a jamais été publié, en tout ou en partie. Toutes les informations (idées, phrases, graphes, cartes, tableaux, ...) empruntées ou faisant référence à des sources primaires ou secondaires sont référencées adéquatement selon la méthode universitaire en vigueur.

Je déclare avoir pris connaissance et adhérer au Code de déontologie pour les étudiants en matière d'emprunts, de citations et d'exploitation de sources diverses et savoir que le plagiat constitue une faute grave. »

Remerciements

Je tiens à remercier toutes les personnes grâce à qui ce mémoire a pu être mené à son terme.

Je tiens dans un premier temps, à exprimer ma profonde reconnaissance à mon promoteur, le professeur Tom DELREUX, qui accepté de me soutenir dans la rédaction de ce mémoire, et ce, malgré des circonstances relativement exceptionnelles. Je tiens en particulier à le remercier pour sa disponibilité et ses précieux conseils, qui m'ont aidé à dépasser mes doutes et ont contribué à alimenter ma réflexion.

Merci également à aux professeurs Mr. Denis DUEZ, et Mr. Jean-Christophe DEFRAIGNE, ainsi qu'aux assistants, Mr. François RANDOUR et Mlle Lise FREHEN pour leurs accompagnements et suggestions qui m'ont toujours permis d'avancer plus loin dans la rédaction de ce mémoire.

Je tiens également à remercier les secrétaires de l'Institut d'études européennes, Mmes Julie DARQUENNES et Beata DUNAJ pour avoir assuré la partie administrative et organisationnelle de la rédaction de ce mémoire.

Je tiens également à témoigner toute ma reconnaissance à mon ami, Quentin BRAHAM, pour avoir répondu à mes questions méthodologiques et techniques. Ses connaissances m'ont été d'un grand soutien pour l'élaboration de l'analyse statistique quantitative.

Je tiens également à remercier mon grand-père, mes parents, ma sœur, amis et collègues pour leur soutien constant et leurs encouragements. Ils ont contribué tous à leur manière à la réalisation de ce travail.

“Unfortunately, the story of the crisis in the euro area had much more to do with politics and human behaviour than with predictable statistical models. There was not an invisible hand behind the spiralling events, but rather governments, private interests, and above all, people who lost their jobs and safety nets”

- C. Bastasin

Table des matières

I.	Introduction.....	11
II.	Problématique et question de recherche	13
III.	Revue de la littérature, cadre théorique et hypothèses.....	25
a.	La variable dépendante : le pouvoir de négociation	25
b.	Les variables indépendantes : les sources du pouvoir de négociation.....	27
H1 :	La puissance économique	27
H2 :	Les contraintes domestiques	28
IV.	La méthodologie.....	31
a.	La régression linéaire	31
b.	Le coefficient linéaire ou <i>de Pearson</i>	31
V.	Opérationnalisation et collecte des données	33
a.	Le pouvoir de négociation.....	33
b.	La puissance économique et les contraintes domestiques	34
La puissance économique :	produit intérieur brut, déficit et dette	35
Les contraintes domestiques :	niveau d'euroscpticisme et contrôle parlementaire	36
VI.	Analyse des résultats.....	41
a.	La puissance économique	44
b.	Les contraintes domestiques	47
VII.	Discussion des résultats	53
a.	Interprétation des résultats	53
b.	Limites de la recherche et critique des résultats	61
c.	Perspectives de recherches futures	63
VIII.	Conclusion	65
IX.	Bibliographie	69
X.	Annexes	78

I. Introduction

Les réformes consécutives de la gouvernance de la zone euro par les gouvernements des états membres de l'Union européenne en réponse à la crise économique et financière de 2008, constituent, sans aucun doute, l'approfondissement le plus significatif de l'intégration européenne depuis le Traité de Lisbonne en 2007 (Lundgren et al., 2019). En effet, les états membres de l'Union européenne sont parvenus à plusieurs accords en faveur d'une stabilisation et d'un renforcement de la gouvernance économique de la zone euro par l'adoption d'une série de nouvelles règles, mesures et instruments en vue d'une meilleure surveillance fiscale, budgétaire et financière (Lundgren et al., 2019). Ces réformes comprennent, en particulier, la mise en place du Fond de stabilité financière, remplacé ensuite par le Mécanisme de stabilité européen, l'adoption du « *Six pack* » et du « *Two pack* », et finalement, le lancement de l'Union bancaire (Lundgren et al., 2019).

Cependant, la conception de cette nouvelle gouvernance économique et financière a fait l'objet de nombreux débats. En effet, elle fut particulièrement critiquée pour ne représenter que majoritairement les préférences des états membres créditeurs et en particulier, ceux de l'Allemagne et des états membres du Nord (Lundgren et al., 2019). Depuis le début de la crise, l'Allemagne et les états membres créanciers, partisans d'un ajustement économique national et d'un renforcement de la surveillance fiscale et budgétaire au niveau européen, ont été perçus comme les pays les plus forts et les plus puissants dans les négociations, au détriment des pays du Sud, plus favorables à une mutualisation des dettes et à la création d'un budget commun (Lehner et Wasserfallen, 2019 ; Lundgren et al., 2019).

Pour expliquer le pouvoir de négociation des états membres créanciers dans la crise de la zone euro, la plupart des recherches mettent en avant leur meilleure stabilité financière et économique par rapport aux états membres plus endettés et sous pression des marchés financiers (Bernhard et Leblang, 2016 ; Brunnenmeier et al., 2016 ; Fabbrini et Puetter, 2016 ; Schimmelfennig, 2015). Cependant, de nombreux auteurs ont souligné l'importance de s'intéresser également aux contraintes domestiques auxquelles ont dû faire face ces gouvernements pendant la crise pour expliquer leurs positions dans les négociations (Bailer, 2004, 2010 ; Marsh, 2010 ; Bastasin, 2012). En effet, entre la pression de l'opinion publique des contribuables, les possibilités de référendums, la montée de la popularité des partis eurosceptiques ainsi que les potentielles limites constitutionnelles aux réformes de l'Union économique et monétaire, les gouvernements des états membres ont dû manœuvrer

constamment entre le niveau national et européen pour tenter de trouver un compromis acceptable (Bailer, 2004, 2010 ; Bastasin, 2012 ; Bulmer, 2014 ; Marsh, 2010 ; Hosli, 2000).

La question qui se pose dès lors est la suivante : « **dans quelle mesure les ressources économiques des états membres de l'Union européenne, et les contraintes domestiques auxquels les gouvernements ont dû faire face durant cette période, ont-elles influencé le pouvoir de négociation de ces états membres lors des négociations sur les réformes de la zone euro allant de 2010 à 2015 ?** »

Pour répondre à cette question, le cadre théorique que nous utilisons s'appuie sur la littérature intergouvernementaliste libérale, inspirée par les écrits de Moravcsik (1998) et ceux de R. Putnam (1988) avec la logique du « *Two-level Game* ». Il permettra de développer deux hypothèses de recherche sur lesquelles se base ce travail, en considérant le pouvoir économique et les contraintes domestiques comme deux types de ressources qui influencent le pouvoir et le succès de négociations des états membres dans l'Union européenne.

Afin de tester ces deux hypothèses de recherche, la méthodologie utilisée consistera à réaliser une analyse statistique quantitative. Ainsi, le pouvoir de négociation sera opérationnalisé sur base des données fournies par les recherches menées par « *EMU.Choices* »¹, qui présente les positions des états membres de l'Union européenne sur les propositions les plus fondamentales des réformes de la zone euro de la période allant de 2010 à 2015 (Wasserfallen et al., 2019). En ce qui concerne la puissance économique des états membres, elle sera mesurée au travers de trois différents indicateurs à savoir, le produit intérieur brut, le déficit et la dette publique. Tandis que les contraintes domestiques seront quant à elles mesurées au travers de deux dimensions, à savoir le niveau d'euroscpticisme et l'intensité du contrôle parlementaire dans les états membres. La partie suivante présentera l'analyse des résultats obtenus quant à l'influence des variables explicatives proposées, sur le pouvoir de négociation des états membres concernant l'issue des négociations des réformes de la zone euro. Dans la dernière partie, les résultats seront discutés et critiqués, avant de finalement proposer quelques pistes de recherches futures. Enfin, le travail se terminera par une petite conclusion.

¹ <https://emuchoices.eu/data/emup/>

II. Problématique et question de recherche

« Si l'euro échoue, l'Europe échoue », a déclaré la chancelière allemande au cœur de la crise de la zone euro après d'âpres négociations entre la Grèce et les pays créanciers (Wasserfallen et al., 2019). Cette phrase illustre sans doute à quel point, la crise de la zone euro qui a duré de 2010 à 2015, a représenté l'un des plus grands défis pour l'économie européenne depuis la période d'après-guerre (Uterwedde, 2015). Après le déclenchement de la crise de la dette souveraine grecque fin décembre 2009, d'autres États membres de l'Union européenne, notamment l'Irlande, le Portugal, l'Espagne et l'Italie, ont connu à leur tour des hausses massives des taux d'intérêt à partir de janvier 2010 (Lane, 2012 cité dans Wasserfallen et al., 2019). Ces effets de contagion ont menacé la stabilité de la zone euro et, finalement, celle de l'Union européenne dans son ensemble. Malgré tous les efforts déployés par les États membres et les institutions européennes pour apaiser les craintes des marchés financiers, ce n'est que bien plus tard que les taux d'intérêt des pays en crise ont commencé à baisser significativement et que la zone euro a pu retrouver une certaine forme de stabilité (Wasserfallen et al., 2019).

Entre-temps, la question d'une adaptation et surtout d'un renforcement de la zone euro s'est donc posée sérieusement. En effet, entre les applications laxistes des règles budgétaires par certains états membres de l'Union européenne, l'inefficacité des systèmes d'alerte préventifs incapables d'anticiper la formation de bulles immobilières et financières, ou encore l'absence de tout mécanisme de sauvetage, la crise de la zone euro a clairement montré les limites de l'architecture de l'Union économique et monétaire, en particulier l'absence de mécanismes adaptés pour répondre à ce type de crise (Buti et Carnot, 2012 cité dans Verdun, 2015). Les états membres sont donc parvenus au large consensus sur la nécessité de la réformer.

L'Union européenne et ses états membres ont ainsi commencé à adopter une série de mesures pour tenter de faire face à la crise et établir un cadre solide et efficace pour la coordination et la surveillance des politiques budgétaires des États membres (Verdun, 2015). Cela a conduit à certaines des réformes les plus importantes de l'histoire de l'Union économique et monétaire, avec de nouvelles règles et de nouvelles institutions qui ont été mises en place. Dans les paragraphes qui suivent, nous allons approfondir chacune d'entre elles.

Le Fonds européen de Stabilité Financière (FESF)

Tout d'abord, malgré l'existence de la célèbre « clause de non-renflouement » prévue dans le Traité de Lisbonne (Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, art. 125.1) qui

prévoyait que l'Union européenne et les États membres ne peuvent être considérés comme responsables pour les dettes des autres États membres, les États membres les plus riches ont dû apporter un soutien financier aux États membres les plus endettés afin d'éviter un effondrement général de la zone euro. Ainsi, l'une des premières décisions face à l'urgence de la crise de la dette souveraine fut la création du Fonds européen de stabilité financière. Ce dernier permettait d'intervenir en cas de crise dans un des pays de la zone euro et de contrôler le respect de la conditionnalité incluse dans les paquets d'aides financières, à savoir la mise en place de politiques d'ajustement des finances publiques (Verdun, 2015). Le Fonds européen de stabilité financière vit le jour à la suite du Conseil de l'Union européenne des affaires économiques et financières, le 9 mai 2010. Le but étant d'aider les états membres qui ne sont pas en mesure de rembourser leur dette publique (Verdun, 2015).

Les prêts octroyés avec facilité à la Grèce ont servi de modèle au Fonds européen de Stabilité Financière. Au total, 80 millions d'euros de prêts bilatéraux ont été fourni par quatorze États membres de la zone euro et 30 millions d'euros supplémentaires par le Fond Monétaire International (FMI) (Verdun, 2015). En raison des craintes concernant « l'aléa moral », c'est-à-dire que si le soutien financier est octroyé trop facilement, il risque d'encourager d'autres états membres à ne pas respecter les règles en vigueur en termes de stabilité économique et financière, des plans d'ajustement et de restructuration ont été convenus en échange des prêts accordés à la Grèce (Verdun, 2015). En d'autres termes, le soutien du Fonds européen de Stabilité financière n'est pas sans condition. Il est proposé dans le cadre d'un programme d'ajustement macroéconomique (Verdun, 2015). Les états membres de l'Union européenne l'ont modelé sur la manière dont le Fond Monétaire International offre des prêts à ses membres en temps de crise. La Commission a joué le rôle de coordinateur et a travaillé avec le Fond Monétaire International et la Banque centrale européenne (BCE) dont la collaboration a constitué la célèbre Troïka (Conseil de l'Union Européenne, site officiel). D'autres pays de l'Union européenne gravement touchés par la crise économique et financière comme l'Irlande, l'Espagne, Chypre ou encore le Portugal, ont également été contraints de demander une aide financière auprès de la Troïka pour renflouer leurs caisses (Verdun, 2015).

Notons également que le Fonds européen de Stabilité Financière a été créé en tant que traité intergouvernemental et n'entrait pas dans le champ d'application du traité de l'Union européenne. Cela s'explique par le fait que modifier les traités existants de l'Union européenne aurait pris plus de temps, et était jugé politiquement irréalisable à ce moment-là. C'est en ce sens que le Fonds européen de Stabilité Financière ressemble à l'accord de Schengen, en ayant

repris l'idée d'avoir une structure juridique (traité intergouvernemental) en dehors du champ d'application des traités de l'Union européenne plutôt que d'attendre que tous les états membres acceptent cette institution. En résumé, le Fonds européen de Stabilité Financière sert de mécanisme de sauvetage temporaire, les principales parties prenantes du Fonds européen de Stabilité Financière sont les états membres des pays de la zone euro et son mandat est de sauvegarder la stabilité financière dans l'Union européenne en fournissant une assistance financière aux États membres. Sa capacité de prêt est de 440 milliards d'euros (Verdun, 2015)

Le Mécanisme de Stabilité Européen (MES)

Le Fonds européen de stabilité financière, n'apportant qu'un soutien temporaire (trois ans en principe), fut remplacé en 2012 par le Mécanisme européen de stabilité, une structure institutionnelle permanente très similaire à celle du Fonds européen de stabilité financière, qui gère désormais les activités de ce dernier. Le Mécanisme européen de stabilité est également une institution *ad hoc* créée sur base d'un traité intergouvernemental et les principaux actionnaires sont aussi les états membres des pays de la zone euro (Verdun, 2015). Son mandat est, comme le Fonds européen de stabilité financière, de sauvegarder la stabilité dans l'Union européenne en fournissant une assistance financière aux états membres de la zone euro. Sa capacité de prêt était initialement fixée à 500 milliards d'euros, mais en 2012, son plafond de prêt a été porté à 700 milliards d'euros. Tout comme pour le Fonds européen de stabilité financière, le soutien financier est conditionné à la mise en œuvre d'un programme d'ajustement macroéconomique. Il est également autorisé à recapitaliser les banques directement en liaison avec l'Union bancaire. Il a été une des structures les plus faciles à mettre en place étant donné que le Fonds européen de stabilité financière avait déjà été ratifié dans tous les états membres (Verdun, 2015). Le Mécanisme européen de stabilité a donc été conçu pour remplacer le Fonds européen de Stabilité Financière, qui depuis 2013 n'émet plus de nouveaux emprunts.

Le « Six Pack », le « Two Pack » et le Semestre Européen

En outre de ces mécanismes permettant d'aider financièrement les états membres les plus endettés, des réformes visant à renforcer le cadre de l'Union économique et monétaire ont été adoptées. Entré en vigueur le 13 décembre 2011, le « Six-Pack » est le premier paquet législatif de cette nouvelle « gouvernance économique » qui a été adopté. Il visait à modifier et à renforcer les règles du Pacte de stabilité et de croissance (PSC) avec l'adoption de cinq règlements et d'une directive. Il s'applique à tous les états membres de l'Union européenne et concerne la surveillance macroéconomique et fiscale. Ainsi, le Pacte de stabilité et de

croissance révisé prévoit aujourd'hui les principaux instruments de surveillance des politiques budgétaires des états membres (un volet préventif) et de correction des déficits excessifs (un volet correctif).

L'objectif du volet préventif est de garantir des finances publiques saines dans chaque état membre de l'Union européenne en assurant que chacun d'entre eux respecte un objectif budgétaire stable à moyen terme (Parlement européen, site officiel). A cet égard, les programmes de stabilité et de convergence sont des instruments centraux. Ils impliquent que les états membres de l'Union européenne doivent soumettre chaque année à la Commission européenne et au Conseil des ministres, un programme de stabilité (pour les états membres de la zone euro) ou un programme de convergence (pour les états membres n'appartenant pas à la zone euro). Les programmes de stabilité doivent contenir à la fois l'objectif budgétaire à moyen terme et la trajectoire d'ajustement nationale vers cet objectif (Parlement européen, site officiel). À partir d'une recommandation de la Commission européenne, le Conseil des ministres peut demander à l'état membre d'adapter son programme. En cas de dérapage significatif par rapport l'objectif budgétaire fixé à moyen terme, la Commission européenne invite l'état membre concerné à prendre les mesures d'ajustement nécessaires (Parlement européen, site officiel).

La validation et l'évaluation des programmes de stabilité et de convergence font également partie du Semestre européen. Il s'agit d'un nouveau processus plus large de coordination des politiques économiques au sein de l'Union européenne, qui intègre le volet préventif du Pacte de stabilité et de croissance (Parlement européen, site officiel). Son objectif est de coordonner les politiques économiques et budgétaires des états membres de l'Union européenne. Plus précisément, il vise à garantir des finances publiques saines (éviter les dettes publiques excessives) dans les états membres de l'Union Européenne, prévenir les déséquilibres macroéconomiques excessifs, soutenir les réformes structurelles pour créer davantage d'emplois et de croissance et stimuler l'investissement (Parlement européen, site officiel). La procédure commence au début de l'année lorsque les états membres de l'Union européenne soumettent leurs plans économiques à la Commission européenne. Cette dernière procède ensuite à une analyse détaillée des plans adoptés par chacun des états membres de l'Union européenne en matière de réformes budgétaires, macroéconomiques et structurelles et adresse à chacun d'entre eux des recommandations spécifiques sur les mesures à prendre au cours de la période suivante. Chaque pays de l'Union européenne adopte des décisions en réponse aux recommandations spécifiques. Ce processus se veut être un moyen plus rigoureux et discipliné

pour assurer la coordination des politiques économiques des états-membres de l'Union européenne que le dispositif prévu par les anciennes règles du Pacte de stabilité et de croissance (Parlement européen, site officiel).

En ce qui concerne le volet correctif du Pacte de stabilité et de croissance, il se compose tout d'abord de la procédure concernant les déficits excessifs (PDE) qui vise à en éviter l'apparition et, s'ils se produisent, à les corriger rapidement. Selon le Pacte de stabilité et de croissance modifié, la procédure concernant les déficits excessifs est déclenchée lorsque le déficit est supérieur à 3 % du produit intérieur brut, ou si la dette est supérieure à 60 % du produit intérieur brut (Parlement européen, site officiel). Si la Commission européenne estime qu'il y a un déficit excessif dans un état membre, elle adresse un avis à l'état membre concerné et en informe le Conseil des ministres qui décide s'il y a ou non un déficit excessif. Sur recommandation de la Commission européenne, le Conseil adopte ensuite des recommandations qu'il adresse à l'état membre concerné, afin de l'inviter à prendre une action pour réduire le déficit, et fixe un délai maximum de six mois (Parlement européen, site officiel). La procédure de déficits excessifs prévoit également des sanctions en cas de non-respect. En ce qui concerne les états membres de la zone euro, en règle générale, cette sanction consiste principalement en une amende ou un dépôt, portant un taux d'intérêt égal à 0,2 % du produit intérieur brut. Les nouvelles règles du Pacte de stabilité et de croissance prévoient également que l'adoption de sanctions se fera désormais par un vote à majorité qualifiée inversée, ce qui rend l'adoption des sanctions plus faciles qu'autrefois (Parlement européen, site officiel).

En 2013, le « *Two-pack* », un paquet législatif composé de deux règlements visant à renforcer davantage la gouvernance économique dans la zone euro a aussi été adopté (Ioannou et al., 2015 cité dans Verdun, 2015). Il s'est appuyé sur le « *Six-Pack* » en introduisant des procédures supplémentaires de surveillance et de contrôle des finances publiques, mais il ne s'adresse qu'aux états membres de la zone euro (Verdun, 2015). Les principaux éléments du premier règlement consistent à établir des calendriers budgétaires communs à tous les états membres de la zone euro et des règles de surveillance et d'évaluation des plans budgétaires nationaux par la Commission européenne (Commission Européenne, 2013). Il prévoit que la Commission européenne examinera et donnera un avis sur le projet de budget de l'État membre avant le 30 novembre. En cas de violation grave des règles du Pacte de stabilité et de croissance, la Commission européenne peut demander la modification des plans. Ce *timing* lui permet d'agir entre deux « Semestres européens » (Verdun, 2015). Par ailleurs, ce règlement stipule que les états membres de la zone euro qui font l'objet d'une procédure de déficit excessif doivent

présenter un programme de partenariat économique précisant les mesures et les réformes structurelles nécessaires pour garantir une correction effective et durable du déficit excessif (Commission Européenne, 2013). Le second règlement concerne les états membres de la zone euro connaissant ou risquant de connaître de sérieuses difficultés du point de vue de leur stabilité financière. Il fixe des règles pour une surveillance, une aide financière et une surveillance post-programme (aussi longtemps qu'au moins 75 % de l'aide financière reçue n'a pas été remboursée). Contrairement au Fonds européen de Stabilité Financière et au Mécanisme européen de Stabilité fondés sur un traité intergouvernemental, le « *Six-Pack* » et le « *Two-Pack* » ont été approuvés selon les procédures normales en vigueur pour modifier les règlements et directives communautaires. Il n'exigeait pas un nouveau traité ou une modification du traité. La partie qui nécessitait une modification du traité a été incluse dans le Pacte budgétaire, dont il s'agit de faire un aperçu dans le paragraphe suivant (Commission Européenne, 2013).

Le Pacte budgétaire

Lors du Conseil européen de mars 2012, tous les états membres de l'Union européenne ont signé ce traité intergouvernemental sur la stabilité, la coordination et la gouvernance au sein de l'Union économique et monétaire, dont la composante principale est appelée pacte budgétaire (Parlement européen, 2013). Il complète les mesures instaurées par le « *Six-Pack* » et le « *Two-Pack* ». Une fois de plus, il a été décidé de créer un traité intergouvernemental étant donné le manque de soutien général de tous les états membres, et la difficulté de changer le traité actuel de l'Union européenne pour certaines mesures de gouvernance (Verdun, 2015). Une innovation de ce traité était qu'il entrerait en vigueur le 1er janvier 2013, à condition que douze états membres de l'Union européenne disposent du traité. En outre, il ne s'appliquerait qu'à ceux qui l'ont ratifié et les autres les rejoindraient au fur et à mesure qu'ils complèteraient leur procédure nationale de ratification (Verdun, 2015). Cette innovation garantirait qu'aucun État membre ne pourrait à lui seul empêcher l'entrée en vigueur de ce traité.

Un élément clé du pacte budgétaire est qu'il prévoit l'exigence d'équilibre des budgets nationaux. C'est la fameuse règle d'or budgétaire selon laquelle le déficit public structurel d'un pays ne doit pas dépasser 0,5 % de son produit intérieur brut. L'article 3 du Traité explique que « la situation budgétaire des administrations publiques doit être en équilibre ou en excédent » (La finance pour tous, juillet 2019). En outre, il est demandé aux états membres de l'Union européenne que cette règle soit inscrite dans les législations nationales et de préférence au niveau constitutionnel. Notons cependant que deux exceptions sont envisagées par le traité (La

finance pour tous, juillet 2019). Un état peut s'écarter temporairement de son objectif s'il peut justifier « des circonstances exceptionnelles », par exemple en cas de grave récession ou de faits indépendants de la volonté des gouvernements qui auraient un impact sur les finances des administrations. Un déficit exceptionnel est donc toléré pour soutenir temporairement l'activité économique d'un pays, mais dans ce cas, le déficit budgétaire total ne doit pas dépasser 3 % du produit intérieur brut (La finance pour tous, juillet 2019). La deuxième exception est que si un pays réussit à atteindre un niveau de dette publique inférieur à 60 % de son produit intérieur brut, le déficit public de ce pays peut dépasser les 0,5 % du produit intérieur brut requis, mais il doit rester inférieur à 1 %. Si un pays s'éloigne de l'équilibre budgétaire, il doit mettre en œuvre les mesures de réformes structurelles prévues par la Commission européenne qui visent à corriger ces écarts. Il s'agit d'un « mécanisme de correction automatique » qui, en cas de non-respect de la règle d'or, oblige l'état à adopter les mesures correctrices prévues. Si aucune mesure structurelle n'a été engagée pour retrouver l'équilibre budgétaire, la Cour de justice européenne peut imposer des amendes à un état, dans la limite de 0,1 % de son produit intérieur brut (La finance pour tous, juillet 2019). Il s'agit de sanctions quasi automatiques applicables en cas de déficit budgétaire supérieur à 3% du produit intérieur brut. Les états membres de l'Union européenne n'ayant pas correctement mis en œuvre cette règle peuvent également être poursuivis par d'autres états membres devant la Cour de justice de l'Union européenne. De plus, l'aide financière accordée au titre du mécanisme européen de stabilité sera limitée aux états membres qui auront signé le pacte budgétaire (Verdun, 2015).

L'Union Bancaire

Un des compléments essentiels à l'union économique et monétaire (UEM) est la création d'un cadre financier plus intégré, à savoir l'union bancaire (Parlement européen, 2019). L'union bancaire permet d'harmoniser les responsabilités en matière de surveillance, de résolution et de financement au niveau européen et oblige les banques de la zone euro à se conformer aux mêmes règles (Parlement européen, 2019). Ces règles doivent notamment garantir que les banques prennent des risques mesurés, et qu'une banque qui commet une erreur rembourse les pertes encourues et s'expose à un risque de fermeture, tout en limitant au maximum le coût supporté par les contribuables (Parlement européen, 2019).

L'union bancaire comporte actuellement deux éléments: le mécanisme de surveillance unique (MSU) et le mécanisme de résolution unique (MRU). Le mécanisme de surveillance unique est intégré à la Banque centrale européenne et chargé de la surveillance directe des

banques les plus grandes et les plus importantes de la zone euro directement au niveau européen tandis que l'objectif du mécanisme de résolution unique est de gérer les défaillances des banques en difficulté de façon efficace, ordonnée et en engendrant le moins de coûts possible pour les contribuables et l'économie réelle (Parlement européen, 2019). Il vise à garantir que toute résolution soit d'abord financée par la banque et ses actionnaires et, le cas échéant, également en partie financée par les créanciers de la banque. Si les contributions des actionnaires et des créanciers de la banque sont insuffisantes, une autre source de financement peut désormais être utilisée à savoir le Fonds de résolution unique (FRU). Et enfin, en 2015, la Commission a présenté une proposition législative en vue d'intégrer un nouvel élément à l'union bancaire, à savoir le système européen d'assurance des dépôts (SEAD) (Parlement européen, 2019).

Pour résumer, de 2010 à 2015, les gouvernements de l'Union européenne ont adopté des réformes consécutives en faveur d'un renforcement de la gouvernance de l'Union économique et monétaire, en commençant par la mise en place du Fonds européen de stabilité financière et du Mécanisme de Stabilité financière. Ensuite, ils ont adopté les règles du « *Six-Pack* » et du « *Two-Pack* » et mis en place le semestre européen permettant le renforcement de la coordination des politiques économiques et une meilleure surveillance des politiques budgétaires nationales (voir Begg 2013; Ioannou et al., 2015). Et enfin, l'Union bancaire a été mise sur les rails. Les états membres ont ainsi progressivement créé un système de gouvernance de la zone euro dans le cadre de l'Union économique et monétaire (UEM) supervisée par la Commission européenne. Ensemble, ces réformes représentent sans doute l'approfondissement le plus significatif de l'intégration européenne des temps modernes (Lundgren et al., 2019).

Cependant, la conception de cette nouvelle gouvernance économique et financière a fait l'objet de nombreux débats. En effet, elle fut critiquée notamment pour ne représenter que majoritairement les préférences des états membres créditeurs et en particulier, ceux de l'Allemagne et des états membres du Nord (Lundgren et al., 2019). Depuis le début des négociations, l'Allemagne et ses alliés du Nord, en faveur d'un ajustement économique national et d'un renforcement de la surveillance fiscale et budgétaire, ont été perçus comme les pays les plus forts et les plus puissants dans les négociations, au détriment des pays du Sud plus favorables à une mutualisation des dettes et à la création d'un budget commun pour la zone euro (Lehner et Wasserfallen, 2019 ; Lundgren et al., 2019).

Pour expliquer le pouvoir de négociations des états membres créanciers dans la crise de la zone euro, la plupart des recherches mettent en avant leur meilleure stabilité financière et économique par rapport aux états-membres plus endettés et sous pression des marchés financiers (Lehner et Wasserfallen, 2019 ; Wasserfallen et al., 2019). En effet, alors que la France et les états membres du Sud, ont appelé l'Union européenne à prendre rapidement des mesures contre le resserrement du crédit en Grèce et à contenir les marchés financiers, encouragé la mutualisation des dettes souveraines et des politiques d'ajustement en douceur, les états membres créanciers, avec l'Allemagne en tête ont cherché à réduire au maximum leur responsabilité dans le sauvetage financier des pays endettés, tout en soutenant l'imposition de sanctions sévères pour les pays en déficit budgétaire (Lehner et Wasserfallen, 2019). Depuis le début de la crise en 2010, l'Allemagne était le pays de la zone euro le plus réticent à s'engager dans le sauvetage financier de la Grèce. Le gouvernement était favorable à l'apport d'une aide du Fonds monétaire international, mais il a rejeté les euro-obligations et la mobilisation de capitaux par la Commission européenne. Il a également appelé à un renforcement du Pacte de stabilité et de croissance (PSC), notamment par la mise en place de sanctions automatiques. Mais l'Allemagne n'était pas seule à défendre cette politique intransigeante envers les pays en difficulté financière. Rapidement, les gouvernements d'autres états membres, en particulier de l'Autriche, de la Finlande et des Pays-Bas ont adhéré à la position allemande (Schimmelfennig, 2015).

Ces états membres de l'Union européenne se trouvaient dans une situation économique et financière moins difficile que le groupe des états membres du Sud - plus riches et moins endettés - les rendant de facto plus indépendants de l'aide extérieure. Ainsi la politique menée par leurs gouvernements fut accusée d'être trop dure et intransigeante envers les pays en difficulté, de vouloir les punir en imposant des mesures d'austérité budgétaire draconienne « asphyxiant » l'économie et auxquelles les parlements nationaux et des mouvements d'opposition ont tenté de résister (Lundgren et al., 2019). Le thème du « diktat » allemand, qui n'est pas nouveau, a d'ailleurs été repris un peu partout en Europe (Uterwedde, 2015). Cette narration conventionnelle a imprégné à la fois les analyses populaires et académiques (Lundgren et al., 2019).

Pour illustrer, le journal « *The Financial Times* » écrivait en 2016 que « la crise financière avait donné une voix dominante à l'Allemagne dans les affaires de la zone euro » (19 mai 2016) et le journal « *The Guardian* » prétendait quant à lui que « l'Europe était devenue une colonie allemande » (5 février 2015) (Lundgren et al., 2019). La lettre ouverte de l'ancien

ministre des Finances, Dominique Strauss-Kahn, publiée en France à la même époque, soutient aussi cette analyse : il dénonce « le contexte dans lequel ce diktat a eu lieu », accusant l'Allemagne et ses alliés du Nord d'avoir voulu « saisir l'occasion d'une victoire idéologique sur un gouvernement d'extrême gauche au prix d'une fragmentation de l'Union européenne » (Bastasin, 2012).

Plusieurs études académiques récentes s'accordent également sur le point de vue, selon lequel, l'Allemagne soutenue par les autres pays créanciers a été en mesure de fixer les conditions de plusieurs réformes clés du régime de l'Union économique et monétaire d'une manière qui reflètent leurs principaux intérêts (Bulmer et Paterson, 2013 ; Brunnenmeier et al., 2016 ; Thompson, 2013 ; Webber, 2011 ; Schimmelfennig, 2015). Selon Bernhard et Leblang (2016), la crise de l'euro a entraîné un changement systémique de pouvoir en Europe. On peut également évoquer l'analyse récente de Puetter (2014 ; 2016) qui explique qu'étant donné la nécessité de prendre des décisions rapides pour répondre aux problèmes graves générés par la crise et de la difficulté de la régler sur base d'une coordination politique volontaire, le consensus entre les états membres de l'Union européenne s'est progressivement substitué à la domination décisionnelle des états membres créanciers, en particulier de l'Allemagne, au niveau du Conseil européen (et le sommet de l'euro) et du Conseil des ministres « Ecofin » (et l'Euro groupe). La réponse de l'Union européenne à la crise fut donc selon lui majoritairement définie par l'Allemagne, avec le soutien de ses alliés du Nord qui ont été les principaux contributeurs financiers aux mesures finalement adoptées (Puetter, 2016). En échange de l'accord réticent de l'Allemagne et ses alliés du Nord pour leur octroyer un soutien financier, les pays très endettés auraient donc largement accepté les conditions que les états membres créanciers préféraient. Cette asymétrie de pouvoir de négociations entre les pays « créanciers » et « débiteurs » dans la gestion de la crise de la zone euro est donc admise par une majorité des auteurs, et beaucoup considèrent les réformes de la zone euro comme le résultat d'un processus injuste dominé par les préférences des états créanciers (Lehner et Wasserfallen, 2019 ; Puetter, 2016 ; Schimmelfennig, 2015).

Toutefois, un autre élément fut souvent souligné par les auteurs comme ayant un impact sur le pouvoir de négociation des états membres durant cette période. Il s'agit des contraintes domestiques auxquelles les gouvernements ont dû faire face. Entre la pression de l'opinion publique, les possibilités de référendums, la montée des partis eurosceptiques et les potentielles limites constitutionnelles aux réformes de l'Union économique et monétaire, les gouvernements

des états membres ont dû manœuvrer constamment entre le niveau national et européen pour tenter de trouver un compromis acceptable (Bulmer et Paterson, 2013 ; Bulmer, 2014).

De nombreux auteurs, comme par exemple David Marsh (2010) dans son livre « *Europe's deadlock* », ou encore Carlos Bastasin (2012) dans son livre « *Saving Europe : How national politics nearly destroyed the euro* », ont décrit de manière précise comment ces contraintes ont pesé constamment sur les gouvernements des états membres tout au long des négociations. Selon C. Bastasin (2012), « la crise ne peut pas être comprise sans connaître les contraintes que la cour constitutionnelle allemande a imposé à la Chancelière Merkel ». Dans un registre plus théorique, Bulmer (2014) et Oppermann (2012) ont également admis l'importance des contraintes internes qui ont pesé sur l'Allemagne durant la crise de la zone euro. Ces auteurs montrent comment le contexte national est important pour comprendre la politique étrangère des états membres au niveau européen. Au niveau national, les décideurs politiques ont dû constamment mettre en balance leurs intérêts européens et les répercussions de ces choix de politique étrangère sur leurs perspectives électorales. En effet, une des préoccupations les plus fondamentales des gouvernements en matière de politique intérieure est de rester au pouvoir. Par conséquent, ils éviteront d'adopter des positions en matière de politiques étrangères qui semblent nuisibles à cet égard. Ainsi, dans les démocraties parlementaires, la prise de décision en matière de politique étrangère doit tenir compte des préférences et des sensibilités des acteurs nationaux qui ont les moyens institutionnels de menacer les gouvernements de sanctions coûteuses et de les démettre de leurs fonctions (Oppermann, 2012).

A titre d'exemple, on peut citer trois types de contraintes domestiques auxquelles le gouvernement allemand a dû faire face durant la crise (Bastasin, 2012). Premièrement, il s'agit d'une opinion publique devenue de plus en plus réticente à une approche solidaire et compréhensive sur la crise de la zone euro. Le public allemand était clairement opposé à toute mesure qui aurait pu entraîner des charges ou risques financiers pour l'Allemagne. Selon un sondage représentatif publié le 26 mars 2010, 68 % des citoyens allemands se sont opposés à une participation allemande à une éventuelle opération de sauvetage de la Grèce ; seuls 26 % l'ont soutenue, tandis que 6 % n'avaient aucune opinion (Degner et Leuffen, 2019). Trois semaines auparavant, le journal allemand « *Bild* » avait déjà adressé une lettre ouverte au Premier ministre grec Papandreou, critiquant les politiques de préretraite, le niveau des salaires, la corruption et la fraude dans ce pays. Malgré son ton très sévère, cette lettre exprimait sans doute les opinions d'un grand nombre de citoyens allemands (Degner et Leuffen, 2019). Ces

derniers n'étaient clairement pas en faveur d'une aide financière supplémentaire à la Grèce et aux autres états membres endettés, pour l'extension du fonds de sauvetage de l'Union européenne ou encore pour l'introduction des euro-obligations. A cette période, le niveau général de soutien à l'Union européenne a connu un déclin progressif et la presse populiste a encouragé le développement d'un certain scepticisme à l'égard de l'euro. La position intransigeante du gouvernement Merkel semble donc s'être adaptée aux sentiments de l'opinion publique allemande lors de la crise de la zone euro (Degner et Leuffen, 2019). Deuxièmement, le gouvernement a été fragilisé au niveau des partis politiques, tant au niveau de sa propre coalition, que par les revendications des partis d'opposition et l'arrivée au Parlement du parti eurosceptique « *Alternative für Deutschland* » (Bastasin, 2012). Troisièmement, le principe selon lequel les états membres sont « maîtres du traité », a conduit en Allemagne à des jugements répétés par la cour constitutionnelle fédérale allemande et le Parlement sur les principales mesures adoptées (Bulmer, 2014). Le recours à la cour constitutionnelle fédérale est l'un des éléments structurants de la politique européenne allemande et confère au Bundestag le pouvoir d'empêcher, s'il le souhaite, le gouvernement d'approuver une mesure nécessaire pour la zone euro. Ces contraintes domestiques semblent donc avoir pesé constamment sur la marge de manœuvre du gouvernement allemand à la table des négociations au niveau européen, ce qui est probablement le cas également dans les autres états membres de l'Union européenne.

En résumé, si une majorité de chercheurs suggère de s'intéresser aux ressources économiques des états membres pour comprendre l'issue des négociations, d'autres soulignent également l'importance des contraintes auxquelles étaient confrontés les gouvernements au niveau national pour comprendre leur prise de décision en matière de politique étrangère et leur pouvoir à la table des négociations. La question qui se pose dès lors est la suivante : « ***dans quelle mesure les ressources économiques des états membres de l'Union européenne, et les contraintes domestiques auxquelles les gouvernements ont dû faire face, ont influencé le pouvoir de négociations des états membres lors des négociations sur les réformes de la zone euro ?*** »

III. Revue de la littérature, cadre théorique et hypothèses

Pour répondre à cette question, le cadre théorique se base sur la littérature intergouvernementaliste libérale, inspirée par les écrits de Moravcsik (1998) et de Putnam (1988) et sa logique du « *Two-Level Game* ». Ce cadre permet de formuler respectivement deux hypothèses de travail, présentées en détails dans cette section, en considérant la puissance économique structurelle des états-membres et les contraintes domestiques auxquels les gouvernements font face, comme des potentiels déterminants du pouvoir et du succès de négociation des états membres.

a. La variable dépendante : le pouvoir de négociation

Le pouvoir est une notion au cœur de l'étude des sciences politiques et des relations internationales et se caractérise donc par une multitude de différentes définitions. Dans ce mémoire, on retiendra celle de Max Weber (1921 cité dans Bailer, 2010) qui malgré son ancienneté, continue d'être très populaire au sein de la communauté académique (Bailer, 2010). Sa définition considère que « le pouvoir est la possibilité pour un acteur de réaliser sa volonté, même contre la volonté des autres et on suppose que cette capacité provient des ressources du pouvoir, et non de la pure chance » (Barry 1980a, 1980b cités dans Bailer, 2010). Dans le contexte de l'Union européenne et en particulier du Conseil des ministres, le pouvoir d'un état membre, peut donc se comprendre au travers des ressources lui permettant d'atteindre ses préférences initiales à l'issue des négociations. Au cours des deux dernières décennies, on a pu observer l'émergence d'une littérature de plus en plus abondante sur le succès des négociations dans l'Union européenne, à la fois issue des théories de politique comparée et des relations internationales, mais également des théories de l'intégration européenne (Bailer, 2004, 2010 ; Garrett et Tsebelis, 1999, 2001 ; Hosli, 1996 ; Steunenberg et al., 1999 ; Tallberg, 2008).

Contrairement à d'autres organes de l'Union européenne comme l'Assemblée du Parlement européen qui offre aux chercheurs des transcriptions des discours parlementaires et des rapports des votes, le déroulement des négociations internationales au Conseil des ministres et au Conseil européen ne sont pas divulguées au public, en raison notamment de la volonté de ne pas révéler en public qui a gagné et qui a perdu (Bailer, 2010). Par conséquent, ces études sur les négociations au sein de ces institutions intergouvernementales ont mis l'accent sur les problèmes que pose l'étude d'un sujet qui n'est pas accessible au public. Cependant, il s'agit d'un problème assez fréquent dans les études de négociation (Schneider et al., 2006 cité dans

Bailer, 2010). Elles s'appuient donc souvent sur des comptes rendus écrits par des observateurs (voir par exemple, Peter Ludlow pour les négociations au Conseil européen), ou encore des sources secondaires comme des entrevues et des documents (Moravcsik, 1998). Ces études qualitatives ont généralement cherché à établir le succès des négociations d'un état membre ou d'une institution par le biais d'un suivi des processus et d'une analyse comparative des cas (par exemple, Moravcsik 1998 ; Tallberg 2006). D'un point de vue méthodologique, la littérature présente également des contributions quantitatives qui offrent des analyses basées par exemple sur les données uniques sur les positions et résultats des négociations recueillies dans le cadre des projets « *Decision-making in the European Union* » (Thomson et al. 2006 ; Thomson, 2007 ; Thomson et al. 2012).

Cette littérature tente, d'une manière générale, de savoir qui décide en Europe et d'expliquer pourquoi certains états membres atteignent leurs objectifs dans les négociations contrairement à d'autres. Autrement dit, ils cherchent à identifier quels états membres peuvent être considérés comme « des gagnants ou des perdants » dans les négociations, mais surtout comprendre pourquoi certains états membres parviennent à avoir plus de pouvoir à la table des négociations que d'autres, en identifiant quelles sont les ressources essentielles à cet égard (Bailer, 2010). Il existe donc une multitude de ressources du pouvoir identifiées dans la littérature comme le poids politique d'un état membre, sa force militaire, sa taille économique, son pouvoir de vote, son droit de veto ou encore la possibilité de détenir la Présidence tournante au Conseil des ministres (Hosli, 1996 ; Hug et König, 2002 ; Bailer, 2010, Tallberg, 2008). Afin de prendre en compte ces multiples facettes du pouvoir des états membres, les auteurs opèrent souvent une classification entre les ressources de pouvoir de étatiques, institutionnelles ou encore individuelles (Tallberg, 2008) ou encore entre pouvoir exogène et pouvoir endogène (Bailer, 2004). Etant donné que ces ressources de négociation peuvent varier, il en va de même pour leur classification. Il y a donc de nombreux facteurs pouvant influencer le pouvoir de négociation d'un état. Cependant, les recherches existantes ne sont pas parvenues à identifier de façon claire quels sont les déterminants du succès des négociations dans l'Union européenne.

Dans ce travail, il s'agit de s'appuyer principalement sur un cadre théorique issu de la littérature intergouvernementaliste libérale (Moravcsik, 1998 ; Puttnam 1988 ; Schimmelfennig, 2015 ; Bailer, 2004, 2010). Il permet de suggérer que la puissance économique structurelle des états membres et les contraintes auxquelles les gouvernements sont confrontés au niveau national sont des potentiels déterminants du pouvoir et du succès des négociations des états membres. Dans la section qui suit, il s'agit donc d'expliquer en détail la

logique de chacune de ces deux sources du succès de négociation et discuter de l'appui de ces explications au regard de la littérature afin de formuler les deux hypothèses de travail.

b. Les variables indépendantes : les sources du pouvoir de négociation

H1 : La puissance économique

L'importance accordée aux ressources économiques pour déterminer le pouvoir d'un état repose donc sur une considération néolibérale (Keohane et Nye 1989 ; Moravcsik, 1998). Ces études soutiennent que le pouvoir de négociation d'un état est directement lié à sa taille économique et considèrent que les grands états ont plus de pouvoir de négociation que les petits états (Bailer, 2004 ; Hopmann 1996 ; Moravcsik, 1998 ; Moravcsik et Nicolaidis, 1999). La taille économique des états peut donc être considérée comme une ressource de pouvoir simplement parce que les états plus grands occupent une place plus importante dans les réseaux économiques internationaux et sont plus indépendants de l'aide extérieure (Keohane et Nye, 1989). Ce raisonnement serait particulièrement valable dans le contexte de l'Union européenne, dans lequel les réseaux de coopération économique entre les états membres occupent une place centrale.

C'est en appliquant une approche intergouvernementaliste libérale pour expliquer le résultat des négociations qui ont abouti au traité d'Amsterdam que Moravcsik et Nicolaidis (1999) trouvent un soutien empirique au fait que les préférences des grands États dans l'Union européenne se reflètent relativement bien dans le résultat des négociations. Les travaux de Moravcsik (1998) suggèrent ainsi que les états membres de l'Union européenne comme l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni ont plus de pouvoir que les petits états membres en raison de leur population et de leurs économies plus importantes. Selon lui, l'histoire de l'intégration européenne peut se comprendre comme une série d'importantes négociations intergouvernementales entre les trois plus grands états membres de l'Union européenne: Allemagne, France et Royaume-Uni (Moravcsik, 1998) et suggère que les états qui détiennent une part substantielle du marché économique de l'Union Européenne semblent avoir davantage leur mot à dire dans les négociations.

D'autres auteurs, comme Bailer (2004), ont également constaté par une analyse quantitative un effet positif de la taille économique comme source de pouvoir dans les

négociations. Tallberg (2008) confirme également en partie cette constatation pour les sommets du Conseil européen, en se basant sur des entretiens qualitatifs avec les chefs d'État et de gouvernement participants. Selon les personnes interrogées, les représentants des États structurellement plus grands ont une plus grande marge de manœuvre dans les négociations. A cet égard, l'ancien président de la Commission européenne, Jean-Claude Juncker explique que : « Si vous représentez un pays de taille moyenne, vous ne pouvez jamais dire « Le Danemark pense que ... » mais plutôt « Je voudrais vous suggérer que... ». Tandis que ceux qui parlent au nom des grands états membres vont plutôt dire « La France ou l'Allemagne pense que ... ». Ces formulations montrent en réalité que ces représentants tiennent à souligner immédiatement que, derrière leurs discours, il faut accepter leur taille et leur démographie plus importantes. Göran Persson, ancien premier ministre de la Suède, souligne la même dynamique : « Si vous êtes premier ministre d'un pays qui compte cinq à dix millions d'habitants, vous ne pouvez tout simplement pas monopoliser 20 pour cent du temps de parole pour vous ». Il souligne également que les différences de pouvoir structurel sont perçues comme affectant la légitimité de l'exercice du droit de veto. Selon un premier ministre, le fait que « le Luxembourg puisse mettre son veto une fois par décennie tandis que la Grande-Bretagne une fois par semaine » est une réalité politique qu'il faut accepter. De même, le veto des grands états membres est perçu comme ayant plus de poids que celui des petits ou moyens états, selon David O'Sullivan, ancien secrétaire général de la Commission. « Le veto de Chypre n'est pas le même que celui de l'Allemagne ». Les personnes interrogées ajoutent également que les grands états membres peuvent utiliser des stratégies tel que lancer leurs propres initiatives à la table des négociations en jouant un rôle moteur auprès des institutions. En conséquence, on peut s'attendre à ce que les résultats des négociations reflètent plus les intérêts des états membres les plus grands et surtout les puissants sur le plan économique. Ainsi, la première hypothèse suppose que :

H1 : Plus les ressources économiques d'un état membre de l'Union européenne sont élevées, plus son succès dans les négociations de l'Union européenne est élevé.

H2 : Les contraintes domestiques

L'idée selon laquelle les acteurs nationaux peuvent « lier les mains » de leur gouvernement lorsqu'il va négocier au niveau international, ce qui lui confère ainsi un certain pouvoir lors des négociations intergouvernementales, n'est pas nouvelle. En partant du « paradoxe de la faiblesse » de Schelling (1960), c'est R. Putnam (1988) qui a popularisé l'idée que les gouvernements peuvent essayer de tirer profit des situations difficiles à la maison lors

de négociations internationales. Il a conceptualisé cette logique sur base d'un modèle d'un « jeu à deux niveaux » - national et international - pour rendre compte des résultats du sommet économique de Bonn de 1978. Le raisonnement est le suivant : les gouvernements font savoir à leurs co-négociateurs au niveau international qu'ils subissent des pressions internes « chez eux », « à la maison ». Elles peuvent provenir d'une exigence de référendums ou encore de préférence d'acteurs nationaux comme des électeurs eurosceptiques ou des groupes d'intérêt puissants opposés aux mesures en question. Ces gouvernements disposent alors d'un « *win-set* » limité et contraint pour négocier sur le plan international, ce qui permet d'augmenter la pression sur ses partenaires de négociations pour obtenir des concessions. Par conséquent, il suggère que les états membres qui sont confrontés à des contraintes internes, comme le fait de devoir apaiser un acteur national eurosceptique, peuvent avoir plus de force et de pouvoir à la table des négociations. La négociation des accords internationaux dépend donc de la taille du « *win-set* » des négociateurs qui vont limiter ou renforcer leur pouvoir de négociation et la probabilité d'un accord au niveau international (Hosli, 2000 ; Hug et König, 2002 ; Putnam, 1988). Selon cette logique, lorsque les gouvernements s'engagent les uns envers les autres, ils doivent simultanément être responsables et redevables envers leurs populations nationales afin de conserver leur légitimité politique. Au niveau international, les gouvernements nationaux cherchent donc à maximiser leur propre capacité à satisfaire les pressions intérieures tout en minimisant les conséquences néfastes pour le développement des négociations avec les partenaires étrangers. Les États sont donc engagés dans « un jeu à deux niveaux », dans lequel les termes de l'accord doivent être simultanément acceptables pour les autres parties aux négociations et pour leurs électeurs nationaux. Selon Putnam (1988), bien que les pays soient souverains, tant qu'ils resteront interdépendants, aucun des deux jeux ne pourra être ignorés par les décideurs politiques centraux.

Cette idée se retrouve dans les comptes rendus intergouvernementalistes libéraux de Moravcsik (1998), Schimmelfennig (2015) et d'autres auteurs qui ont repris, cette question de l'impact des contraintes politiques internes auxquelles sont confrontés les gouvernements sur leur pouvoir de négociation. En analysant les réunions au sommet du Conseil européen, Schneider et Cederman (1994) ont par exemple montré que les contraintes de ratification au niveau national pouvaient donner un pouvoir important aux états membres lors des négociations de l'Union européenne. Cela a été confirmé par la suite, par d'autres auteurs comme Hosli (2000) qui montre que les contraintes internes ont joué un rôle important dans les négociations ayant abouti au traité de Maastricht. Martin (2000 cité dans Slapin, 2006) constate aussi que les

acteurs nationaux sont importants et que les contraintes affectent les régimes parlementaires et présidentiels de la même manière. Hug et König (2002) considèrent également que les contraintes internes ont servi de levier dans les négociations du traité d'Amsterdam et précisent l'importance des obstacles à la ratification présents dans chaque pays. Ces obstacles vont d'une majorité simple au parlement, au Royaume-Uni par exemple, à des majorités hautement qualifiées et à la possibilité d'un référendum public, comme c'est le cas au Danemark. Les préférences des acteurs nationaux sont donc essentielles pour déterminer si les contraintes sont importantes dans le processus de négociation. Slapin (2006) a également décrit de façon convaincante l'impact des contraintes nationales sur les gouvernements des états-membres de l'Union européenne lors des négociations intergouvernementales qui ont abouti au traité d'Amsterdam. Il s'agit donc d'un élément qui reste encore aujourd'hui essentiel pour comprendre le pouvoir de négociation des états lors de négociations intergouvernementales et permet ainsi de formuler notre deuxième hypothèse à savoir que :

H2 : au plus un état membre est confronté à des contraintes sur le plan interne, au plus son succès dans les négociations sera élevé.

IV. La méthodologie

La méthodologie utilisée pour répondre à la question de recherche consiste à réaliser une analyse statistique quantitative, en ayant recours d'une part, à une analyse de régression linéaire et d'autre part, en se basant sur le coefficient de corrélation linéaire ou *de Pearson*.

a. La régression linéaire

La régression linéaire (SPSS, Espace web) est une méthode statistique fréquemment utilisée pour analyser la relation d'une variable par rapport à une, ou plusieurs autres. Le diagramme de dispersion (ou nuage de points) permet une analyse de la tendance à une relation linéaire entre les variables X et Y (la lettre X représentant la ou les variable(s) indépendante(s) et la lettre Y représentant la variable dépendante). On dira qu'il y a corrélation ou dépendance entre deux variables quantitatives X et Y si elles ont généralement tendance à varier toutes deux dans le même sens ou en sens contraires. Sur un graphique, cela revient à chercher la droite pour laquelle tous les points sont aussi peu éloignés que possible de cette droite. La droite indique à la fois le sens de la relation, qui peut être soit positif, c'est-à-dire que les deux variables varient dans le même sens, ou négatif, c'est-à-dire que les deux variables varient en sens contraires. Elle indique également l'intensité de cette relation, qui peut être soit parfaite, c'est-à-dire que les points du diagramme de dispersion sont parfaitement alignés sur une droite, soit imparfaite, c'est-à-dire une tendance moins forte des points du diagramme de dispersion à s'aligner ou à prendre la forme d'une courbe. L'intensité de la relation peut aussi être nulle, c'est-à-dire qu'on ne peut dégager aucune tendance des points à s'approcher d'une droite ou d'une courbe, mais ceux-ci sont dispersés de façon aléatoire sur le graphique. On dit alors que les deux variables sont indépendantes, car il est impossible d'estimer la valeur de la variable Y correspondant à une valeur donnée de la variable X et vice versa.

b. Le coefficient linéaire ou *de Pearson*

Dans un deuxième temps, le coefficient de corrélation linéaire ou *de Pearson* sera mobilisé (SPSS, Espace web). Il permet de mesurer quantitativement la force de la corrélation (de la dépendance) linéaire entre les deux variables, c'est-à-dire le degré d'intensité de leur relation. Le signe du coefficient nous indique également le sens de la relation. Il est noté par la lettre r. Ce chiffre dépendra donc de la dispersion des différentes valeurs autour de la droite de régression. Le coefficient de corrélation est un chiffre se situant toujours entre -1 (relation

linéaire parfaite avec pente négative) et +1 (relation linéaire parfaite avec pente positive), et n'établit pas de distinction entre les variables dépendantes et indépendantes. Dans le cas d'une corrélation linéaire, plus la valeur de r est près de 1, plus la corrélation entre X et Y est forte. Il en est de même pour une corrélation linéaire négative : plus la valeur est près de -1 , plus la corrélation entre X et Y est forte. Si la valeur de r est nulle, on dira que les variables sont indépendantes. Le schéma suivant donne une idée de la force d'une corrélation en sciences humaines (Simard, 2010).

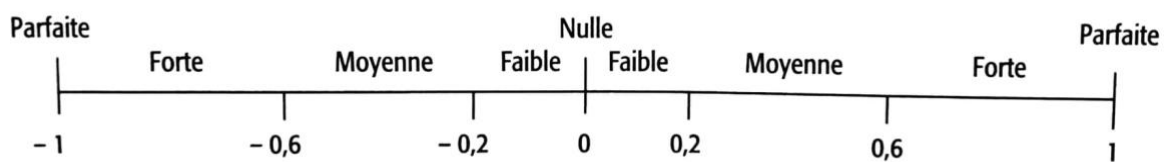


Fig.1 : échelle mesurant de la force d'une corrélation linéaire en sciences humaines.

(Source : Simard, 2010)

Pour déterminer si la corrélation entre les variables est significative (SPSS, Espace web), il est important de vérifier le degré de signification pour chaque variable, noté par la valeur p (indiqué *Sig.* dans le tableau SPSS) par rapport au seuil de signification (noté α ou α) de 0,05 (ou 0,01 si l'on veut être plus strict en termes de marge d'erreur acceptée). Un α de 0,05 indique que le risque de conclure à l'existence d'une corrélation lorsqu'en réalité il n'y en a pas, est de 5 %. Si la valeur de p est inférieure ou égale au seuil de signification, la corrélation est statistiquement significative. En revanche, si la valeur de p est supérieure au seuil de signification α , la corrélation n'est pas statistiquement significative. Pour une meilleure interprétation de ce chiffre, r est mis au carré (r^2) et exprimé sous forme de pourcentage, donnant la part de la variation du Y expliquée par les X. Si le pourcentage est faible, cela signifie qu'il existe sans doute encore beaucoup d'autres facteurs expliquant la variation de la variable dépendante.

V. Opérationnalisation et collecte des données

Dans cette partie, il s'agit d'opérationnaliser d'une part, notre variable dépendante, à savoir le succès de négociations des états membres de l'Union européenne durant la crise de la zone euro et d'autre part, nos variables indépendantes, à savoir les ressources économiques et les contraintes domestiques auxquels les gouvernements ont dû faire face, afin de pouvoir mesurer l'impact de ces ressources sur le succès de négociations des états-membres dans la réforme de la zone euro. Cette étape consiste à les définir à l'aide de concepts, dimensions et indicateurs pour pouvoir ainsi les observer et les mesurer.

a. Le pouvoir de négociation

En ce qui concerne la variable dépendante, elle se base sur l'ensemble des données « *EMU Position data set* », présentant les positions des 28 états membres de l'Union européenne sur 47 questions discutées pendant la période de négociations sur les principales réformes de la gouvernance de la zone euro allant de 2010 à 2015 (Wasserfallen et al., 2019). Ces réformes ont été évoquées dans le chapitre introductif. Il s'agit du Fonds européen de stabilité financière et du Mécanisme européen de stabilité, du « *Six-Pack* » et du « *Two-Pack* », du Pacte budgétaire et de l'Union bancaire. En outre, cette base de données comprend également des propositions de réformes supplémentaires concernant l'introduction des euro-obligations, la taxe sur les transactions financières ou celles mentionnées dans le rapport dit des « cinq présidents » (voir annexe n°1). Cependant, ces politiques n'ont jusqu'à présent pas encore reçu le soutien nécessaire des États membres pour leur adoption. Pour illustrer le type de questions dont il s'agit, on peut citer par exemple l'une de celles discutées pour le paquet du Fonds européen de Stabilité Monétaire qui concernait l'implication ou non du Fond Monétaire International dans les programmes de sauvetages (Lundgren et al., 2019). L'ensemble de ces questions, classées en fonction de ces sept paquets de réformes, figurent en annexe (pour plus d'informations sur l'ensemble de données de « *EMU positions data* » voir Wasserfallen et al., 2019 ou consulter le site *EMU.Choices*). Bien que d'autres recherches aient déjà été réalisées sur base de ces données, notre analyse diffère quant à la manière dont elles sont conceptualisées et corrélées à d'autres indicateurs dans le cadre de la réforme de l'Union économique et monétaire (Degner et Leuffen, 2019 ; Lundgren et al., 2019 ; Lehner et Wasserfallen, 2019 ; Wasserfallen et al., 2019).

Un avantage important de ces données est qu'elles couvrent un spectre relativement large de propositions politiques sur les réformes de la zone euro, très utile pour analyser le pouvoir de négociation de l'ensemble des états membres de l'Union européenne. Les chercheurs y calculent le succès de négociation de chaque état membre en fonction de la distance absolue entre le résultat final négocié et l'opinion initiale de l'état membre au début des négociations. La proximité avec le résultat final est considérée alors comme le résultat du pouvoir d'un gouvernement, et suppose qu'il a utilisé des ressources de pouvoir pour rapprocher le résultat de sa préférence. Dans cette définition, un état membre atteint le plus haut degré de succès de négociation (0) si sa position au début des négociations chevauche le résultat, et le plus bas (100) si sa position et le résultat sont complètement opposés sur le plan politique (Lundgren et al., 2019 ; Wasserfallen et al., 2019). Cette formulation du succès de la négociation selon une échelle spatiale est courante dans la littérature (Bailer, 2004). Par exemple, afin d'illustrer cette façon de conceptualiser et coder la variable dépendante, une des questions importantes des négociations sur le Mécanisme de Stabilité européen concernait la participation éventuelle du secteur privé aux futurs programmes de restructuration de la dette publique. Alors que certains gouvernements ont plaidé en faveur de la participation du secteur privé pour compléter le soutien public (position=100), d'autres se sont opposés à la participation du secteur privé (position=0). Le compromis final consistait à s'appuyer sur la pratique habituelle du Fond monétaire international qui n'exige l'obligation de l'implication du secteur privé que dans des cas exceptionnels et uniquement sous une forme "adéquate" et "proportionnée" (position=20). Ainsi les pays qui étaient contre toute implication du secteur privé dans la restructuration de la dette qui n'est pas purement volontaire ont obtenu le plus grand succès dans les négociations sur cette question (distance de 20), tandis que les pays qui étaient d'avis que le secteur privé devait être impliqué dans la restructuration de la dette ont dû faire des concessions importantes (distance de 80). Autrement dit, au plus la distance entre la position initiale de l'état membre et le résultat final de la négociation est faible, au plus son pouvoir et son succès de négociation est élevé et inversement.

b. La puissance économique et les contraintes domestiques

Conformément au cadre théorique, nous considérons que le succès des négociations est déterminé par deux facteurs explicatifs à savoir les ressources économiques des états membres, et les contraintes internes auxquelles les gouvernements étaient confrontés durant cette période.

La puissance économique : produit intérieur brut, déficit et dette

Pour commencer, la puissance économique d'un état membre est un concept relativement facile à opérationnaliser au travers de divers indicateurs. Le produit intérieur brut (PIB) est un indice souvent utilisé pour calculer la croissance économique d'un pays et la comparer à celle d'autres pays. Il est issu d'une formule qui fait la somme des valeurs ajoutées de tous les biens et services produits à l'intérieur d'un pays. C'est l'indicateur le plus « parlant » de l'activité économique et constitue par conséquent une opérationnalisation classique de l'idée du pouvoir économique dans la littérature. La première sous hypothèse suppose donc que :

H1a : au plus le PIB d'un état membre est élevé, au plus son succès de négociation est élevé.

Cependant, comme la crise grecque et plus largement la crise de la zone euro a pu le montrer, il est loin d'être un indicateur suffisant pour mesurer l'activité économique d'un pays, car celui-ci peut omettre certaines autres données économiques essentielles. C'est pourquoi il est nécessaire d'utiliser des indicateurs supplémentaires pour évaluer de façon crédible la situation économique et financière d'un état. Le niveau de la dette publique et le déficit public constituent donc les deux autres indicateurs qui vont permettre de mesurer la force économique d'un état membre. Le déficit public correspond à un solde annuel négatif du budget des administrations publiques d'un état lorsque les dépenses sont supérieures aux ressources. À l'inverse, si les ressources sont supérieures aux dépenses, on parle d'un excédent public. Déjà depuis le traité de Maastricht, il s'agit de critères considérés comme indispensable pour apprécier la situation des finances publiques d'un état et assurer la coordination des politiques budgétaires au sein de l'Union européenne. Dès 1992, ces critères stricts de discipline budgétaire ont donc été imposés aux états membres signataires comme condition de leur entrée dans la zone euro. Les déficits des administrations publiques devaient être en dessous du seuil de 3% du produit intérieur brut et la dette publique inférieure à 60% du produit intérieur brut. La limite de 3 % a été confirmée comme une règle centrale de coordination des politiques économiques de l'Union dans le cadre du Pacte de stabilité de 1997. Et enfin, en conséquence de la crise de la zone euro, ces deux éléments ont encore fait l'objet d'une surveillance plus accrue notamment au travers de l'adoption du « Six pack » et du « Two pack », de la mise en place du Semestre européen et de l'adoption du Pacte budgétaire. Par conséquent, notre deuxième et troisième sous hypothèses suppose que :

H1b : au plus le déficit d'un état membre est élevé, au moins son succès de négociation est élevé

H1c : au plus la dette d'un état membre est élevée, au moins son succès de négociation est élevé

Ainsi, on retiendra ces trois indicateurs, à savoir le produit intérieur brut, le déficit public et le niveau d'endettement public en moyenne sur la période donnée (2010-2015) en millions d'euros pour mesurer la force économique de chacun des états membres de l'Union européenne. Toutes les données utilisées proviendront de la base de données « Eurostat » (Eurostat, communiqué de presse – Euro indicateurs, 2010 et 2019). Par ailleurs, toutes les données seront encodées dans la devise « Euros » (y compris pour les états membres hors zone euro, sur base du dernier taux de change connu au moment de la collecte des données de la présente recherche).

Les contraintes domestiques : niveau d'euroscpticisme et contrôle parlementaire

En ce qui concerne les contraintes nationales auxquelles étaient confrontés les gouvernements des états membres, elles seront prises en compte au travers deux dimensions traduites respectivement par deux indicateurs. Il s'agit d'une part de mesurer le niveau d'euroscpticisme pour chacun des états membres de l'Union européenne à la fois au niveau de l'opinion publique et des partis politiques. Comme expliqué dans le cadre théorique, il s'agit d'un élément classiquement identifié dans la littérature scientifique comme source de contraintes nationales pour un gouvernement. Le premier indicateur se basera donc sur les données recueillies pour chaque pays dans les eurobaromètres 75 (2011) et 79.5 (2013) sur base de la question suivante, à savoir : « tout bien considéré, estimez-vous que (notre pays) a bénéficié de l'appartenance à l'UE ? ». Il s'agira de garder le pourcentage de personnes ayant répondu négativement à cette question dans chaque pays de l'Union européenne. Ainsi notre première sous hypothèse suppose que :

H2a : Au plus le niveau d'euroscpticisme dans la population est élevé, au plus le succès de négociation d'un état membre est élevé

Le deuxième indicateur utilisé pour mesurer la dimension de l'euroscepticisme est la présence de partis eurosceptiques ou europhobes nationaux au Parlement européen au cours de cette période en se basant sur les données fournies par l'Institut Jacques Delors dans le *Policy Paper* (novembre 2014) « euroscepticisme ou europhobie : protester ou sortir ». Cet article répertorie les différents partis politiques eurosceptiques et europhobes nationaux présents au Parlement européen au lendemain des élections européennes de 2014. Etant donné qu'on qualifie souvent les élections européennes « de second rang », il peut être attendu que la composition du Parlement européen reflète les évolutions idéologiques du moment dans les états-membres. Cet indicateur sera donc calculé pour chaque état membre en fonction du nombre de sièges détenus par les partis politiques nationaux considérés comme europhobes ou eurosceptiques nationaux au Parlement européen. La deuxième sous hypothèse suppose donc que :

H2b : Au plus le nombre de sièges détenus par les partis eurosceptiques et europhobes au Parlement européen est élevé, au plus le pouvoir de négociation est élevé

La deuxième dimension des contraintes domestiques est liée au rôle des institutions nationales et en particulier à l'intensité du contrôle parlementaire qui peut aussi limiter la marge de manœuvre des gouvernements au niveau européen. En effet, une large majorité de la littérature considère qu'un contrôle exercé au niveau des institutions nationales, par le parlement ou encore la jurisprudence, peut aussi constituer comme l'euroscepticisme, une contrainte qui pèse sur le gouvernement au pouvoir lorsqu'il négocie au niveau international. Cette dimension sera également traduite par deux indicateurs, à savoir, d'une part la fréquence des débats sur les questions européennes en séances plénières et en commissions parlementaires, avant et après les réunions du Conseil européen et sommets de la zone euro et d'autre part, l'intensité du contrôle parlementaire. Ces données seront basées sur un *Policy Paper* (mars 2013) qui reprend les principaux résultats d'une étude consacrée au contrôle des parlements nationaux sur le Conseil européen et les sommets de la zone euro menée par la *Trans European Policy Studies Association* et par Notre Europe – Institut Jacques Delors, à la demande du Parlement européen. Il s'intitule « Parlements nationaux : l'émergence d'un contrôle du Conseil européen ». Les auteurs examinent à quel moment et à quelle fréquence les 27 parlements nationaux² exercent leur contrôle, s'ils le font en commission ou en plénière et quel est le modèle de contrôle suivi par chacun des parlements nationaux. Le premier indicateur

² La Croatie n'ayant adhéré à l'UE qu'en 2013, elle n'était pas encore membre au moment de la collecte des données.

sur la fréquence des débats parlementaires reprendra pour chaque état membre le nombre de débats en séances plénières et en commissions parlementaires sur les questions européennes, à la fois avant et après les réunions du Conseil européen et les sommets de la zone euro. Par conséquent la troisième sous hypothèse suppose que :

H2c : au plus le nombre de débats parlementaires est élevé, au plus le succès de négociation d'un état membre est élevé

Tandis que le dernier indicateur concernant l'intensité du contrôle parlementaire se base sur un tableau fournit également par le *Policy Paper* (2013) de Jacques Delors, qui reprend les différents modèles de contrôle suivi dans les instances nationales pour chacun des états membres avant et après les réunions du Conseil européen et les sommets de la zone euro (voir annexe n°2). Bien qu'il reprenne les données obtenues pour la fréquence des réunions, il donne un meilleur aperçu du type et de l'intensité du contrôle parlementaire dans chaque état membre. Par conséquent, une échelle d'intensité du contrôle parlementaire a été créé sur cette base, en attribuant respectivement un score de 0 point pour une implication réduite, un score de 1 point pour un contrôle en commission, un score de 1 point pour un contrôle en séance plénière, et enfin, un score de 2 points pour un contrôle en commission et en plénière. Ceci étant valable à la fois pour les contrôles ex-ante et ex-post. Les deux chiffres ont ensuite été additionnés donnant ainsi un aperçu de l'intensité du contrôle parlementaire dans chacun des états membres sur une échelle allant de 0 à 4. Ainsi, la dernière hypothèse suppose que :

H2d : au plus l'intensité du contrôle parlementaire est élevée, au plus le succès de négociation d'un état membre est élevé

Etant donné qu'aucun de nos indicateurs ne seront pas agrégés, notre analyse peut ainsi se résumer selon le schéma (Voir Fig.2) et le tableau (Tab.1) ci-après.

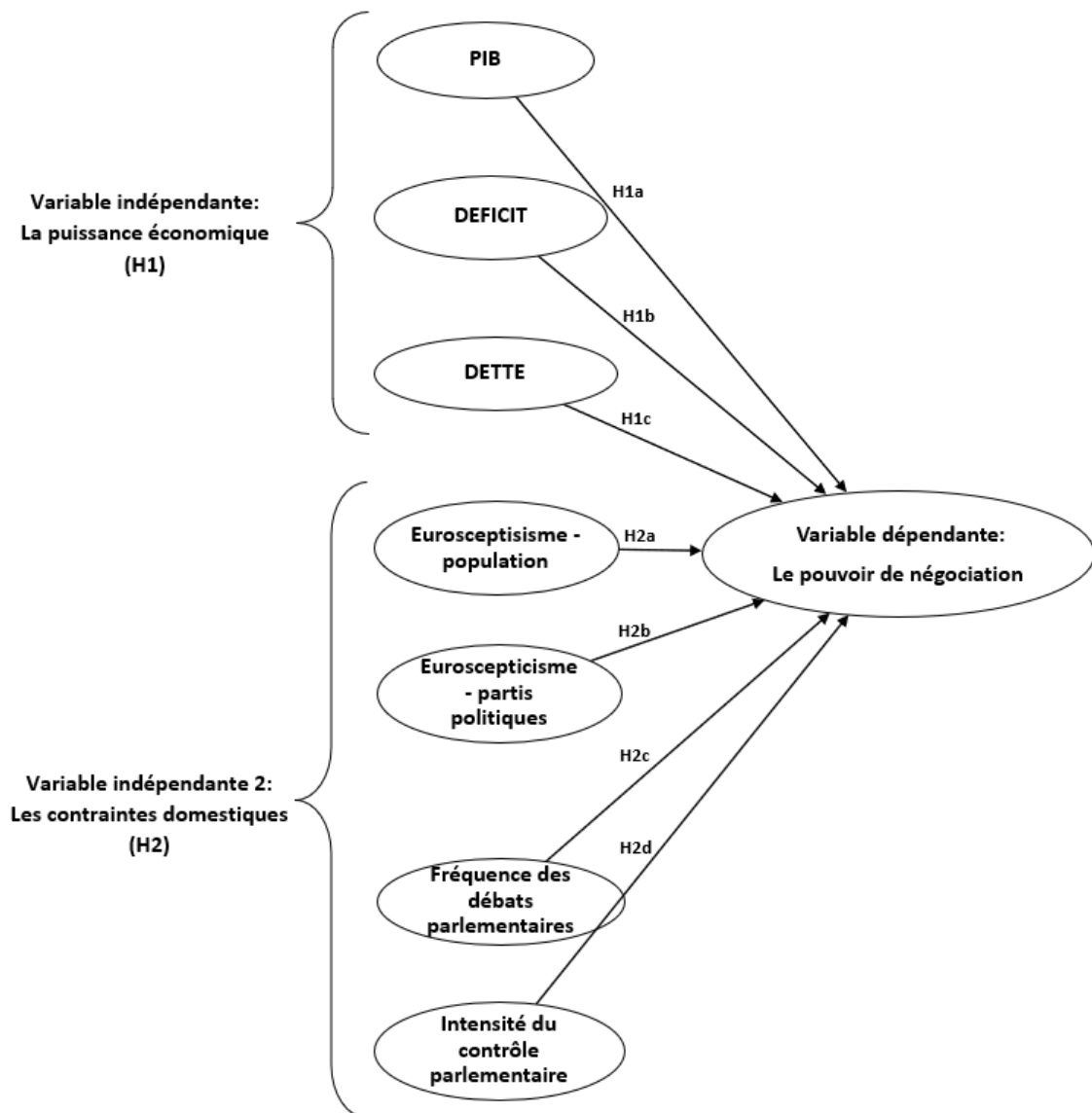


Fig. 2. : schéma explicatif de l'opérationnalisation la variable dépendante et des variables indépendantes

<i>Variables</i>	<i>Opérationnalisation</i>	<i>Sources des données</i>
Pouvoir de négociation :	Moyenne du succès obtenu sur chacune des 47 questions, sur une échelle de 0 – 100 ; 0 indiquant le plus haut niveau de succès	Calculé sur base de <i>EMU Choices</i> data – SCOREFR cf. (Wasserfallen et al., 2019)
Ressources économiques :		
PIB	Moyenne du PIB de 2010 à 2015, en millions d’euros	Eurostat- communiqué de presse sur euro indicateurs (2011 et 2019)
Déficit	Moyenne du déficit de 2010 à 2015, en millions d’euros	Eurostat- communiqué de presse sur euro indicateurs (2011 et 2019)
Dette	Moyenne de la dette de 2010 à 2015, en millions d’euros	Eurostat- communiqué de presse sur euro indicateurs (2011 et 2019)
Contraintes domestiques :		
Euroscepticisme population	Moyenne du pourcentage de personnes ayant répondu « une mauvaise chose » sur la question de l’appartenance de leur pays à l’UE (en 2011 et 2013)	Eurobaromètre du Parlement Européen (75 et 79.5)
Euroscepticisme partis – politiques	Nombre de sièges détenus par les partis eurosceptiques et europhobes au Parlement européen après les élections européennes de 2014	Policy Paper - Bertonticini et Koenig (2014)
Fréquence des débats parlementaires	Nombre de débats parlementaires en séance plénière et en commission avant et après les réunions du Conseil européen et les sommets de la zone euro, de 2010 à 2011.	Policy Paper - Heffler et al. (2013)
Intensité du contrôle parlementaire	Echelle de 0 - 4 ; 4 indiquant le niveau le plus élevé de contrôle parlementaire	Policy Paper - Heffler et al. (2013)

Tab. 1 : variables, opérationnalisation et sources des données

VI. Analyse des résultats

La définition de la méthodologie et des indicateurs avait pour objectif de permettre de mesurer l'effet de nos variables indépendantes, à savoir la force économique des états-membres et les contraintes domestiques auxquelles les gouvernements ont été confrontés durant cette période, sur notre variable dépendante, à savoir leur succès de négociation dans l'issue des négociations concernant les réformes de la zone euro. Dans cette partie, nous allons discuter les résultats obtenus au regard de nos deux hypothèses pour pouvoir ainsi les confirmer ou non.

Pour rappel, la question de recherche consistait à se demander dans quelle mesure le pouvoir et le succès de négociation des états membres (= variable dépendante) augmentait ou diminuait en fonction de leurs ressources économiques et des contraintes internes auxquelles ils étaient confrontés (= variables indépendantes ou explicatives). La théorie nous suggérait que la force économique exerçait une influence positive importante sur le pouvoir de négociation d'un état membre. Il en est de même pour les contraintes domestiques. Ainsi, la première hypothèse supposait qu'au plus les ressources économiques (mesuré par les indicateurs suivants : PIB, DEFICIT et DETTE) d'un état-membre sont élevés, au plus le pouvoir de négociation est élevé (mesuré par l'inverse de l'indicateur `DISTANCE_PUISSANCE`³). Notre deuxième hypothèse suggérait quant à elle qu'au plus un gouvernement était confronté à des contraintes sur le plan interne (mesuré par les indicateurs suivants : `EUROBAROMETRE`, `NOMBRE_DE_SIEGE`, `NBDEBAT` et `CONTROL_PARL`) au plus son pouvoir de négociation était élevé (mesuré par l'inverse de l'indicateur : `DISTANCE_PUISSANCE`). Afin de pouvoir confirmer ou non nos hypothèses, il s'agit maintenant d'analyser les résultats obtenus pour chaque indicateur, au moyen d'un diagramme de dispersion avec droite linéaire et du coefficient de corrélation linéaire ou *de Pearson*. Ces données ont été traitées au moyen du logiciel SPSS. Le logiciel SPSS a aussi été utilisé pour tracer les graphiques.

Mais avant de commencer l'analyse des résultats concernant l'effet de nos variables sur le pouvoir de négociation, il semble utile de présenter rapidement les résultats du succès de négociations obtenus pour chacun des états membres, en moyenne sur l'ensemble des questions posées et de la période étudiée (voir Fig.3). Les scores sur le graphique donnent une indication

³ Le pouvoir de négociation est mesuré par l'inverse de l'indicateur `DISTANCE_PUISSANCE` car pour rappel : au plus la distance entre la préférence initiale d'un état-membre par rapport au résultat final adopté est grande, au plus son succès/pouvoir de négociation est faible. Par conséquent, au plus l'indicateur de la variable dépendante « `DISTANCE_PUISSANCE` » est élevé, au plus le pouvoir de négociation est faible.

du pouvoir de négociation de chacun des états-membres en moyenne, tout au long de la réforme de la zone euro. En outre, afin d'avoir un aperçu plus précis de la répartition du pouvoir de négociation entre les états membres du Nord (Allemagne, Danemark, Pays-Bas, Suède, Autriche,) et ceux du Sud (Espagne, France, Italie, Portugal, Grèce, Chypre), la moyenne du succès de négociation de chacun des deux groupes a également été calculée. Un score faible indique une distance plus faible entre les préférences initiales de l'état membre et les résultats finaux négociés, ce qui indique un degré plus élevé de succès dans la négociation. Inversement, les notes élevées correspondent à un degré plus faible de succès de l'état-membre dans la négociation.

En se basant sur ce graphique, deux éléments peuvent être soulignés. Premièrement, le succès moyen des négociations est relativement bien réparti entre la plupart des États membres. Sur un spectre allant de 0 (aucune perte sur toutes les questions) à 100 (perte totale sur toutes les questions), les états membres sont concentrés dans une plage comprise entre 30 et 60. A l'exception peut-être du Luxembourg qui semble avoir été lésé dans les négociations, avec un score qui s'approche des 70, et le Royaume-Uni qui semble avoir eu un succès relativement élevé, avec un score qui s'approche des 30 (en sachant qu'il n'est pas membre de la zone euro), on peut dire qu'il n'y a aucun état particulièrement gagnant ou perdant dans ces négociations.

Deuxièmement, à l'intérieur de cette symétrie relative, il y a des indications de variation systématique entre les différentes catégories d'États. En effet, on remarque que les membres de la zone euro situés dans la région du Sud (Espagne, France, Italie, Portugal, Grèce, Chypre) ont un score de succès en moyenne plus faible que les membres de la zone euro qui sont situés dans le Nord (Danemark, Pays-Bas, Suède, Autriche, Allemagne). En faisant la moyenne respective entre ces deux groupes, on remarque clairement que les pays du Nord ont obtenu une meilleure moyenne que les pays du Sud. Cependant, la différence entre les deux doit être relativisée dans le sens où, sur une échelle allant de 0 à 100, les deux groupes n'ont environ que 15 points de distanciation (le groupe des pays du Nord ayant un score qui avoisine les 45 tandis que le groupe des pays du Sud approchant un score de 60). En outre, on remarque un succès relativement faible obtenu par la plupart des grands pays de la zone euro – l'Espagne, la France, l'Italie et l'Allemagne - qui comptent tous parmi les dix pays les moins performants. En d'autres termes, au niveau des données descriptives, il y a peu de preuves de gagnants et de perdants clairs, et la taille des pays ou encore la force de leur l'économie ne semble pas avoir eu une importance significative dans les négociations sur la réforme de la zone euro.

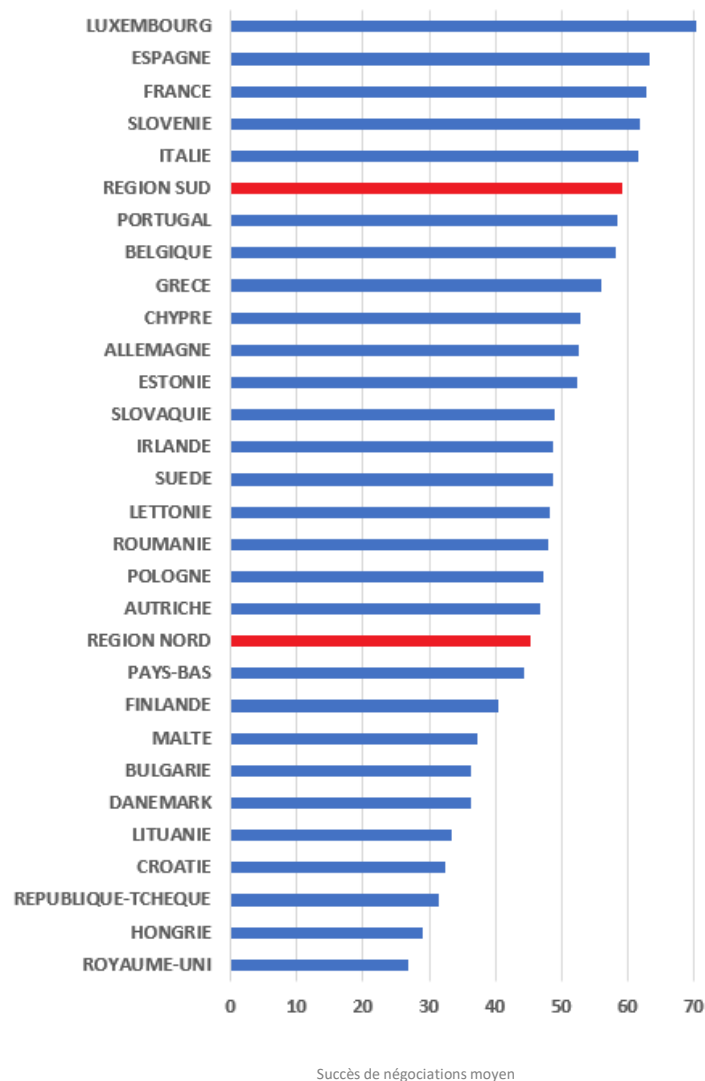


Fig. 3 : diagramme à barres présentant scores finaux du succès de négociations en moyenne obtenus par chacun des états membres sur l'ensemble des questions posées et couvrant l'entièreté de la période étudiée, sur une échelle de 0 à 100 (0=le niveau le plus élevé de succès)

Il s'agit maintenant de procéder à l'analyse de régression linéaire, en cherchant à déterminer dans quelle mesure les ressources économiques ainsi que les contraintes auxquelles les gouvernements étaient confrontés, ont eu une influence sur le succès des négociations des états membres sur les réformes de la zone euro. Les résultats sont analysés en détail dans les deux sections suivantes (avec diagramme de régression et tableau des coefficients de corrélation linéaire). Ils seront présentés en deux parties, d'abord pour les indicateurs de la puissance économique et ensuite pour les indicateurs des contraintes domestiques.

a. La puissance économique

En ce qui concerne notre premier indicateur, à savoir le produit intérieur brut, l'analyse de corrélation (Voir Tab.2) et de régression linéaire (Voir Fig. 4a) montre une corrélation positive faible avec un $r = 0,179$. Cela signifie qu'au plus le produit intérieur brut augmente, au plus la distance entre la position initiale de l'état membre et le résultat final négocié augmente et par conséquent, au plus le pouvoir de négociation de l'état membre diminue. Le sens de la relation (indiqué par le signe du coefficient et par la pente de la droite) semble donc opposé à ce que suggérerait notre première sous hypothèse (H1a) – à savoir que au plus le produit intérieur brut augmente, au plus de pouvoir de négociation augmente. Cependant, cette relation est d'intensité très faible, voire quasi nulle. Elle s'illustre par la dispersion aléatoire des points sur le graphique, ce qui signifie qu'il n'existe pas de relation linéaire entre ces variables. Il semble donc que le niveau du produit intérieur brut d'un état membre n'ait pas d'influence sur son pouvoir de négociation.

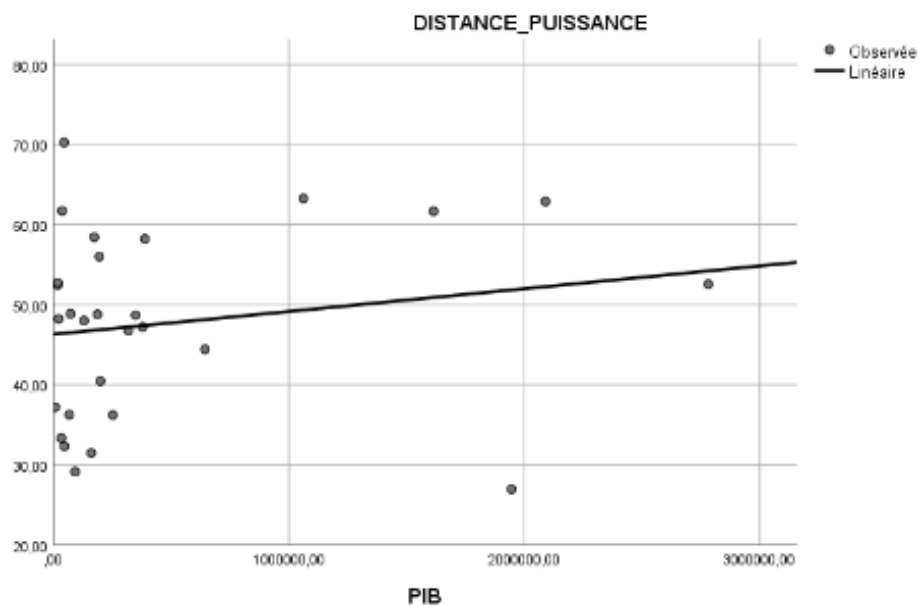


Fig. 4a : Le pouvoir de négociation (Y) en fonction du PIB (X)

En ce qui concerne notre deuxième indicateur, à savoir le déficit, l'analyse de corrélation (Voir Tab.2) et de régression linéaire (Voir Fig. 4b) montre une corrélation négative faible avec un $r = -0,093$. Cela signifie qu'au plus le déficit augmente, au plus la distance entre la position initiale de l'état membre et le résultat final négocié diminue et par conséquent, au plus le pouvoir de négociation de l'état membre augmente. Le sens de la relation (indiqué par le signe du coefficient et par la pente de la droite) semble donc également opposé à ce que suggérerait

notre deuxième sous hypothèse (H1b) – à savoir qu’au plus le déficit augmente, au plus le pouvoir de négociation diminue. En outre, son intensité est encore plus faible que pour le premier indicateur. Cela s’illustre également au travers de la dispersion aléatoire des points sur le graphique, qui signifie qu’il n’existe pas de relation linéaire entre les variables. Il semble donc que le niveau de déficit d’un état membre n’ait pas non plus d’influence sur son pouvoir de négociation.

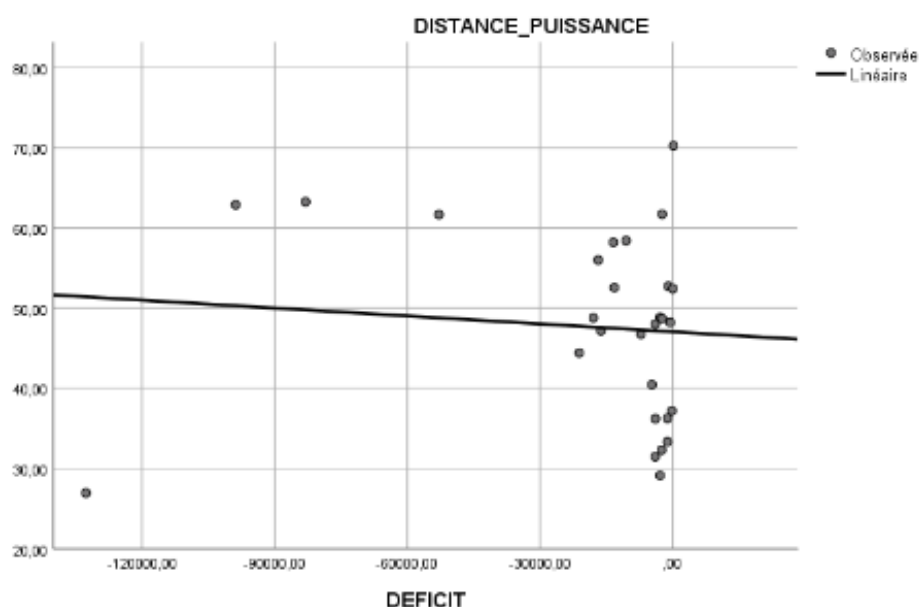


Fig. 4b : Le pouvoir de négociation (Y) en fonction du déficit (X)

En ce qui concerne notre troisième indicateur, à savoir le niveau de la dette publique, l’analyse de corrélation (Voir Tab.2) et de régression linéaire (Voir Fig. 4c) montre une corrélation positive moyenne avec un $r = 0,24$. Cela signifie qu’au plus la dette augmente, au plus la distance entre la position initiale de l’état membre et le résultat final négocié augmente et par conséquent, au plus le pouvoir de négociation de l’état membre diminue. Le sens de la relation (indiqué par le signe du coefficient et par la pente de la droite) semble donc ici confirmer ce que suggérait notre troisième sous hypothèse (H1c) – à savoir qu’au plus la dette augmente, au plus le pouvoir de négociation diminue – en outre, son intensité est légèrement plus forte que pour le premier et le deuxième indicateur. On pourrait donc suggérer que le niveau de la dette d’un état membre influence faiblement son succès de négociation. Cependant, la dispersion encore relativement aléatoire des points sur le graphique montre qu’il n’existe pas de relation linéaire claire entre ces variables.

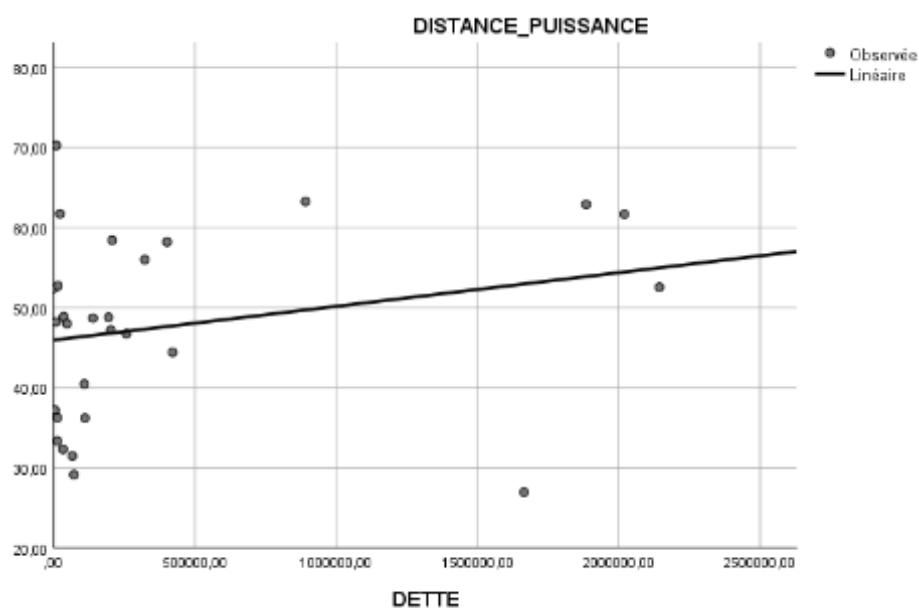


Fig. 4c : Le pouvoir de négociation (Y) en fonction de la dette (X)

Etant donné la dispersion non linéaire et très aléatoire des points sur les trois graphiques, on peut dire que le coefficient de corrélation linéaire n'est pas une bonne mesure de la force de ces relations. D'ailleurs, les degrés de signification (Voir Tab.2) étant respectivement de $p=0,362$; $p=0,637$ et $p=0,219$, ils ont tous supérieurs au seuil de 0,05% et par conséquent, cela implique qu'on ne peut considérer aucune de ces corrélations comme statistiquement significatives.

		Corrélations				
		DISTANCE_PUISSANCE	PIB	DEFICIT	DETTE	
DISTANCE_PUISSANCE	Corrélation de Pearson	1	,179	-,093	,240	◆ Coefficient de corrélation linéaire
	Sig. (bilatérale)		,362	,637	,219	
	N	28	28	28	28	
PIB	Corrélation de Pearson	,179	1	-,718**	-,975**	◆ Degré de signification
	Sig. (bilatérale)	,362		,000	,000	
	N	28	28	28	28	
DEFICIT	Corrélation de Pearson	-,093	-,718**	1	-,743**	◆ Risque de multicollinéarité
	Sig. (bilatérale)	,637	,000		,000	
	N	28	28	28	28	
DETTE	Corrélation de Pearson	,240	-,975**	-,743**	1	
	Sig. (bilatérale)	,219	,000	,000		
	N	28	28	28	28	

** La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

Tab.2 : Coefficient de corrélation linéaire ou de Pearson entre le pouvoir de négociation VS PIB, déficit et dette et leur degré de signification

Il résulte donc de ces trois indicateurs de la puissance économique, que les corrélations des deux premiers indicateurs, à savoir celle du produit intérieur brut et du déficit, avec le pouvoir de négociation sont d'intensité quasi nulle, avec une direction qui semble être opposée à ce que suggérerait les hypothèses H1a et H1b. Le troisième indicateur qui concerne la dette indique quant à lui une corrélation d'intensité moyenne avec une direction qui semble confirmer ce que suggérerait notre troisième sous hypothèses H1c. Cependant, la dispersion aléatoire des points sur les trois graphiques illustre une faible dépendance entre ces variables, ce qui signifie qu'il n'y a pas de relation linéaire entre elles. Le coefficient de corrélation linéaire n'est donc pas une bonne mesure de la force de ces relations. D'ailleurs, tous ont des degrés de signification trop élevés pour considérer ces corrélations comme statistiquement significatives. Par conséquent, il semble qu'au vu de ces résultats, la puissance économique n'a pas d'influence sur le pouvoir et le succès de négociations d'un état membre, contrairement à ce que suggérerait notre première hypothèse (H1).

b. Les contraintes domestiques

En ce qui concerne notre premier indicateur, à savoir le taux d'euroscpticisme, l'analyse de corrélation (Voir Tab.3) et de régression linéaire (Voir Fig. 5a) montre une corrélation positive faible avec un $r = 0,042$. Cela signifie qu'au plus l'euroscpticisme augmente, au plus la distance entre la position initiale de l'état membre et le résultat final négocié augmente et par conséquent, au plus le pouvoir de négociation de l'état membre diminue. Le sens de la relation (indiqué par le signe du coefficient et par la pente de la droite) semble donc opposé à ce que suggérerait notre première sous hypothèse (H2a) – à savoir qu'au plus le niveau d'euroscpticisme dans la population est élevé, au plus le succès de négociation d'un état membre est élevé. De plus, cette relation est d'intensité très faible, voire quasi nulle. Elle s'illustre par la dispersion aléatoire des points sur le graphique, qui signifie qu'il n'existe pas de relation linéaire entre les variables. Il semble donc que le taux d'euroscpticisme au niveau de la population n'ait pas d'influence sur le pouvoir de négociation.

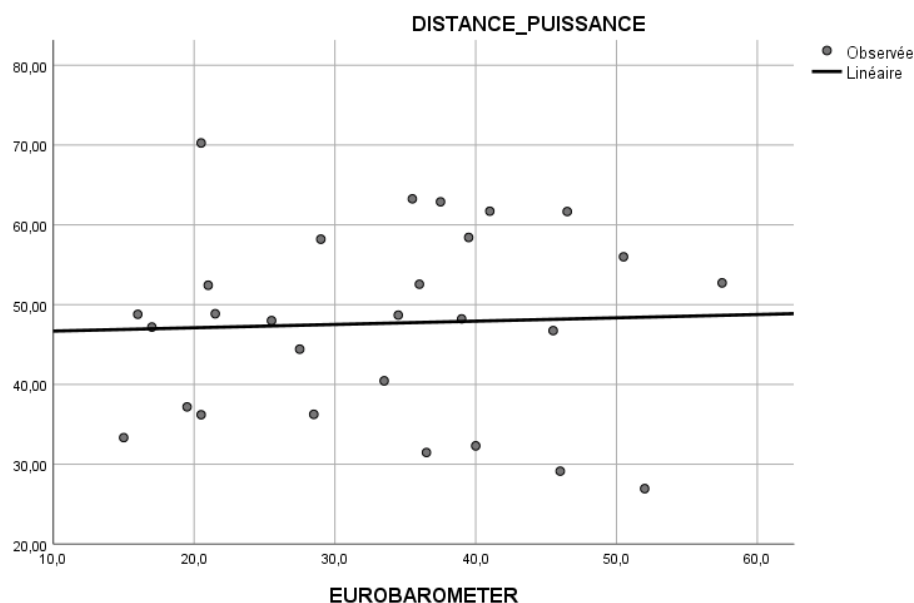


Fig. 5a : Le pouvoir de négociation (Y) en fonction du taux d'eurosepticisme (X)

En ce qui concerne notre deuxième indicateur, à savoir le nombre de sièges des partis europhobes et eurosceptiques au Parlement européen, l'analyse de corrélation (Voir Tab. 3) et de régression linéaire (Voir Fig. 5b) montre une corrélation négative faible avec un $r=-0,026$. Cela signifie qu'au plus le nombre de sièges détenus au Parlement européen par les partis politiques nationaux eurosceptiques et europhobes augmente, au plus la distance entre la position initiale de l'état membre et le résultat final négocié diminue et par conséquent, au plus le pouvoir de négociation de l'état membre augmente. Le sens de la relation (indiqué par le signe du coefficient et par la pente de la droite) semble donc ici confirmer ce que suggérerait notre deuxième sous hypothèse (H2b) - à savoir qu'au plus le nombre de sièges des partis eurosceptiques augmente, au plus le pouvoir de négociation augmente. Cependant, l'intensité de celle-ci est très faible, voire quasi nulle, et s'illustre notamment par la dispersion aléatoire des points sur le graphique, qui signifie qu'il n'existe pas de relation linéaire entre les variables. Il semble donc que le nombre de sièges détenus par les partis eurosceptiques et europhobes au Parlement européen n'ait pas d'influence sur le pouvoir de négociation.

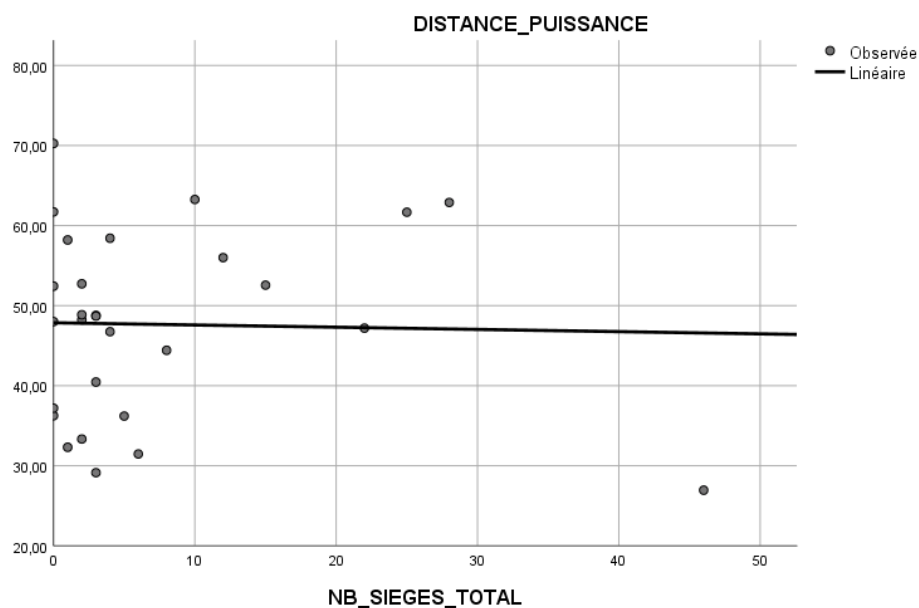


Fig. 5b : Le pouvoir de négociation (Y) en fonction du nombre de sièges détenus par les partis eurosceptiques et europhobes au PE (X)

En ce qui concerne notre troisième indicateur, à savoir la fréquence de débats parlementaires en commissions parlementaires et en séances plénières, avant et après les réunions du Conseil européen et les sommets de la zone euro, l'analyse de corrélation (Voir Tab.3) et de régression linéaire (Voir Fig. 5c) montre une corrélation négative faible avec un $r=-0,063$. Cela signifie qu'au plus la fréquence des débats parlementaires dans l'état membre augmente, au plus la distance entre la position initiale de l'état membre et le résultat final négocié diminue, et par conséquent, au plus le pouvoir de négociation de l'état membre augmente. Le sens de la relation (indiqué par le signe du coefficient et par la pente de la droite) semble donc ici confirmer ce que suggérait notre troisième sous hypothèse (H2c) - à savoir qu'au plus la fréquence des débats parlementaires augmente, au plus le pouvoir de négociation augmente – cependant, son intensité est toujours aussi faible que pour les autres indicateurs. Elle s'illustre par la dispersion aléatoire des points sur le graphique, qui signifie qu'il n'existe pas de relation linéaire entre les variables. Il semble donc que la fréquence des débats parlementaires n'ait pas non plus d'influence sur le pouvoir de négociation.

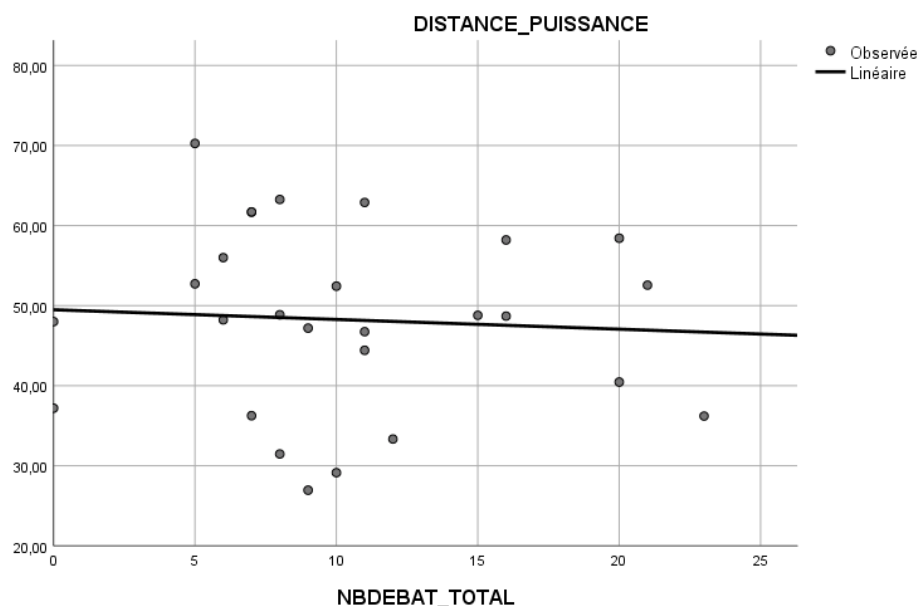


Fig. 5c : Le pouvoir de négociation (Y) en fonction de la fréquence des débats parlementaires(X)

En ce qui concerne notre quatrième indicateur, à savoir l'intensité du contrôle parlementaire, l'analyse de corrélation (Voir Tab.3) et de régression linéaire (Voir Fig. 5d) montre une corrélation positive faible avec un $r = 0,047$. Cela signifie qu'au plus l'intensité du contrôle parlementaire augmente, au plus la distance entre la position initiale de l'état membre et le résultat final négocié augmente et par conséquent, au plus le pouvoir de négociation de l'état membre diminue. Le sens de la relation (indiqué par le signe du coefficient et par la pente de la droite) semble donc opposé à ce que suggérait notre dernière sous hypothèse (H2d) – à savoir qu'au plus l'intensité du contrôle parlementaire est élevée, au plus le succès de négociation d'un état membre est élevé. Mais son intensité est toujours aussi faible que pour les autres indicateurs. Elle s'illustre à nouveau par la dispersion aléatoire des points sur le graphique, qui signifie qu'il n'existe pas de relation linéaire entre les variables. Il semble donc que l'intensité du contrôle parlementaire n'ait pas d'influence sur le pouvoir de négociation.

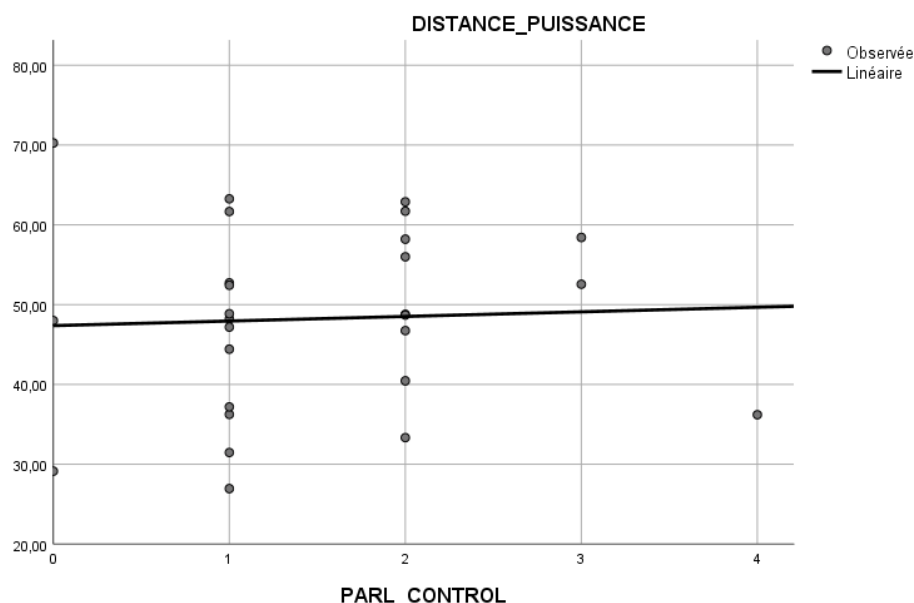


Fig. 5d : Le pouvoir de négociation (Y) en fonction de l'intensité du contrôle parlementaire(X)

Etant donné la dispersion non linéaire et très aléatoire des points sur les quatre graphiques, on peut dire que le coefficient de corrélation linéaire ne constitue pas une bonne mesure de la force de ces relations. D'ailleurs les degrés de signification (Voir Tab.3) étant respectivement de $p=0,831$, $p=0,897$ et $p=0,756$ et $p=0,816$, sont tous supérieurs au seuil de 0,05%, ce qui implique qu'on ne peut pas considérer ces corrélations comme statistiquement significatives.

Corrélations						
		DISTANCE_PUIS SANCE	EUROBAROMET ER	NB_SIEGES_TO TAL	NBDEBAT_TOTA L	PARL_CONTRO L
DISTANCE_PUISSANCE	Corrélation de Pearson	1	,042	-,026	-,063	,047
	Sig. (bilatérale)		,831	,897	,756	,816
	N	28	28	28	27	27
EUROBAROMETER	Corrélation de Pearson	,042	1	,345	-,093	-,023
	Sig. (bilatérale)	,831		,072	,644	,909
	N	28	28	28	27	27
NB_SIEGES_TOTAL	Corrélation de Pearson	-,026	,345	1	,032	,026
	Sig. (bilatérale)	,897	,072		,874	,899
	N	28	28	28	27	27
NBDEBAT_TOTAL	Corrélation de Pearson	-,063	-,093	,032	1	,796**
	Sig. (bilatérale)	,756	,644	,874		,000
	N	27	27	27	27	27
PARL_CONTROL	Corrélation de Pearson	,047	-,023	,026	,796**	1
	Sig. (bilatérale)	,816	,909	,899	,000	
	N	27	27	27	27	27

** La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

- ◆ Coefficient de corrélation linéaire
- ◆ Degré de signification
- ◆ Risque de multicolinéarité

Tab.3 : Coefficient de corrélation linéaire ou de Pearson entre le pouvoir de négociation VS Taux d'euroscepticisme, nombre de sièges des partis eurosceptiques & europhobes au PE,

fréquence des débats parlementaires et intensité du contrôle parlementaire et leur degré de signification

Il résulte donc de ces quatre indicateurs sur les contraintes internes que toutes les corrélations avec le pouvoir de négociation sont d'intensité quasi nulle – tant pour la dimension de l'euroscepticisme que pour celle du contrôle parlementaire. Au niveau du sens de la corrélation, seuls les indicateurs sur le nombre de sièges détenus par les partis eurosceptiques et europhobes, et celui concernant la fréquence des débats parlementaires, semblent confirmer ce que suggérait les sous-hypothèses H2b et H2c. En revanche, l'indicateur sur le taux d'euroscepticisme dans la population et l'intensité du contrôle parlementaire ont exprimé une corrélation avec le pouvoir de négociation ayant une direction opposée à ce que suggérait les sous-hypothèses H2a et H2c. En outre, la faible dépendance de ces quatre indicateurs avec le pouvoir de négociation s'illustre par la dispersion très aléatoire des points sur les quatre graphiques, ce qui signifie l'absence d'une relation linéaire entre les variables étudiées. Le coefficient de corrélation linéaire n'est donc pas une bonne mesure de la force de la relation. D'ailleurs, tous les degrés de signification sont trop élevés pour considérer ces corrélations comme statiquement significatives. Par conséquent, il semble qu'au vu de ces résultats, les contraintes domestiques n'ont pas d'influence sur le pouvoir et le succès de négociations d'un état membre, contrairement à ce que suggérait notre deuxième hypothèse (H2).

Pour résumer, les résultats sont donc relativement peu significatifs. En effet, les résultats des indicateurs sur la puissance économique ne semblent pas confirmer la première hypothèse selon laquelle, au plus les ressources économiques sont élevées, au plus l'état membre a des chances de succès dans les négociations. De même pour les résultats des indicateurs concernant les contraintes domestiques, qui ne semblent pas confirmer la seconde hypothèse selon laquelle, au plus un gouvernement est confronté à des contraintes internes, au plus il a des chances de succès dans les négociations. Contrairement aux attentes théoriques, aucune des variables utilisées n'a donc d'influence significative sur le pouvoir de négociations. Il ne semble donc pas que les pays dont l'économie est plus importante, ou qui sont confrontés à des contraintes internes ont eu plus (ou moins) de chances d'obtenir les résultats qu'ils souhaitaient dans les négociations sur la réforme de la zone euro. Aucune des deux hypothèses ne peut donc encore à l'heure actuelle être totalement validée ou totalement écartée.

VII. Discussion des résultats

Dans cette partie, il s'agit principalement de discuter les résultats de cette recherche. Cela consiste tout d'abord à tenter d'expliquer et d'interpréter ces résultats obtenus, ensuite d'en faire une brève critique, en particulier, en ce qui concerne leur validité interne, avant de terminer en soulignant la portée de ces derniers au regard de la littérature actuelle, et de proposer de possibles perspectives pour des recherches futures.

a. Interprétation des résultats

Pour rappel, en se basant sur les théories libérales de Moravcsik (1998), notre première hypothèse suggérait qu'au plus les états membres sont puissants sur le plan économique, au plus, ils ont de chances d'avoir un impact sur les résultats de négociations, et en s'inspirant des théories de Putnam (1988), la deuxième hypothèse suggérait que les contraintes nationales auxquelles sont confrontés un gouvernement peuvent lui conférer du pouvoir lors des négociations au niveau intergouvernemental. L'analyse des données semble pourtant révéler que, ni les ressources économiques et ni les contraintes domestiques n'influencent le pouvoir de négociation des états membres de manière significative. Par conséquent, ces résultats ne permettent ni de valider ni d'écarter totalement les hypothèses de recherche. Cependant, malgré le fait qu'ils ne confirment pas nos attentes théoriques, ces résultats semblent correspondre à ceux obtenus par d'autres chercheurs, n'ayant pas trouvé non plus de preuve significative de l'influence de la taille économique ou des contraintes domestiques sur le pouvoir de négociation d'un état membre.

Pour le facteur économique, on peut d'abord citer Slapin (2006) qui contrairement à Moravcsik (1998) n'a pas trouvé des effets significatifs de la taille sur le pouvoir des états membres dans son étude systématique des négociations intergouvernementales sur le traité d'Amsterdam. Au contraire, son étude révèle que trois des quatre états ayant eu le meilleur succès lors de ces négociations sont des petits états (Danemark, Suède, Autriche) tandis que les grands états membres comme le Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Italie semblent avoir eu peu de pouvoir lors des négociations. Il en conclut donc que « la taille ne constitue ni une condition nécessaire ni suffisante pour disposer d'un pouvoir lors de négociations intergouvernementales ».

Les recherches menées par Bailer (2004) lui ont quant à elle permis de conclure, à l'instar de nos résultats, que le produit intérieur brut n'était pas un bon prédicteur du succès de négociations des états membres de l'Union européenne dans le cadre de négociations intergouvernementales. Selon elle, ce phénomène s'expliquerait principalement par la dynamique de coopération à l'œuvre entre les états membres de l'Union européenne. En raison de cette dynamique de coopération, le pouvoir économique des états, en tant que tel, ne se traduirait que très rarement par un succès à la table des négociations.

Sur base de ses recherches sur les négociations au Conseil européen, J. Talberg (2008) semble partiellement partager ces conclusions. En effet, les entrevues qu'il a menées auprès de plusieurs participants suggèrent également que les ressources économiques sont rarement déployées activement par les états-membres dans le processus de négociation. Selon lui, « dans l'Europe d'aujourd'hui, la diplomatie n'est plus une option, par conséquent, le pouvoir économique des états-membres affecte les négociations de manière beaucoup plus subtile ». Les asymétries du pouvoir économique entre les états membres auraient donc plutôt « une importance indirecte sur le succès de négociations des états membres en affectant l'éventail des alternatives de cet état, les ressources qu'il peut consacrer à une question et la légitimité de ses revendications » (Tallberg, 2008).

Selon plusieurs auteurs, le style de négociation conflictuel de l'Europe du XVII^e siècle, caractérisé par les asymétries de pouvoir entre les états, se serait donc transformé en un style de négociation davantage axé sur le compromis, en raison de réseaux plus étroits et d'une coopération accrue (Mastenbroek, 1991 ; Saner, 2000 cités dans Bailer, 2010). Pour les groupes de travail du Conseil, Fouillex et al. (2001 cité dans Bailer, 2010) notent différents degrés de « familiarité » selon la fréquence des réunions des groupes de travail. Il s'agit d'une interprétation en partie socioconstructiviste du phénomène de négociation qui inclut les effets de socialisation sur les partenaires et suppose que cela modifie les valeurs et les normes, ce qui, à son tour, influence le comportement de négociation des acteurs (Egeberg et al., 2003 cité dans Bailer, 2010).

En étudiant la dimensionnalité des conflits politiques qui structure les négociations des réformes de la zone euro, Lehner et Wasserfallen (2019) montrent que contrairement à la plupart des études, la politique de l'Union économique et monétaire n'est pas multidimensionnelle, mais plutôt dominée par une structure unidimensionnelle, à savoir celle du conflit entre les pays du Sud et les pays du Nord, avec l'Allemagne et la France menant les

deux groupes opposés. L'article concorde donc avec les études soulignant la fracture entre pays créanciers et pays débiteurs, mais suggère que cette structure de conflit offre un cadre propice à la (re)négociation constante de compromis et à l'échange de concessions, dans un environnement riche en informations et hautement institutionnalisé tel que celui de la politique de l'Union économique et monétaire, en particulier lorsque de multiples réformes politiques sont négociées (Riker, 1986 cité dans Lehner et Wasserfallen, 2019). Cette structure de conflit ne serait pas nouvelle, mais remonterait déjà à la négociation du Traité de Maastricht en 1991 et du Pacte de stabilité et de croissance (Heipertz et Verdun, 2010; Laursen et Vanhoonacker, 1992 ; Woolley, 1994 cités dans Lehner et Wasserfallen, 2019).

Les résultats de l'étude de Lundgren et ses collaborateurs (2019) sur le succès des États membres concernant les réformes de la zone euro semblent également valider ces conclusions. Ils trouvent que le résultat des négociations est un compromis situé proche du centre, et que les grands pays de la zone ont obtenu un succès relativement faible dans les négociations. Par conséquent, les auteurs en déduisent que l'Union européenne est un cadre de négociation où le pouvoir économique des états membres n'influence pas directement le succès de négociations. Ils suggèrent plutôt que contrairement au discours habituel sur le diktat allemand, les négociations ont été caractérisées par le compromis et la réciprocité, ce qui, par conséquent, pourrait expliquer l'absence de « gagnants et de perdants clairs ». Ce résultat est donc conforme à l'analyse de Lehner et al. (2019) et devrait, selon les auteurs, pouvoir apaiser certaines craintes quant au manque de légitimité de la réforme de la zone euro, et que le résultat des négociations ne reflèterait que principalement les préférences des états membres créanciers les plus puissants sur le plan économique.

En revanche, beaucoup de chercheurs plus qualitativement orientés ne partagent pas ces conclusions. Ils considèrent, au contraire, que l'Allemagne a joué un rôle majeur dans l'issue des négociations au niveau européen (Bulmer, 2013 ; Degner et Leuffen, 2019 ; Lundgren et al., 2019 ; Schimmelfennig, 2015). La contribution de Degner et Leuffen (2019) aborde directement cette question. Leur analyse du rôle de la France et de l'Allemagne dans la réforme de l'Union économique et monétaire montre, qu'en tant qu'acteurs clés, les deux pays ont présélectionné les propositions discutées, et excluent certaines, afin qu'elles n'entrent jamais à l'ordre du jour des négociations. De cette façon, les autres états membres ont dû se positionner uniquement par rapport aux options restantes. La France et l'Allemagne auraient donc eu le pouvoir d'éliminer certaines propositions, et par conséquent, de réduire l'ensemble des propositions politiques ouvertes au débat au niveau européen.

Wasserfallen et ses collaborateurs (2019) soulignent également ce phénomène en faisant la distinction entre les propositions politiques potentielles et les propositions négociées. A ce titre, ils soulignent que l'un des aspects de la crise de la zone euro qui a le plus intrigué les économistes politiques est l'approche inhabituelle que la zone euro a adoptée : plutôt que de partager les coûts de résolution de la crise, par exemple en acceptant une restructuration de la dette ou en ajustant les politiques économiques nationales, les pays créanciers et excédentaires de la zone euro ont réussi à transférer la plupart des coûts de la crise aux pays débiteurs. (Copelovitch et al., 2016 ; Frieden, 2015 ; Frieden et Walter, 2017 ; Mody, 2018 cités dans Wasserfallen et al., 2019).

L'étude récente de Finke et Bailer (2019) partage également ces conclusions sur le rôle de l'Allemagne et des états membres créanciers, en examinant l'impact des pressions asymétriques du marché sur le pouvoir de négociation. Leurs résultats suggèrent que les pays confrontés à moins de pressions des marchés financiers pendant la crise, avaient plus de pouvoir de négociation, que les états membres profondément touchés par la crise et dans le besoin urgent de conclure un accord (voir aussi Schimmelfennig, 2015). Les auteurs expliquent que, comme dans la plupart des crises de la dette, les gouvernements débiteurs qui n'avaient plus de fonds et qui se sont retrouvés à l'écart des marchés internationaux étaient soumis à des pressions beaucoup plus fortes et immédiates que les gouvernements des pays créanciers. Le pouvoir de négociations des pays débiteurs aurait donc été affaibli par leur situation économique dramatique.

Ce constat peut se confirmer au regard la littérature intergouvernementaliste antérieure: selon les recherches de Keohane et Nye (1989), « si un gouvernement est dans besoin d'obtenir un accord rapidement, et qu'en l'absence de cet accord, il risque se retrouver dans une situation encore pire que celle qu'il connaît, son pouvoir de négociation s'affaiblit (Keohane et Nye, 1989). L'état membre qui peut attendre plus longtemps est donc susceptible d'avoir un pouvoir de négociation supérieur, surtout si les autres états membres partis aux négociations sont confrontés à une situation difficile qui nécessite un accord rapidement. Selon les intergouvernementalistes libéraux, le pouvoir de négociation peut donc se comprendre au travers du point de non-retour d'un gouvernement (Frieden et Walter, 2019), correspondant à l'évaluation qu'il a fait sur ce qu'il se produirait en l'absence d'un accord. Dans de nombreuses négociations internationales, l'impossibilité de parvenir à un consensus signifie simplement le maintien du « statu quo ». Cependant, dans les négociations de la crise de la zone euro, le point de non-retour n'était pas le « statu quo », mais le risque d'une division, voire d'un éclatement

de la zone euro, autrement dit, un résultat extrêmement coûteux pour tous les états membres. Ainsi, au lieu de négocier sur la manière de répartir les bénéfices de la coopération internationale, ces négociations portaient sur la manière de répartir les coûts de la coopération, ce qui par conséquent, augmentait les enjeux pour tous les acteurs concernés, mais a également affaibli le pouvoir de négociation des pays menacés par l'absence d'accord. Pour ces auteurs, le risque coûteux de voir un effondrement de la zone euro aide à expliquer que certains états membres ont connu une position dans les négociations plus difficiles, tandis que d'autres, qui n'ont pas subi de pression immédiate du marché, ont pu devenir des acteurs majeurs dans la réforme de la zone euro. En outre, cela permet également de comprendre la dynamique de négociation et de compromis qui s'est finalement mis à l'œuvre entre les états membres qui tous avaient un intérêt pour la préservation de l'Euro (Frieden et Walter, 2019).

En résumé, bien que contraires aux attentes théoriques, nos résultats semblent en partie cohérents aux conclusions antérieures selon lesquelles le résultat des négociations dans l'Union européenne ne correspond pas systématiquement aux préférences des états membres les plus puissants sur le plan économique. Au vu de la littérature, il n'est pas impossible que cela puisse s'expliquer par la dynamique de coopération et de réciprocité à l'œuvre dans le cadre des négociations au niveau européen. Dans le contexte de la crise de la zone euro, le risque de voir la situation économique s'empirer pour l'ensemble des états membres a sans aucun doute encouragé ces derniers à s'accorder rapidement sur des solutions de compromis. En revanche, cette dynamique n'empêche pas que de nombreux auteurs aient constaté un rôle majeur joué par l'Allemagne, la France et les états créanciers dans l'issue des négociations, étant donné qu'ils étaient moins exposés aux pressions des marchés que les pays endettés.

En ce qui concerne les contraintes domestiques, plusieurs auteurs ont également obtenu des résultats contraires aux attentes théoriques de Putnam (1988). Dans une étude sur les négociations du Traité de Nice, les indicateurs utilisés par S. Bailer (2006) pour mesurer la variable des contraintes domestiques ne révèlent pas non plus d'influence positive significative sur la variable de puissance dans les négociations. Elle conclut alors que les contraintes nationales ne sont pas une ressource de pouvoir d'un gouvernement européen en tant que tel. Elle suggère plutôt que « le paradoxe de la faiblesse » constitue une stratégie efficace dans certaines négociations, mais qu'elle ne peut être utilisée trop souvent, sans quoi elle perdrait en crédibilité. Elle explique que les négociations législatives quotidiennes au Conseil des ministres n'est pas l'endroit adéquat pour faire pression sur ses co-négociateurs en invoquant une situation difficile « à la maison » pour obtenir des concessions de leur part. Dans cet

environnement riche en informations, les interlocuteurs des négociations se connaissent bien, et par conséquent, il est beaucoup plus difficile de « bluffer » ou d'exagérer les contraintes internes, que dans des cycles de négociations où les négociateurs ne se connaissent pas. Elle suppose donc que l'utilisation de ce genre de stratégies est plus rare dans les négociations fréquentes que dans les négociations de types intergouvernementales (Bailer, 2007). La structure hiérarchique du Conseil des ministres, avec ses cycles de négociations allant des groupes de travail jusqu'aux ministres de chaque état membre, la fréquence des réunions et le grand nombre de dossiers traités, permettrait plutôt aux états membres de développer une dynamique de coopération et de réciprocité, qui garantit la réalisation d'intérêts mutuels sans avoir à recourir à ce genre de stratégies. A ce titre, Bulmer et Paterson (2010) donnent l'exemple du rabais budgétaire britannique et de l'*opt-out* danois et britannique du traité de Maastricht comme étant des négociations intergouvernementales durant lesquelles certains états membres ont obtenu un succès impressionnant en faisant valoir des contraintes internes. En revanche, ils évoquent par opposition l'effet négatif de contraintes internes permanentes sur un gouvernement, tel que l'influence des Länder allemands, et comme pouvant s'avérer davantage un fardeau pour la stratégie de négociation qu'une source de puissance. L'effet de cette stratégie pourrait donc s'avérer moins efficace, voire contreproductive si elle se poursuit de façon permanente (Turner et al., 2003 cité dans Bulmer et Paterson, 2010). Sur base des témoignages des participants au Conseil européen, Tallberg (2008) partage également cette conclusion. Lors de ses entrevues, les chefs d'Etats n'ont apporté qu'un soutien très limité à cette notion en soulignant que les dirigeants limités au niveau national auraient plutôt tendance à être considérés comme faibles, voire marginalisés. Par conséquent, l'impact limité des contraintes domestiques semble à la fois constaté au sein du Conseil des ministres et au Conseil européen.

La récente contribution de Tarlea et al. (2019) évalue également cette question, en particulier dans le cadre des réformes de la zone euro. L'article montre les acteurs nationaux ont eu une forte influence sur la position et la marge de manœuvre des gouvernements nationaux. Toutefois, les résultats suggèrent également que la mesure dans laquelle les contraintes institutionnelles et politiques nationales comptent dépend de la manière dont les acteurs nationaux évaluent le fameux « point de non-retour ». Elle explique que les contraintes nationales seront importantes, uniquement si les acteurs nationaux préfèrent ce point de non-retour à certains résultats négociés. En revanche, les contraintes nationales auront moins de poids lorsque les acteurs nationaux préfèrent obtenir un accord plutôt que d'arriver au point de non-retour. Ainsi, la campagne eurosceptique « Alternative pour l'Allemagne » qui a émergé

au cours de cette période, plaidant en faveur d'une sortie de l'Allemagne de la zone euro, a probablement fourni à l'Allemagne un certain pouvoir de négociation supplémentaire au niveau européen. Par contre, le référendum grec de 2015 sur l'extension du plan de sauvetage proposé par l'Union européenne n'a pas conféré plus de pouvoir de négociation au gouvernement grec. Bien que les référendums nationaux soient généralement considérés comme un moyen d'accroître le pouvoir de négociation des États dans les négociations internationales (Hug et Koning, 2002), le référendum grec au contraire, semble avoir encore davantage affaibli la position de négociation du gouvernement, étant donné que les autres états membres se doutaient largement qu'il s'agissait d'un coup de « bluff ». Et ce finalement à juste titre, car lorsque le gouvernement grec a dû faire au choix d'accepter un autre plan de sauvetage, ou bien de quitter la zone euro, il a finalement été contre l'opinion du public et accepter l'aide financière proposée par l'Union (Frieden et Walter, 2019).

En 1997, Milner et Rosendorff soulignaient déjà ce phénomène : « malgré le fait que les contraintes nationales auxquelles est confronté un gouvernement peuvent améliorer le pouvoir de ce dernier dans certaines situations, elles peuvent également aggraver leur position dans les négociations ». Ces auteurs expliquent que si les contraintes internes deviennent trop fortes, elles peuvent conduire à un blocage total des négociations (Milner et Rosendorff, 1997). Il semble donc que dans un « jeu à deux niveaux », les acteurs peuvent s'envoyer mutuellement des signaux de contraintes à mesure qu'ils s'approchent du gouffre, mais ils feront preuve de coopération à la dernière occasion pour éviter le désastre, c'est-à-dire l'échec total des négociations.

Dans la crise de la zone euro, il est donc probable que les pays solvables comme l'Allemagne étaient incités à faire valoir les contraintes domestiques auxquelles ils étaient confrontés, et à pousser les pays très endettés à prendre leur responsabilité jusqu'à ce que le risque de faillite financière soit imminent, sans quoi il aurait été impossible de justifier le sauvetage financier auprès de l'opinion publique nationale. Les pays endettés, quant à eux, ont été incités à reporter les mesures d'ajustement requises par les états créanciers et à démontrer leur incapacité à contrer la pression des marchés financiers jusqu'à ce que les pays solvables arrivent à la conclusion que le sauvetage était inévitable (Frieden et Walter, 2019). Le schéma typique des pays très endettés était donc d'évoquer une catastrophe imminente, afin d'obliger les pays créanciers réticents à les aider financièrement, tout en cherchant à limiter les conditions strictes attachées aux mesures de sauvetage afin de limiter les oppositions politiques intérieures. En opposition à ce schéma typique, le modèle caractéristique de l'Allemagne et des pays du

Nord était de retarder le sauvetage financier et d'attirer l'attention sur les contraintes politiques internes comme la Bundesbank ou encore l'opinion publique avant de prendre de tels engagements (Frieden et Walter, 2019). Cependant, les conséquences de la crise étaient sans doute plus graves pour les pays fortement endettés que pour les pays solvables. Les pays très endettés étaient confrontés à des taux d'intérêt de plus en plus insoutenables et, dans le cas de la Grèce, à une faillite imminente. Tandis que les pays solvables, et l'Allemagne en particulier, ont été moins immédiatement et moins fortement menacés par la crise, et ont donc été en principe mieux placés que les pays du Sud pour obtenir leurs préférences à la table de négociations sans faire de concessions. Finalement tous ayant perçu l'effondrement de l'euro comme le pire des cas et, ils se sont mis d'accord sur les mesures nécessaires pour retrouver la stabilité dans la zone euro. En fin de compte, l'euro a donc été sauvé. En effet, aucun gouvernement d'un pays très endetté n'avait l'intention de renoncer à l'euro, et il en va de même pour les pays solvables (Frieden et Walter, 2019). Au début de la crise, le gouvernement allemand s'est engagé à « agir avec détermination » si la « stabilité de l'euro » était en danger. En conséquence, la chancellerie allemande et le ministre des Finances, M. Schaüble, ont finalement défendu publiquement le sauvetage de la Grèce, nécessaire pour assurer la « stabilité de l'euro ». Schauble a estimé que les dommages causés par une défaillance d'un pays euro étaient incalculables et plus coûteux que le sauvetage. Merkel, en outre, a strictement refusé de pousser à la sortie de la Grèce de la zone euro. De même, le président français N. Sarkozy a déclaré que la France était « pleinement déterminée à soutenir l'euro et à soutenir la Grèce ». Plus tard dans la crise, les chefs d'État et de gouvernement de l'Union Européenne ont continué à souligner leur engagement public, car beaucoup craignaient qu'un « Grexit » n'entraîne la panique et la contagion des marchés, y compris l'Espagne et l'Italie, et ne conduise finalement à la division voire l'effondrement de la zone euro (Frieden et Walter, 2019). La réflexion sur le point de non-retour est donc également pertinente pour analyser dans quelles mesures les contraintes internes sont importantes sur le pouvoir de négociation des États et la dynamique de compromis qui s'est finalement mis à l'œuvre lors des négociations.

En résumé, bien qu'opposés à nos attentes théoriques, nos résultats obtenus sur l'importance limitée des contraintes internes dans les négociations au niveau européen concordent avec certaines constatations antérieures selon lesquelles, les contraintes domestiques ont eu un impact limité sur le pouvoir de négociation d'un état membre. Au vu de la littérature, cela s'explique par le contexte du Conseil des ministres qui ne serait pas propice à l'adoption de ce genre de stratégies et qui favoriserait plutôt une dynamique de coopération

et de réciprocité. Il semble qu'au contraire, dans un tel contexte, l'existence de contraintes domestiques peut marginaliser la situation de l'état membre à la table des négociations, et donc s'avérer contre-productive, et même entraîner un blocage total des négociations. Dans le contexte de la crise de la zone euro, bien que la plupart des états membres aient dû faire face à des contraintes internes, l'échec total des négociations signifiait une situation très couteuse, et n'était souhaitable pour aucun des états membres.

Nos deux variables indépendantes offrent donc peu d'explications cohérentes et systématiques du succès de négociations et semblent donc loin d'être suffisantes pour appréhender l'entière réalité de ce phénomène.

b. Limites de la recherche et critique des résultats

Les résultats de cette recherche se heurtent à certaines limites qui ne peuvent être ignorées. Par conséquent, nos conclusions doivent être interprétées avec beaucoup de prudence. Tout d'abord, certaines variables contrôlées auraient pu l'être de façon plus adéquate. En ce qui concerne la variable du succès de négociations, elle se base sur une échelle spatiale créée par les chercheurs de l'étude de « *EMU Choices data set* ». Comme mentionné dans l'introduction, un problème fréquent dans l'étude des négociations réside dans le secret des négociations et le manque de données qui en découle. Par conséquent, pour étudier le succès de négociations des états-membres, il est nécessaire de disposer de données sur la position de négociation de chacun d'entre eux dès le début de chaque ronde de négociation et de les comparer avec le résultat final de la négociation. En général, cela nécessite de mener des entrevues auprès des participants aux négociations, une méthode qui prend beaucoup de temps et qui coûte relativement cher. C'est pourquoi la récente accessibilité des données fournies par l'étude de « *EMU Choices* » couvrant l'entière réalité des positions des états-membres, sur presque l'ensemble des réformes, constitue une réelle aubaine pour ce mémoire, sans quoi il aurait été presque impossible, sur le plan de la faisabilité, de mesurer le succès de négociation des états membres durant cette période. Malgré tout, il reste toujours difficile de mesurer avec finesse un tel concept. En effet, cette échelle spatiale réduit le phénomène du pouvoir à un simple score attribué pour chaque état-membre. Ainsi, cette façon de mesurer le succès de négociations ne tient pas compte des possibilités de coopération et de réciprocités sur certaines questions, souvent appelées « *package deal* », ou encore de la « *saliency* » accordée par chacun des états membres sur les différentes questions posées. L'idée derrière le concept des « *package deal* » est que certains acteurs peuvent gagner sur des questions qu'ils estimaient importantes et, en échange, ils acceptent de perdre davantage

sur des questions pour lesquelles ils estimaient avoir moins en jeu (Lundgren et al., 2019). La « *salience* » quant à elle peut être définie comme la pertinence qu'un acteur attache à un enjeu (Bueno de Mesquita et Stokman, 1994 cité dans Slapin, 2006). Selon plusieurs auteurs, elle permet une meilleure compréhension des stratégies de négociation des états et de leurs succès de négociation. Ces deux concepts, complexes à opérationnaliser, devraient donc être pris en compte lorsqu'on étudie le pouvoir de négociation des états membres.

En ce qui concerne les variables indépendantes, celles-ci auraient également pu être mesurées de manière plus adéquate. On remarque que les ressources économiques ont été évaluées au moyen de trois indicateurs fortement corrélés (PIB, DEFICIT et DETTE) (voir Tab. 1). Il y a donc un risque important de multicollinéarité (Voir Tab. 1). Autrement dit, ces indicateurs mesurent sensiblement la même chose, et en statistique, il aurait été préférable d'éviter cette situation, car elle peut perturber l'interprétation des résultats d'un modèle. Cependant, pour une régression linéaire simple, comme réalisé dans ce mémoire, cela ne pose pas de soucis d'interprétation, mais empêche tout de même l'utilisation de ces données pour d'autres types de modèles statistiques, par exemple, multilinéaire. En ce qui concerne les contraintes domestiques, les données ne couvrent pas l'entièreté de la période de négociation étudiée, ni pour le niveau d'euroscpticisme ni pour l'indicateur du pouvoir parlementaire, faute de documentations. Pour mesurer plus précisément l'influence de cette variable sur le pouvoir de négociation des états membres, il est donc nécessaire d'envisager une récolte de données supplémentaires. On remarque aussi une forte corrélation entre deux indicateurs, à savoir le nombre de débat parlementaire et l'intensité du contrôle parlementaire. Cela s'explique tout simplement par le fait que le deuxième indicateur est une échelle arbitraire créée sur base d'un tableau qui classe les états membres selon leur modèle de contrôle parlementaire et qui lui-même s'inspire des données fournies par le premier indicateur sur la fréquence des débats parlementaires. Il y a donc ici aussi un risque important de multicollinéarité, situation à nouveau qu'il aurait été préférable d'éviter d'un point de vue statistique.

Ensuite, comme dit précédemment, la négociation au sein de l'Union européenne n'est pas déterminée par un seul facteur mais par une multitude d'éléments. Il peut s'agir de ressources dites structurelles comme la puissance économique, mais aussi de ressources dites institutionnelles comme le pouvoir de vote des états membres au Conseil, leur droit de veto, la proximité de leurs préférences avec celles de la Commission ou encore la possibilité de détenir la Présidence tournante au Conseil des ministres. Enfin, il existe aussi les ressources dites personnelles comme les compétences du représentant de l'état membre, son expérience, son

ancienneté ou encore son capital réseau (Bailer, 2010 ; Tallberg 2006). Par conséquent, il existe une série de éléments dont l'influence n'a pas été mesurée dans cette recherche. Ces éléments méritent d'être davantage pris en compte également lorsqu'on réalise une étude de négociations intergouvernementales.

Par ailleurs, plusieurs études sur les réformes de l'Union économique et monétaire, financées par *Horizon 2020* et basées en partie sur les données fournies par « *EMU Choices* », ont été publiées très récemment (Lungdren et al., 2019 ; Wasserfallen et al.). La plupart d'entre elles proposent un certain nombre d'analyses statistiques quantitatives complétées par des recherches qualitatives qui permettent d'obtenir une interprétation des données beaucoup plus globale des négociations au cours de cette période. En comparaison, l'analyse réalisée dans ce mémoire se limite à une analyse de régression linéaire, basée sur un seul modèle statistique. Par conséquent, la portée de ses résultats se retrouve donc limitée et elle aurait pu être approfondie à différents niveaux.

c. Perspectives de recherches futures

L'ensemble de ces éléments diminuent donc clairement la validité de cette recherche. Mais malgré ces faiblesses, ce mémoire a pour mérite d'avoir abordé une question complexe particulièrement étudiée dans les sciences sociales, à savoir celle du pouvoir et du processus de négociation, tout en apportant, dans la mesure de sa portée, un éclaircissement sur la manière dont elle peut être traitée dans le contexte de la crise de la zone euro. Les résultats, à savoir que les variables étudiées n'ont que peu d'impact lors des négociations, sont contraires à nos attentes théoriques, mais semblent partiellement correspondre à ceux obtenus par d'autres chercheurs. Ni les ressources économiques ni les contraintes domestiques ne suffisent à expliquer le succès de négociations. Par conséquent, quelques perspectives pour des recherches futures semblent se dessiner.

Tout d'abord, il serait utile d'examiner de plus près les mécanismes d'utilisation du « jeu à deux niveaux » dans les négociations. En effet, certaines recherches (par exemple, Bailer, 2006) laissent des raisons de croire qu'il s'agit d'une stratégie utilisée peu fréquemment par les états membres, non pas selon une dynamique quotidienne, mais plutôt à des moments précis et dans certaines circonstances particulières. Il serait donc intéressant de mieux comprendre quelles sont ces circonstances, pour quelles raisons les états membres font appel à ce genre de stratégie et si cela a une influence sur le pouvoir de négociation. Ensuite, certaines recherches

ont révélé que la dynamique de coopération devrait également pouvoir être davantage prise en compte dans l'étude des négociations afin de mieux comprendre le rôle de ce facteur. Et enfin, des recherches futures sur les négociations internationales devraient inclure plus explicitement la perspective du point de non-retour.

VIII. Conclusion

Pour conclure, les réformes consécutives de la gouvernance de la zone euro par les gouvernements des états membres de l'Union européenne en réponse à la crise économique et financière, constituent, sans aucun doute l'approfondissement le plus significatif de l'intégration européenne depuis le Traité de Lisbonne en 2007. Il a été montré en effet que, les Etats-membres sont parvenus à plusieurs accords en faveur d'une stabilisation et d'un renforcement de la gouvernance économique de la zone euro par l'adoption d'une série de nouvelles règles, mesures et instruments en vue d'une meilleure surveillance fiscale, budgétaire et financière. Les principales réformes qui en découlent sont : la mise en place du Fond de stabilité financière (FESF), remplacé ensuite par le Mécanisme de stabilité européen (MES), l'adoption du « *Six pack* » et du « *Two pack* » et finalement, le lancement de l'Union bancaire.

Ce travail est parti de l'observation qu'une majorité de la littérature suggérait de s'intéresser aux ressources économiques des états membres pour comprendre l'issue des négociations sur la gouvernance de la zone euro. En effet, pour de nombreux auteurs, la réponse de l'Union européenne à la crise fut majoritairement définie par les pays créanciers à savoir l'Allemagne, avec le soutien de ses alliés du Nord comme les Pays-Bas, l'Autriche ou encore la Suède. Depuis le début de la crise, l'Allemagne et les états membres créanciers ont donc été perçus comme les pays les plus forts et les plus puissants dans les négociations. Cependant, certains chercheurs ont également souligné l'importance des contraintes internes auxquelles les gouvernements étaient confrontés durant cette période pour comprendre leur prise de décision en matière de politique étrangère et leur pouvoir à la table des négociations. En effet, entre la pression de l'opinion publique, à la fois dans les pays créanciers contre les mesures de sauvetage, et dans les pays endettés, contre les mesures d'austérités insoutenables, ainsi que la montée des partis eurosceptiques dans la plupart des états membres, les gouvernements ont dû manœuvrer constamment entre le niveau national et européen pour tenter de trouver un compromis acceptable.

Par conséquent, il nous a semblé pertinent de se poser la question suivante : **dans quelle mesure les ressources économiques des états membres, et les contraintes domestiques auxquelles les gouvernements ont été confrontés, ont influencé le pouvoir de négociation des états membres lors des négociations sur les réformes de la zone euro ? »**

Pour répondre à cette question, un cadre théorique issu de la littérature intergouvernementaliste libérale a été développé, en s'inspirant à la fois des écrits de Moravcsik (1998) et ceux de R. Putnam (19) et sa logique du « *Two-level Game* » (1988). Il a permis de formuler respectivement deux hypothèses de recherche en considérant la puissance économique structurelle des états membres et les contraintes internes auxquelles les gouvernements étaient confrontés, comme des potentiels déterminants du pouvoir et du succès de négociation des états-membres. Ainsi, la première hypothèse suggérait qu'au plus les ressources économiques d'un état membre étaient élevées, au plus son pouvoir de négociation était élevé. La seconde hypothèse suggérait quant à elle qu'au plus les contraintes domestiques auxquelles un gouvernement d'un état-membre devait faire face étaient élevées, au plus le pouvoir de négociation de ce dernier était élevé.

Afin de pouvoir tester ces hypothèses, la méthodologie consistait à réaliser une analyse statistique quantitative basée sur les données « *EMU Choices data set* », qui présente les positions des états membres de l'Union européenne sur les propositions les plus fondamentales des réformes de la zone euro de la période allant de 2010 à 2015. Les ressources économiques ont été opérationnalisées au travers de trois indicateurs à savoir le niveau du produit intérieur brut, du déficit public ainsi que le niveau de la dette publique. Tandis que les contraintes domestiques ont été opérationnalisées au travers de deux dimensions à savoir le niveau d'euroscpticisme, et l'intensité du contrôle parlementaire.

L'analyse des résultats a montré des corrélations relativement peu significatives. En effet, les résultats des indicateurs sur la puissance économique n'ont pas permis de confirmer la première hypothèse qui supposait que les états membres ayant des ressources économiques plus élevées ont plus de chances de succès dans les négociations. De même pour les résultats des indicateurs concernant les contraintes domestiques, qui ne semblent pas non plus confirmer la seconde hypothèse, qui suggérait qu'un état membre faisant face à des contraintes sur le plan interne, avait plus de chances de succès dans les négociations. Contrairement aux attentes théoriques, aucune des variables utilisées n'a d'influence significative sur le pouvoir de négociation, et par conséquent, aucune des deux hypothèses n'a donc à l'heure actuelle pu être totalement validée ou totalement écartée. En revanche, la discussion des résultats a permis de montrer que ces résultats concordaient avec certaines constatations antérieures selon lesquelles, ces deux variables indépendantes offrent peu d'explications cohérentes et systématiques du succès de négociations. En ce qui concerne les ressources économiques, il n'est pas impossible que cela puisse s'expliquer par la dynamique de coopération et de réciprocité qui serait à

l'œuvre dans le cadre des négociations au niveau européen. En ce qui concerne les contraintes domestiques, certaines recherches (par exemple, Bailer, 2006) laissent des raisons de croire qu'il s'agit d'une stratégie utilisée peu fréquemment par les états membres, et plutôt à des moments précis et dans certaines circonstances particulières. En outre, le risque d'un effondrement de la zone euro, qui aurait été coûteux pour tous les états membres, même si sans doute plus pour certains, ce qui aide également à comprendre l'enjeu et la dynamique des négociations de la crise de la zone euro.

Cependant, cette étude présente de sérieuses limites qui impliquent que ses résultats doivent être interprétés avec prudence. En effet, alors que certaines variables auraient pu être mesurées de façon plus adéquate, il existe également une série de variables dont l'influence n'a pas été mesurée dans cette étude. Néanmoins, ce travail de recherche a pour mérite d'avoir abordé une question complexe particulièrement étudiée dans les sciences sociales, à savoir celle du pouvoir, tout en apportant, dans la mesure de sa portée, un éclaircissement sur la manière dont elle peut être traitée dans le contexte de la crise de la zone euro et suggère. Elle suggère également quelques pistes de recherches pour mieux comprendre l'issue des négociations de la crise de la zone euro.

Seule une analyse claire de la manière dont ces négociations se sont déroulées dans le passé permettra de formuler une vision claire de la situation actuelle de l'union économique et monétaire et de son orientation future. Et étant donné la décision historique des états membres de l'Union européenne de lier leurs destins au travers de l'adoption d'une monnaie commune, la pression en faveur de l'intégration économique continuera à se faire sentir. Ainsi, les dynamiques de négociation à l'œuvre dans le cadre de l'Union économique et monétaire, méritent de continuer de faire l'objet d'une attention soutenue par les chercheurs des théories de l'intégration européenne.

IX. Bibliographie

Articles scientifiques

- Bailer, S. (2004). Bargaining Success in the European Union, the impact of Exogenous and Endogenous Power Resources. *European Union Politics*, Vol. 5, No. 1, pp. 99–123.
- Bailer, S. (2006). The Dimensions of Power in the European Union. *Comparative European Politics*, Vol. 4, No. 4, pp. 355-378.
- Bailer, S. (2010). What factors determine bargaining power and success in EU negotiations? *Journal of European public policy*, Vol. 17, No. 5, pp. 743-757.
- Bailer, S., Finke, D., Schneider, G. (2010). Bargaining Power in the European Union: An Evaluation of Competing Game-theoretic Models. *Political Studies*, Vol 58, No. 1, pp. 85-103.
- Bailer, S., Schneider, G. (2005). Nash versus Schelling? The Importance of Constraints in Legislative Bargaining, in: R. Thomson, Frans N. Stokman, Thomas Koenig, Christopher Achen, (ed). *The European Union Decides Cambridge*: Cambridge University Press.
- Bellamy, R., Weale, A. (2015). Political legitimacy and European monetary union: contracts, constitutionalism and the normative logic of two-level games. *Journal of European Public Policy*, Vol. 22, No., pp. 257-274.
- Bernhard, W. T. et Leblang, D. (2016) Sovereign Debt, Migration Pressure, and Government Survival. *Comparative Political Studies*, Vol. 49, No. 7, pp. 907-938.
- Bressanelli, E., Chelotti, N. (2016). The Shadow of the European Council. Understanding Legislation on Economic Governance. *Journal of European Integration*, Vol. 38, No. 5, pp. 511-525.
- Bulmer, S. (1997). Shaping the rules? The constitutive politics of the European Union and German power, In Katzenstein P. (Ed.), *Tamed Power: Germany in Europe*, Ithaca, NY: Cornell University Press, pp. 49–79.
- Bulmer, S. (2014). Germany and the Eurozone Crisis: Between Hegemony and Domestic Politics. *West European Politics*, Vol. 37, No. 6, 1244-1263.

- Bulmer, S., & Paterson, W. E. (2010). Germany and the European Union: from ‘tamed power’ to normalized power? *International Affairs*, Vol. 86, No. 5, pp. 1051-1073.
- Bulmer, S., Paterson, W. E. (2013). Germany as the EU’s reluctant hegemon? Of economic strength and political constraints. *Journal of European Public Policy*, Vol. 20, No. 10, pp. 1387-1405.
- Degner, H., & Leuffen, D. (2019). Crises and Responsiveness: Analysing German Preference Formation during the Eurozone Crisis. *Political Studies Review*, p. 25.
- Dür, A., Mateo G. (2010). Bargaining power and Negotiation Tactics: The Negotiations on the EU’ Financial Perspective, 2007-2013. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 48, No. 3, pp. 557-578.
- Fabbrini, S. (2016). From consensus to domination: the intergovernmental union in a crisis situation. *Journal of European Integration*, Vol. 38, No. 5, pp. 587-599.
- Fabbrini, S., Puetter U. (2016). Catalysts of integration – the role of core intergovernmental forums in EU politics. *Journal of European Integration*, Vol. 38, No. 5, pp. 633-642.
- Fabbrini, S., Puetter, U. (2016). Integration without supranationalisation: studying the lead roles of the European Council and the Council in post-Lisbon EU politics. *Journal of European Integration*, Vol. 38, No. 5, pp. 481-49.
- Finke, D., & Bailer, S. (2019). Crisis bargaining in the European Union: Formal rules or market pressure? *European Union Politics*, 20(1), 109–133.
- Frieden, J., & Walter, S. (2019). Analyzing inter-state negotiations in the Eurozone crisis and beyond. *European Union Politics*, 20(1), 134–151.
- Garrett, G. and Tsebelis, G. (1999) ‘Why resist the temptation to apply power indices to the European Union?’, *Journal of Theoretical Politics* 11(3): 291–308.
- Garrett, G. and Tsebelis, G. (2001) ‘Even more reasons to resist the temptation of power indices in the EU’, *Journal of Theoretical Politics* 13(1): 99–105.
- Glencross, A. (2016). The European Council and the legitimacy paradox of new intergovernmentalism: constitutional agency meets politicization. *Journal of European Integration*, Vol. 38, No. 5, pp. 497-509.

- Hall, P. A. (2012). The Economics and Politics of the Euro crisis. *German Politics*, Vol. 21, No. 4, pp. 355-371.
- Hillebrandt, M., Novak, S. (2016). 'Integration without transparency'? Reliance on the space to think in the European Council and Council. *Journal of European Integration*, Vol. 38, No. 5, pp. 527-540.
- Hosli, M. O. (2000). The Creation of the European Economic and Monetary Union (EMU): Intergovernmental Negotiations and Two-Level Games. *Journal of European Public Policy*, Vol. 7, No. 5, pp. 744-766.
- Hug, S., König, T. (2002). In View of Ratification. Governmental Preferences and Domestic Constraints at the Amsterdam Intergovernmental Conference. *International Organization*, Vol. 56, No. 2, pp. 447-476.
- Iida, K. (1993). When and How Do Domestic Constraints Matter? Two-Level Games with Uncertainty. *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 37, No. 3, pp. 403-426.
- Ioannou, D., Leblond, P. and Niemann, A. (2015) 'European integration and the crisis: practice and theory,' *Journal of European Public Policy*.
- Lehner, T., & Wasserfallen, F. (2019). Political conflict in the reform of the Eurozone. *European Union Politics*, Vol 20, No. 1, pp. 45–64.
- Lundgren, M., Bailer, S., Dellmuth, L. M., Tallberg, J., & Târlea, S. (2019). Bargaining success in the reform of the Eurozone. *European Union Politics*, Vol 20, No 1, pp. 65–88.
- McKibben, H. E. (2010). Issue characteristics, issue linkage, and states' choice of bargaining strategies in the European Union, *Journal of European Public Policy*, Vol. 17, No. 5, pp. 694-707.
- McKibben, H. E. (2013). The effects of Structures and Power on State Bargaining Strategies. *American Journal of Political Sciences*, Vol. 57, No. 2, pp. 411-427.
- Mo, J. (1995). Domestic Institutions and International Bargaining: The Role of Agent Veto in Two-Level Games. *American Political Science Review*, Vol. 89, No. 4, pp. 914-924.
- Nash, J. F. J. (1950). The Bargaining Problem. *Econometrica*, Vol. 18, No. 2, pp. 155-162.

- Oppermann, K. (2012). National Role Conceptions, Domestic Constraints and the New 'Normalcy' in German Foreign Policy: the Eurozone Crisis, Libya and Beyond. *German Politics*, Vol. 21, No.4, pp 502-519.
- Paterson, W. E. (2011). The reluctant hegemon? Germany moves centre stage in the European Union. *Journal of Common Market Studies*, Vol.49, pp. 57–75.
- Puetter, U. (2012). Europe's deliberative intergovernmentalism: the role of the Council and European Council in EU economic governance. *Journal of European Public Policy*, Vol. 19, No. 2, pp. 161-178.
- Puetter, U. (2016). The centrality of consensus and Deliberation in Contemporary EU Politics and the new intergovernmentalism. *Journal of European Integration*, Vol. 38, No. 5, pp. 601-615.
- Putnam, R. D. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization*, Vol. 42, No. 3, pp. 427–460.
- Ryner, M. (2015). Europe's ordoliberal iron cage: critical political economy, the euro area crisis and its management. *Journal of European Public Policy*, Vol. 22, No. 2, pp. 275-294.
- Schimmelfennig, F. (2015). Liberal intergovernmentalism and the euro area crisis. *Journal of European Public Policy*, Vol. 22, No. 2, pp. 177-195.
- Schneider, G., Finke, D. et Bailer, S. (2008) "Bargaining power in the European union", *Political Studies*.
- Schneider, G., Cederman, L-E. (1994). "The change of tide in political cooperation : a limited information model of European integration", *International Organization*, Vol 48, No. 4, pp.633-662.
- Schure P., Verdun, A. (2008). Legislative Bargaining in the European Union, the Divide between Large and Small Member States. *European Union Politics*, Vol. 9, No. 4, pp. 459-486.
- Slapin, J. B. (2006). Who is Powerful? Examining Preferences and Testing Sources of Bargaining Strength at European Intergovernmental Conferences. *European Union Politics*, Vol. 7, No. 1, pp. 51-76.

- Slapin, J. B. (2008). Bargaining Power at Europe's Intergovernmental Conferences: Testing Institutional and Intergovernmental Theories. *International Organization*, Vol. 62, No. 4, pp. 131-162.
- Steinberg, F., Vermeiren M. (2016). Germany's Institutional Power and the EMU Regime after the crisis: Toward a Germanized Euro Area? *Journal of Common Market Studies*, Vol. 54, No. 2, pp. 388-407.
- Steunenberg, B., Schmidtchen, D. and Koboldt, C. (1999) 'Strategic power in the European Union. Evaluating the distribution of power in policy games', *Journal of Theoretical Politics* 11(3): 339-66.
- Tallberg, J. (2008). Bargaining Power in the European Council. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 46, No. 3, pp. 685-708.
- Tarar, A. (2001). International Bargaining with Two-Sided Domestic Constraints. *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 45, No. 3, pp. 320-340.
- Tarlea, S., Bailer, S., Degner, H. et al. (2019). Explaining governmental preferences on economic and monetary union reform. *European Union Politics*. Vol. 20. No 1, pp. 24-44
- Uterwedde, H. (2015). L'Allemagne et la crise grecque. *Allemagne d'aujourd'hui*, Vol. 3, No. 213, pp. 7-17.
- Verdun, A. (2015). A historical institutionalist explanation of the EU's responses to the euro area financial crisis. *Journal of European Public Policy*, Vol. 22, No. 2, pp. 219-237.
- Wasserfallen, F., Leuffen, D., Kudrna, Z., & Degner, H. (2019). Analysing European Union decision-making during the Eurozone crisis with new data. *European Union Politics*, 20(1), 3-23.

Working papers

- Bertoncini Y., et Koenig, N. (2014). *Euroscepticisme ou europhobie : protester ou sortir ?* Policy paper. Institut Jacques Delors – Notre Europe.

Heffttler C., Kreiling V., Rozenberg O., et Wessels W. (2013). *Parlements nationaux : l'émergence d'un contrôle du conseil européen*. Policy paper. Institut Jacques Delors – Notre Europe.

Thompson, H. (2013). The crisis of the euro : the problem of German power revisited. SPERI paper No.8

Monographies

Bastasin, C. (2012). *Saving Europe, How National Politics Nearly Destroyed the Euro*. Washington D.C.: Brookings institution press.

Bulmer, S., Wessels, W. (1987). *The European Council, Decision-Making in European Politics*. Palgrave MacMillan.

Brunnenmeier, M. K., Harold, J. et Landau, J-P. (2016). *The Euro and the Battle of Ideas*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

De Schoutheete, P. (2012). *The European Council*. In Peterson J., Shackleton M. (eds.), *The Institutions of the European Union*, 3rd edition, Oxford University Press.

Hopmann, P. T. (1996). *The negotiation process and the resolution of international conflicts*. Columbia: University of South Carolina Press

Keohane, R. O. et Nye, J. (1989). *Power of interdependence*. 2ème édition. Boston : Little, Brown.

Lapavistas C. et al. (2012). *Crisis in the Eurozone*. London- NY: Verso.

Marsh, D. (2010). *Europe's Deadlock How the Euro Crisis Could Be Solved- and Why It Won't Happen*. New Haven and London: Yale University Press.

Milner H. et Rosendorff, P. (1997). A model of two-level game. In *International Relations*. Princeton, NJ : Princeton University Press.

Moravcsik, A. (1993). *Introduction: Integrating international and domestic theories of international bargaining*. In Peter B. Evans, Harold K. Jacobson and Robert D. Putnam

- (eds), *Double-Edged Diplomacy. International Bargaining and Domestic Politics*, Berkeley: University of California Press, pp. 3-42.
- Moravcsik, A. (1998). *The Choice for Europe: Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*. Ithaca: Cornell University Press.
- Simard, C. (2010). *Notions de statistique*. Canada : Groupe Modulo.
- Slapin, J. B. (2007). Exit Costs, Veto Rights, and Integration: Bargaining Power in International Organizations and Federal Systems. In: UCLA Los Angeles.
- Pisani-Ferry, J. (2011). *The Euro Crisis and Its Aftermath*. Oxford University Press.
- Puetter, U. (2014). *The European Council and the Council. New Intergovernmentalism and Institutional Change*. Oxford University Press: chapter 3 'The European Council: The New Centre of Political Gravity', pp. 68-147.
- Schelling, T. C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press
- Van Middelaar, L. (2012). *The Passage to Europe: How a Continent Became a Union*. Gallimard
- Varoufakis Y. (2017). *Adults in the room, My Battle With Europe's Deep Establishment*. Chatto Bodley Head
- Wessels, W. (2015). *The European Council*. Basingstoke, Palgrave.

Documents et sites officiels

- Commission Européenne, Site officiel de l'Union Européenne, le « *Two-Pack* », [https://europa.eu/rapid/press-release MEMO-13-457 fr.htm](https://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-457_fr.htm). (consulté le 20.07.2019)
- Conseil Européen et Conseil de l'Union Européenne, Site officiel de l'Union Européenne. URL : <http://www.consilium.europa.eu/fr/european-council/> (consulté le 19.07.2017).
- Conseil Européen et Conseil de l'Union Européenne, Site officiel de l'Union Européenne, Le président du Conseil européen, Rôle du président. URL : <http://www.consilium.europa.eu/fr/european-council/president/role/> (consulté le 19.07.2017).

Conseil Européen et Conseil de l'Union Européenne, Site officiel de l'Union Européenne, Fond européen de stabilité financière, novembre 2018. URL : <https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/financial-assistance-eurozone-members/> (consulté le 14.07.2019)

Conseil Européen, rédigé par le Secrétariat général du Conseil, Office des publications officielles des Communautés européennes, 2000. URL : http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/librairie/PDF/70J823_FR.pdf (consulté le 08.08.2017).

Eurostat, communiqué de presse – Euro indicateurs, octobre 2011.

Eurostat, communiqué de presse – Euro indicateurs, avril 2019.

Parlement Européen, Site officiel de l'Union Européenne, le cadre de l'UE pour les politiques budgétaires, URL : <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/89/le-cadre-de-l-ue-pour-les-politiques-budgetaires> (consulté le 14.07.2019).

Parlement européen, l'Union bancaire européenne, avril 2019, URL : <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/88/union-bancaire> (consulté le 08.08.2019)

Traité sur l'Union Européenne et Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne, 13 décembre 2007, entrée en vigueur le 1^{er} décembre 2009.

Toute l'Europe.eu < l'Union Européenne < le Conseil Européen, Directeur de la publication : Christophe Préault, Rédactrice en chef : Alexandra Lesur, 2014. URL : <http://www.touteurope.eu/l-union-europeenne/conseil-europeen.html> (consulté le 28.07.2017).

Union Économique et Monétaire, Site officiel, URL : <https://emuchoices.eu/data/emup/> (consulté le 20.07.2019).

Autres

La règle d'or budgétaire, La finance pour tous, juillet 2019. URL : <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/politiques-economiques/theories-economiques/regle-d-or-budgetaire/> (consulté le 10.08.2019)

Eurobaromètre du Parlement européen, « À un an des élections européennes de 2014 », Synthèse analytique, EB79.5, août 2013.

Guide du mémoire, version 2.2, UCL, département de science politique.

Mémento, Séminaire Mémoire- LEUSL2000, Master 120 en études européennes, année académique 2016-2017.

SPSS, Espace web, coefficient de corrélation linéaire. URL : <http://spss.espaceweb.usherbrooke.ca/pages/stat-inferentielles/correlation.php> (consulté le 15.07.2019)

SPSS, Espace web, diagramme de dispersion. URL : <http://spss.espaceweb.usherbrooke.ca/pages/stat-descriptives/graphique-nuage-de-points.php> (consulté le 15.07.2019)

SPSS, Espace web, procédure de régression linéaire simple. URL : <http://spss.espaceweb.usherbrooke.ca/pages/stat-inferentielles/regression-simple/interpretation.php> (consulté le 15.07.2019)

X. Annexes

Annexe 1 : Package deal et questions contestées étudiées (EMU Choices position data set)

Negotiated package and contested issues from EMU Choices Data.

1. Greek Assistance

G1: Initial willingness to support Greece (First Program)

G2: The First Greek Program (ad hoc or systematic)

G3: The IMF involvement in the First Greek Program

G4: Debt relief in the Second Greek Program

2. European Financial Stability Facility (EFSF)

EFSS1: Preparedness to issue loan guarantees

EFSS2: IMF involvement

EFSS3: The enhancement of the EFSF's effective capacity

EFSS4: Allowing the EFSF to use additional instruments

3. European Stability Mechanism (ESM)

ESM1: Changing EU treaties

ESM2: The size of the ESM

ESM3: ESM conditionality

ESM4: Private sector involvement

ESM5: The support instruments of ESM/EFSF

ESM6: The financing of the ESM

ESM7: The role of supranational institutions in the ESM

4. The six-pack of Stability and Growth Pact (SGP) reforms

SPA1: The suspension of Council voting rights for SGP non-compliant government

SPA2: Withholding EU Funds to deficit countries

SPA3: The blocking of SGP sanctions by reversed qualified majority

SPA4: Six-pack rules on "good" and "bad" debts

SPA5: The asymmetry of the macroeconomic imbalance procedure

5. The two-pack of Stability and Growth Pact (SGP) reforms

TPA1: Redemption fund in two-pack

TPA2: Pre-approving budgets by the Commission

TPA3: Independent macroeconomic forecasts

6. Fiscal Compact / Treaty on Stability, Coordination and Governance (TSCG)

FC1: The adoption of the Fiscal Compact

FC2: Fiscal Compact adopted by the Treaty change

FC3: The legal form of the debt brake

FC4: The role of the European Court of Justice (ECJ) in the Fiscal Compact

FC5: The role of the European Commission (EC) in the Fiscal Compact

FC6: The participation of non-euro members at the Euro Summit

FC7: The purpose of the Fiscal Compact

FC8: Tax policy coordination

FC9: Incorporation of the Fiscal Compact to EU Treaties

7. Banking Union

BU1: EU cap on bank bonuses (legal or shareholder-approved)

BU2: Capital buffers (centralization or flexibility)

BU3: The scope of the Single Supervisory Mechanism (SSM) (all banks or some banks)

BU4: Double majority for the decisions of the European Banking Authority (EBA)

BU5: Institutional responsibility for the SSM at the ECB

BU6: SSM implementation deadlines

BU7: Single Resolution Mechanism (SRM) decision-making powers

BU8: Single Resolution Fund (SRF) build-up and mutualization

BU9: Single Resolution Fund (SRF) fiscal backstop

8. Financial Transaction Tax (FTT)

9. Eurobonds

EB1: The idea of a mutualization of Eurozone debts*

10. Presidents' Report*

PR1: Short-term ambitions for the fiscal union

PR2: Potential redistribution within the fiscal union

PR3: Political accountability

Annexe 2 : Tableau présentant le modèle de contrôle parlementaire suivi par chacun des états-membres, servant de base pour le calcul du quatrième indicateur des contraintes domestiques (Heffler et al., 2013)

Tableau 1 : Contrôle ex-ante et ex-post du Conseil européen dans les instances parlementaires¹²

EX-ANTE	IMPLICATION RÉDUITE	COMMISSION	SÉANCE PLÉNIÈRE	IMPLICATION EN COMMISSION ET EN SÉANCE PLÉNIÈRE
EX-POST				
IMPLICATION RÉDUITE	LE CONTRÔLEUR LIMITÉ Hongrie Luxembourg Roumanie	LE CONTRÔLEUR HABITUEL République tchèque Estonie Italie Lettonie Pologne Slovaquie	Pays-Bas	
COMMISSION	Chypre	L'EXPERT Belgique Finlande Lituanie Slovénie	France	LE DÉCISIONNAIRE Allemagne
SÉANCE PLÉNIÈRE	LE CONTRÔLEUR DU GOUVERNEMENT Bulgarie Malte Espagne Royaume-Uni	Autriche Suède	LE FORUM PUBLIC Irlande	
IMPLICATION EN COMMISSION ET EN SÉANCE PLÉNIÈRE	Grèce	Portugal		L'EUROPÉANISÉ Danemark

Source : Questionnaires du « Report on Democratic Control in the Member States of the European Council and the Euro zone summits ».

Annexe 3: Tableau Excel reprenant l'ensemble des données utilisées de l'analyse statistique quantitative.

CODE	LIBELLE	DISTANCE_MY	PIB_MY	DEFICIT_MY	DETTE_MY	EUROBAROMETER_MY	NB_SIEGES_TOTAL	NBDEBAT	TOTAL_SCALE	CONTROL
AUT	AUTRICHE	46,74418605	317989,17	-7162,83	258024,83	45,5	4	11	2	
BEL	BELGIQUE	58,20512821	388527,50	-13403,50	401642,17	29	1	16	2	
BGR	BULGARIE	36,25	67040,83	-1171,50	13639,00	28,5	0	7	1	
CYP	CHYPRE	52,72727273	18267,17	-974,33	15909,17	57,5	2	5	1	
CZE	REPUBLIQUE-TCHÈQUE	31,47058824	160424,00	-3943,50	66755,67	36,5	6	8	1	
DEU	ALLEMAGNE	52,55319149	2781321,67	-13179,17	2143570,67	36	15	21	3	
DNK	DANEMARK	36,20689655	251892,00	-3893,67	111394,50	20,5	5	23	4	
ESP	ESPAGNE	63,25581395	1061743,67	-83003,33	891712,00	35,5	10	8	1	
EST	ESTONIE	52,43243243	17877,17	47,67	1608,17	21	0	10	1	
FIN	FINLANDE	40,45454545	198812,83	-4688,67	109178,33	33,5	3	20	2	
FRA	FRANCE	62,88888889	2089740,67	-98809,17	1884519,33	37,5	28	11	2	
GBR	ROYAUME-UNI	26,94444444	1945081,17	-132666,83	1664570,00	52	46	9	1	
GRC	GRECE	56	194675,17	-16837,33	323007,17	50,5	12	6	2	
HRV	CROATIE	32,30769231	46226,50	-2490,67	33642,67	40	1	na	na	
HUN	HONGRIE	29,13043478	92143,33	-2839,00	72332,33	46	3	10	0	
IRL	IRLANDE	48,78787879	187076,33	-17928,83	194771,83	16	3	15	2	
ITA	ITALIE	61,66666667	1614602,00	-52852,33	2019379,33	46,5	25	7	1	
LTU	LITUANIE	33,33333333	33462,33	-1173,83	13293,17	15	2	12	2	
LUX	LUXEMBOURG	70,25641026	45077,17	201,33	9808,17	20,5	0	5	0	
LVA	LETONIE	48,21428571	21844,67	-535,17	8872,83	39	2	6	1	
MLT	MALTE	37,1875	7584,17	-187,33	5029,17	19,5	0	0	1	
NLD	PAYS-BAS	44,41860465	643370,17	-21130,33	421335,67	27,5	8	11	1	
POL	POLOGNE	47,1875	379079,83	-16220,17	202507,33	17	22	9	1	
PRT	PORTUGAL	58,42105263	173270,17	-10516,00	207528,17	39,5	4	20	3	
ROU	ROUMANIE	48	129299,67	-3926,83	47351,50	25,5	0	0	0	
SVK	SLOVAQUIE	48,85714286	72696,33	-2843,83	36143,00	21,5	2	8	1	
SVN	SLOVENIE	61,71428571	36757,17	-2378,33	22975,67	41	0	7	2	
SWE	SUEDE	48,68421053	348791,17	-2373,50	139576,50	34,5	3	16	2	

Annexe 4 : Tableau SPSS reprenant l'ensemble des données utilisées de l'analyse statistique quantitative.

→Vue des données

CODE	LIBELLE	DISTANCE_PUISSANCE	PIB	DEFICIT	DETTE	EUROBAROMETER	NB_SIEGES_TOTAL	NBDEBAT_TOTAL	PARL_CONTROL
AUT	AUTRICHE	46,74	317989,17	-7162,83	258024,83	45,5	4	11	2
BEL	BELGIQUE	58,21	388527,50	-13403,50	401642,17	29,0	1	16	2
BGR	BULGARIE	36,25	67040,83	-1171,50	13639,00	28,5	0	7	1
CYP	CHYPRE	52,73	18267,17	-974,33	15909,17	57,5	2	5	1
CZE	REPUBLIQUE-TCHÈQUE	31,47	160424,00	-3943,50	66755,67	36,5	6	8	1
DEU	ALLEMAGNE	52,55	2781321,67	-13179,17	2143570,67	36,0	15	21	3
DNK	DANEMARK	36,21	251892,00	-3893,67	111394,50	20,5	5	23	4
ESP	ESPAGNE	63,26	1061743,67	-83003,33	891712,00	35,5	10	8	1
EST	ESTONIE	52,43	17877,17	47,67	1608,17	21,0	0	10	1
FIN	FINLANDE	40,45	198812,83	-4688,67	109178,33	33,5	3	20	2
FRA	FRANCE	62,89	2089740,67	-98809,17	1884519,33	37,5	28	11	2
GBR	ROYAUME-UNI	26,94	1945081,17	-132666,83	1664570,00	52,0	46	9	1
GRC	GRECE	56,00	194675,17	-16837,33	323007,17	50,5	12	6	2
HRV	CROATIE	32,31	46226,50	-2490,67	33642,67	40,0	1	.	.
HUN	HONGRIE	29,13	92143,33	-2839,00	72332,33	46,0	3	10	0
IRL	IRLANDE	48,79	187076,33	-17928,83	194771,83	16,0	3	15	2
ITA	ITALIE	61,67	1614602,00	-52852,33	2019379,33	46,5	25	7	1
LTU	LITUANIE	33,33	33462,33	-1173,83	13293,17	15,0	2	12	2
LUX	LUXEMBOURG	70,26	45077,17	201,33	9808,17	20,5	0	5	0
LVA	LETTONIE	48,21	21844,67	-535,17	8872,83	39,0	2	6	1
MLT	MALTE	37,19	7584,17	-187,33	5029,17	19,5	0	0	1
NLD	PAYS-BAS	44,42	643370,17	-21130,33	421335,67	27,5	8	11	1
POL	POLOGNE	47,19	379079,83	-16220,17	202507,33	17,0	22	9	1
PRT	PORTUGAL	58,42	173270,17	-10516,00	207528,17	39,5	4	20	3
ROU	ROUMANIE	48,00	129299,67	-3926,83	47351,50	25,5	0	0	0
SVK	SLOVAQUIE	48,86	72696,33	-2843,83	36143,00	21,5	2	8	1
SVN	SLOVENIE	61,71	36757,17	-2378,33	22975,67	41,0	0	7	2
SWE	SUEDE	48,68	348791,17	-2373,50	139576,50	34,5	3	16	2

→Vue des variables

Nom	Type	Largeur	Décimales	Libellé	Valeurs	Manquant	Colonnes	Align	Mesure	Rôle
CODE	Chaîne	3	0		Aucun	Aucun	6	Gauche	Nominales	Entrée
LIBELLE	Chaîne	18	0		Aucun	Aucun	16	Gauche	Nominales	Entrée
DISTANCE_PUissance	Numérique	18	2		Aucun	Aucun	16	Droite	Echelle	Entrée
PIB	Numérique	18	2		Aucun	Aucun	13	Droite	Echelle	Entrée
DEFICIT	Numérique	19	2		Aucun	Aucun	16	Droite	Echelle	Entrée
DETTE	Numérique	18	2		Aucun	Aucun	14	Droite	Echelle	Entrée
EUROBAROMETER	Numérique	4	1		Aucun	Aucun	12	Droite	Echelle	Entrée
NB_SIEGES_TOTAL	Numérique	2	0		Aucun	Aucun	12	Droite	Echelle	Entrée
NBDEBAT_TOTAL	Numérique	2	0		Aucun	Aucun	12	Droite	Echelle	Entrée
PARL_CONTROL	Numérique	2	0		Aucun	Aucun	12	Droite	Ordinales	Entrée

→ Ressources économiques

1. GRAPHIQUE EN NUAGE AVEC DROITE

- a) ANALYSE – LINEAIRE – ESTIMATION COURBE > VAR DEP: DIST_PUISS/ VAR INDEP : PIB >MODELE : LINEAIRE >AFFICHER TABLEAU ANOVA
- b) ANALYSE – LINEAIRE – ESTIMATION COURBE > VAR DEP: DIST_PUISS/ VAR INDEP: DEFICIT >MODELE: LINEAIRE >AFFICHER TABLEAU ANOVA
- c) ANALYSE – LINEAIRE – ESTIMATION COURBE>VAR DEP:DIST_PUISS/ VAR INDEP : DETTE > MODELE : LINEAIRE >AFFICHER TABLEAU ANOVA

2. COEFFICIENT DE PEARSON : ANALYSE – CORRELATION – BIVARIEE > VARIABLE : DISTANCE – PIB – DEFICIT – DETTE > COEFFICIENT DE CORR : PEARSON >TEST DE SIGN : BILATERAL > REPERER LES CORRELATIONS SIGNIFICATIVES

→ Contraintes domestiques

1. GRAPHIQUE EN NUAGE AVEC DROITE :

- a) ANALYSE – LINEAIRE – ESTIMATION COURBE > VAR DEP : DIST_PUISS / VAR INDEP : EUROBAROMETER>MODELE : LINEAIRE >AFFICHER TABLEAU ANOVA
- b) ANALYSE – LINEAIRE – ESTIMATION COURBE > VAR DEP : DIST_PUISS/ VAR INDEP : NB_SIEGE_TOTAL>MODELE : LINEAIRE >AFFICHER TABLEAU ANOVA
- c) ANALYSE – LINEAIRE – ESTIMATION COURBE>VAR DEP : DIST_PUISS/VAR INDEP : NBDEBAT_TOTAL > MODELE : LINEAIRE >AFFICHER TABLEAU ANOVA
- d) ANALYSE – LINEAIRE – ESTIMATION COURBE>VAR DEP : DIST_PUISS/VAR INDEP : SCALE_CONTROL > MODELE : LINEAIRE >AFFICHER TABLEAU ANOVA

2. COEFFICIENT DE PEARSON : ANALYSE – CORRELATION – BIVARIEE > VARIABLE : DISTANCE – EUROBAROMETER - NB_SIEGE_TOTAL – NBDEBAT_TOTAL – SCALE_CONTROL > COEFFICIENT DE CORR : PEARSON >TEST DE SIGN : BILATERAL > REPERER LES CORRELATIONS SIGNIFICATIVES

Annexe 6 : Résultats SPSS pour les ressources économiques

Log

```
GET
  FILE='Z:\Memoire_Data.sav'.
DATASET NAME DataSet1 WINDOW=FRONT.
SET OLang=French Unicode=Yes Locale=OSLOCALE Small=0.0001 THREADS=AUTO Printback=On BASETEXTDIRECTION=AUTOMATIC DIGITGROUPING=No TLook=None SUMMARY=None MIOUTPUT=[OBSERVED IMPUTED] TFit=Both LEADZERO=No TABLERENDER=light.

>Avertissement n° 849 dans la colonne 37. Texte : OSLOCALE
>La sous-commande LOCALE de la commande SET contient un paramètre non valide.
>Elle n'a pas pu être mappée à un environnement local valide.
DATASET ACTIVATE DataSet1.

SAVE OUTFILE='Z:\Memoire_Data.sav'
  /COMPRESSED.

* Estimation de courbe.
TSET NEWVAR=NONE.
CURVEFIT
  /VARIABLES=DISTANCE_PUISSANCE WITH PIB
  /CONSTANT
  /MODEL=LINEAR
  /PRINT ANOVA
  /PLOT FIT.
```

Ajustement de courbe

Jeu de données actif - [DataSet1] Z:\Memoire_Data.sav

Description du modèle

Description du modèle, tableau, 0 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 3 colonnes et 7 lignes

Nom de modèle	MOD_1
Variable dépendante	1
Equation	1
Variable indépendante	DISTANCE_PUISSANCE
Constante	Linéaire
Variables dont les observations de libellé de valeur apparaissent dans les tracés	PIB
	Incluses
	Non spécifié

Récapitulatif de traitement des observations

Récapitulatif de traitement des observations, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 2 colonnes et 7 lignes

	N
Nombre total d'observations	28
Observations exclues ^a	0
Observations prévues	0
Nouvelles observations	0

a. Les observations qui comportent une valeur manquante dans une variable sont exclues de l'analyse.

Log

```
* Estimation de courbe.
TSET NEWVAR=NONE.
CURVEFIT
  /VARIABLES=DISTANCE_PUISSANCE WITH DEFICIT
  /CONSTANT
  /MODEL=LINEAR
  /PRINT ANOVA
  /PLOT FIT.
```

Ajustement de courbe

Description du modèle

Description du modèle, tableau, 0 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 3 colonnes et 7 lignes

Nom de modèle		MOD_2
Variable dépendante	1	DISTANCE_PUISSANCE
Equation	1	Linéaire
Variable indépendante		DEFICIT
Constante		Inclues
Variables dont les observations de libellé de valeur apparaissent dans les tracés		Non spécifié

Récapitulatif de traitement des observations

Récapitulatif de traitement des observations, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 2 colonnes et 7 lignes

	N
Nombre total d'observations	28
Observations exclues ^a	0
Observations prévues	0
Nouvelles observations	0

a. Les observations qui comportent une valeur manquante dans une variable sont exclues de l'analyse.

Récapitulatif de traitement des variables

Récapitulatif de traitement des variables, tableau, 3 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 9 lignes

		Variables	
		Dépendante	Indépendante
		DISTANCE_PUISSANCE	DEFICIT
Nombre de valeurs positives		28	2
Nombre de zéros		0	0
Nombre de valeurs négatives		0	26
Nombre de valeurs manquantes	Valeur manquante de l'utilisateur	0	0
	Valeur système manquante	0	0

Linéaire

Récapitulatif des modèles

Récapitulatif des modèles, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 0 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 4 lignes

R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
,093	,009	-,029	11,817

La variable indépendante est DEFICIT.

ANOVA

ANOVA, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 6 lignes

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	31,785	1	31,785	,228	,637
Résidu	3630,844	26	139,648		
Total	3662,629	27			

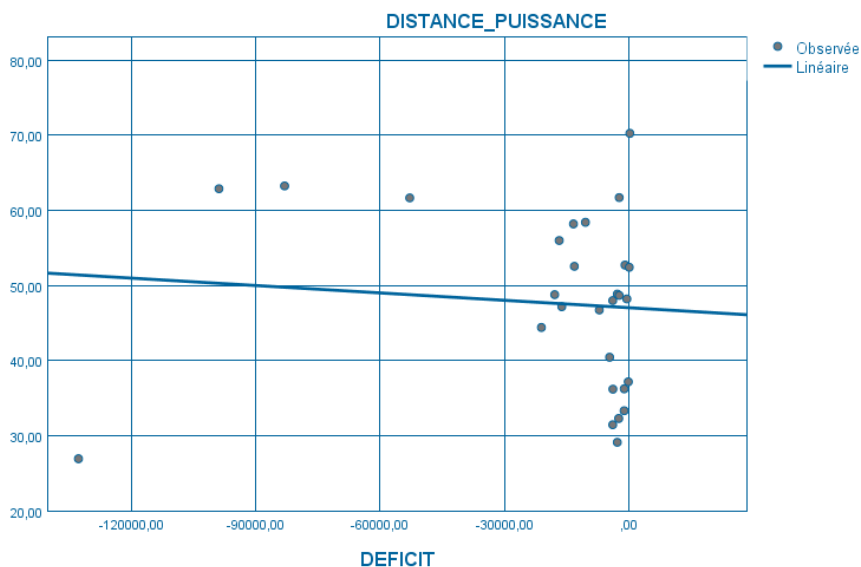
La variable indépendante est DEFICIT.

Coefficients

Coefficients, tableau, 2 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 5 lignes

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
DEFICIT	-3,286E-5	,000	-,093	-,477	,637
(Constante)	47,047	2,570		18,308	,000

DISTANCE_PUISSANCE - Curvefit



Log

```
* Estimation de courbe.
TSET NEWVAR=NONE.
CURVEFIT
/VARIABLES=DISTANCE_PUISSANCE WITH DETTE
/CONSTANT
/MODEL=LINEAR
/PRINT ANOVA
/PLOT FIT.
```

Ajustement de courbe

Description du modèle

Description du modèle, tableau, 0 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 3 colonnes et 7 lignes

Nom de modèle		MOD_3
Variable dépendante	1	DISTANCE_PUISSANCE
Equation	1	Linéaire
Variable indépendante		DETTE
Constante		Inclues
Variables dont les observations de libellé de valeur apparaissent dans les tracés		Non spécifié

Récapitulatif de traitement des observations

Récapitulatif de traitement des observations, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 2 colonnes et 7 lignes

	N
Nombre total d'observations	28
Observations exclues ^a	0
Observations prévues	0
Nouvelles observations	0

a. Les observations qui comportent une valeur manquante dans une variable sont exclues de l'analyse.

Récapitulatif de traitement des variables

Récapitulatif de traitement des variables, tableau, 3 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 9 lignes

		Variables	
		Dépendante	Indépendante
		DISTANCE_PUISSANCE	DETTE
Nombre de valeurs positives		28	28
Nombre de zéros		0	0
Nombre de valeurs négatives		0	0
Nombre de valeurs manquantes	Valeur manquante de l'utilisateur	0	0
	Valeur système manquante	0	0

Linéaire

Récapitulatif des modèles

Récapitulatif des modèles, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 0 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 4 lignes

R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
,240	,058	,021	11,522

La variable indépendante est DETTE.

ANOVA
ANOVA, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 6 lignes

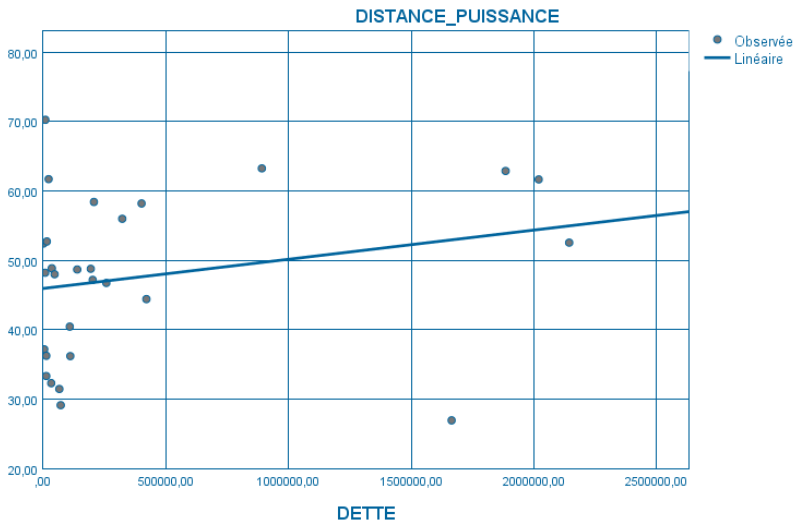
	Somme carrés	des ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	210,803	1	210,803	1,588	,219
Résidu	3451,826	26	132,763		
Total	3662,629	27			

La variable indépendante est DETTE.

Coefficients
Coefficients, tableau, 2 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 5 lignes

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
DETTE	4,208E-6	,000	,240	1,260	,219
(Constante)	45,952	2,562		17,935	,000

DISTANCE_PUISSANCE - Curvfit



Log

CORRELATIONS
/VARIABLES=DISTANCE_PUISSANCE PIB DEFICIT DETTE
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations
Corrélations, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 15 lignes

			DISTANCE_PUISSANCE	PIB	DEFICIT	DETTE
DISTANCE_PUISSANCE	Corrélation de Pearson	de	1	,179	-,093	,240
	Sig. (bilatérale)			,362	,637	,219
	N		28	28	28	28
PIB	Corrélation de Pearson	de	,179	1	-,718**	,975**
	Sig. (bilatérale)		,362		,000	,000
	N		28	28	28	28
DEFICIT	Corrélation de Pearson	de	-,093	-,718**	1	-,743**
	Sig. (bilatérale)		,637	,000		,000
	N		28	28	28	28
DETTE	Corrélation de Pearson	de	,240	,975**	-,743**	1
	Sig. (bilatérale)		,219	,000	,000	
	N		28	28	28	28

** La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

Annexe 7 : Résultats SPSS pour les contraintes domestiques

Log

```
* Estimation de courbe.
TSET NEWVAR=NONE.
CURVEFIT
  /VARIABLES=DISTANCE_PUISSANCE WITH EUROBAROMETER
  /CONSTANT
  /MODEL=LINEAR
  /PRINT ANOVA
  /PLOT FIT.
```

Ajustement de courbe

Description du modèle		
Description du modèle, tableau, 0 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 3 colonnes et 7 lignes		
Nom de modèle		MOD_14
Variable dépendante	1	DISTANCE_PUISSANCE
Equation	1	Linéaire
Variable indépendante		EUROBAROMETER
Constante		Incluses
Variables dont les observations de libellé de valeur apparaissent dans les tracés		Non spécifié

Récapitulatif de traitement des observations	
Récapitulatif de traitement des observations, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 2 colonnes et 7 lignes	
	N
Nombre total d'observations	28
Observations exclues ^a	0
Observations prévues	0
Nouvelles observations	0

a. Les observations qui comportent une valeur manquante dans une variable sont exclues de l'analyse.

Récapitulatif de traitement des variables		
Récapitulatif de traitement des variables, tableau, 3 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 9 lignes		
		Variables
		Dépendante
		Indépendante
		DISTANCE_PUISSANCE
		EUROBAROMETER
Nombre de valeurs positives		28
Nombre de zéros		0
Nombre de valeurs négatives		0
Nombre de valeurs manquantes	Valeur manquante de l'utilisateur	0
	Valeur système manquante	0

Linéaire

Récapitulatif des modèles			
Récapitulatif des modèles, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 0 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 4 lignes			
R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
,042	,002	-,037	11,858

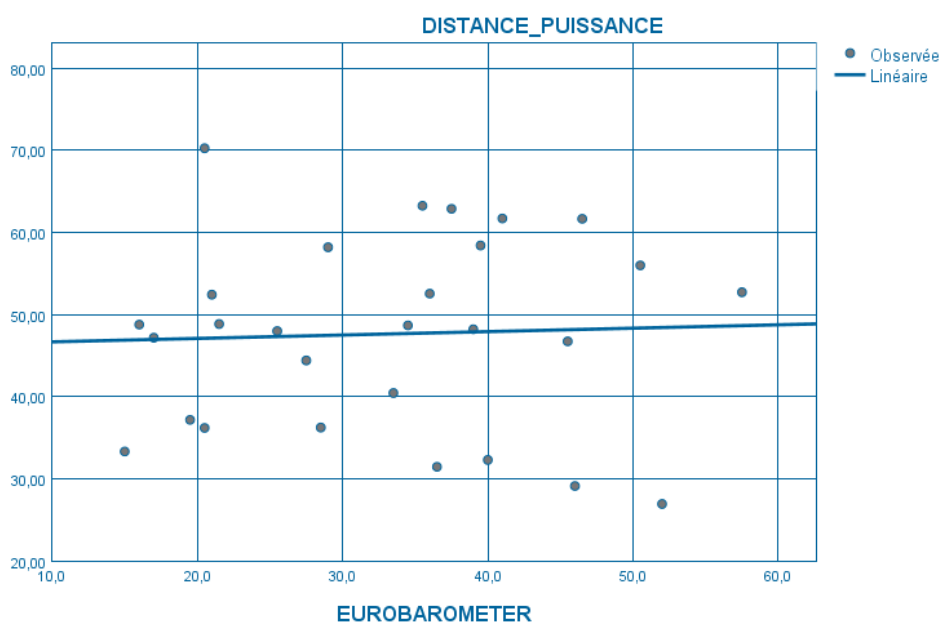
La variable indépendante est EUROBAROMETER.

ANOVA					
ANOVA, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 6 lignes					
	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	6,509	1	6,509	,046	,831
Résidu	3656,120	26	140,620		
Total	3662,629	27			

La variable indépendante est EUROBAROMETER.

Coefficients					
Coefficients, tableau, 2 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 5 lignes					
	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
EUROBAROMETER	,042	,193	,042	,215	,831
(Constante)	46,271	6,806		6,799	,000

DISTANCE_PUISSANCE - Curvefit



Log

```
* Estimation de courbe.
TSET NEWVAR=NONE.
CURVEFIT
/VARIABLES=DISTANCE_PUISSANCE WITH NB_SIEGES_TOTAL
/CONSTANT
/MODEL=LINEAR
/PRINT ANOVA
/PLOT FIT.
```

Ajustement de courbe

Description du modèle		
Description du modèle, tableau, 0 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 3 colonnes et 7 lignes		
Nom de modèle		MOD_15
Variable dépendante	1	DISTANCE_PUISSANCE
Equation	1	Linéaire
Variable indépendante		NB_SIEGES_TOTAL
Constante		Incluses
Variables dont les observations de libellé de valeur apparaissent dans les tracés		Non spécifié

Récapitulatif de traitement des observations	
Récapitulatif de traitement des observations, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 2 colonnes et 7 lignes	
	N
Nombre total d'observations	28
Observations exclues ^a	0
Observations prévues	0
Nouvelles observations	0

a. Les observations qui comportent une valeur manquante dans une variable sont exclues de l'analyse.

Récapitulatif de traitement des variables		
Récapitulatif de traitement des variables, tableau, 3 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 9 lignes		
	Variables	
	Dépendante	Indépendante
	DISTANCE_PUISSANCE	NB_SIEGES_TOTAL
Nombre de valeurs positives	28	22
Nombre de zéros	0	6
Nombre de valeurs négatives	0	0
Nombre de valeurs manquantes	Valeur manquante de l'utilisateur	0
	Valeur système manquante	0

Linéaire

Récapitulatif des modèles			
Récapitulatif des modèles, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 0 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 4 lignes			
R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
,026	,001	-,038	11,865

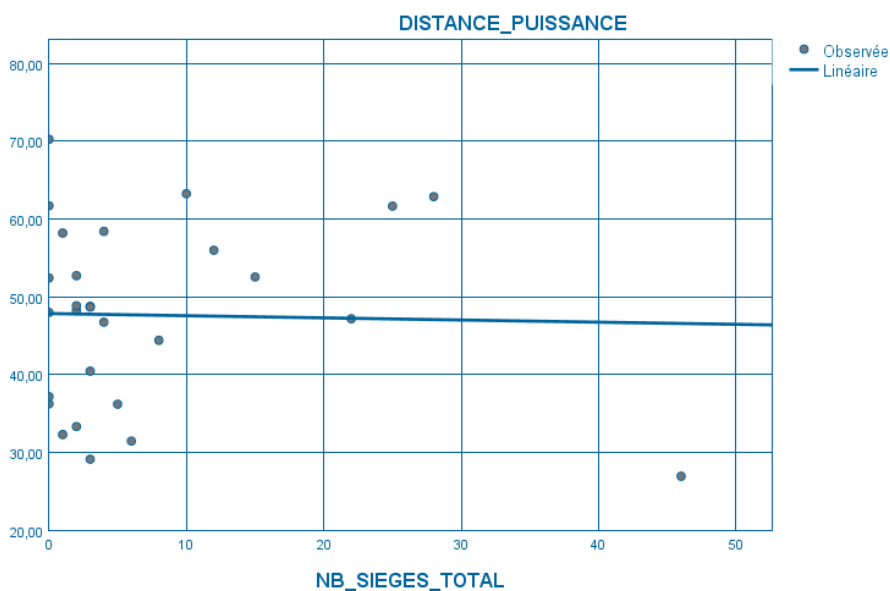
La variable indépendante est NB_SIEGES_TOTAL.

ANOVA					
ANOVA, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 6 lignes					
	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	2,424	1	2,424	,017	,897
Résidu	3660,205	26	140,777		
Total	3662,629	27			

La variable indépendante est NB_SIEGES_TOTAL.

Coefficients					
Coefficients, tableau, 2 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 5 lignes					
	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
NB_SIEGES_TOTAL	-,028	,211	-,026	-,131	,897
(Constante)	47,858	2,732		17,518	,000

DISTANCE_PUISSANCE - Curvfit



Log

```
* Estimation de courbe.
TSET NEWVAR=NONE.
CURVEFIT
/VARIABLES=DISTANCE_PUISSANCE WITH NBDEBAT_TOTAL
/CONSTANT
/MODEL=LINEAR
/PRINT ANOVA
/PLOT FIT.
```

Ajustement de courbe

Description du modèle		
Description du modèle, tableau, 0 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 3 colonnes et 7 lignes		
Nom de modèle		MOD_16
Variable dépendante	1	DISTANCE_PUISSANCE
Equation	1	Linéaire
Variable indépendante		NBDEBAT_TOTAL
Constante		Inclues
Variables dont les observations de libellé de valeur apparaissent dans les tracés		Non spécifié

Récapitulatif de traitement des observations	
Récapitulatif de traitement des observations, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 2 colonnes et 7 lignes	
	N
Nombre total d'observations	28
Observations exclues ^a	1
Observations prévues	0
Nouvelles observations	0

a. Les observations qui comportent une valeur manquante dans une variable sont exclues de l'analyse.

Récapitulatif de traitement des variables		
Récapitulatif de traitement des variables, tableau, 3 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 9 lignes		
		Variables
		Dépendante
		Indépendante
		DISTANCE_PUISSANCE
		NBDEBAT_TOTAL
Nombre de valeurs positives		28
Nombre de zéros		0
Nombre de valeurs négatives		0
Nombre de valeurs manquantes	Valeur manquante de l'utilisateur	0
	Valeur système manquante	0
		1

Linéaire

Récapitulatif des modèles			
Récapitulatif des modèles, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 0 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 4 lignes			
R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
,063	,004	-,036	11,670

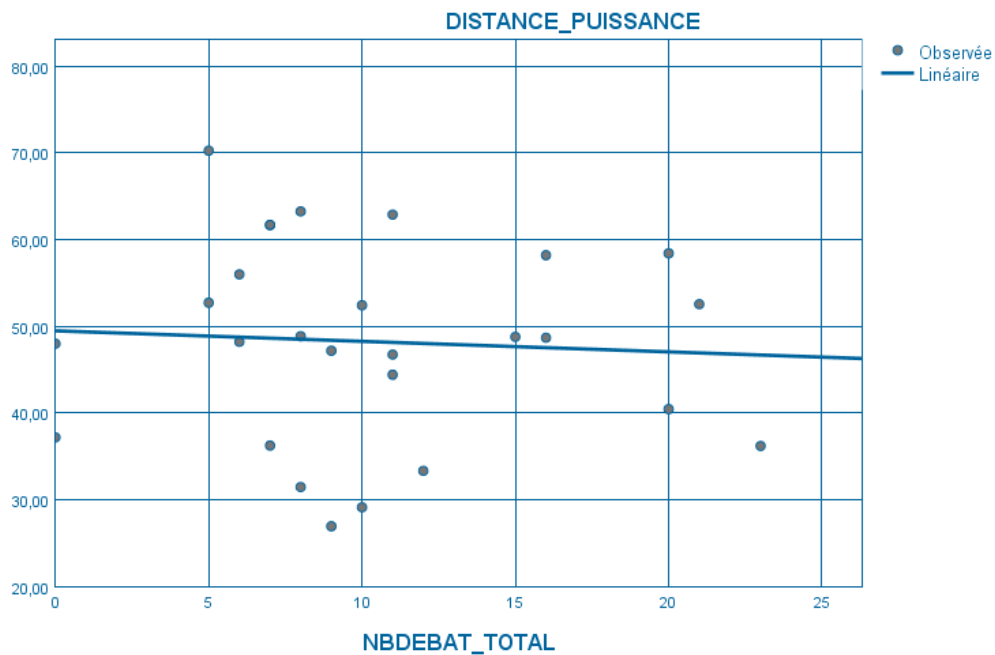
La variable indépendante est NBDEBAT_TOTAL.

ANOVA					
ANOVA, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 6 lignes					
	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	13,444	1	13,444	,099	,756
Résidu	3404,967	25	136,199		
Total	3418,411	26			

La variable indépendante est NBDEBAT_TOTAL.

Coefficients					
Coefficients, tableau, 2 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 5 lignes					
	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
NBDEBAT_TOTAL	-,121	,386	-,063	-,314	,756
(Constante)	49,485	4,606		10,745	,000

DISTANCE_PUISSANCE - Curvfit



Log

```
* Estimation de courbe.
TSET NEWVAR=NONE.
CURVEFIT
/VARIABLES=DISTANCE_PUISSANCE WITH PARL_CONTROL
/CONSTANT
/MODEL=LINEAR
/PRINT ANOVA
/PLOT FIT.
```

Ajustement de courbe

Description du modèle		
Description du modèle, tableau, 0 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 3 colonnes et 7 lignes		
Nom de modèle		MOD_17
Variable dépendante	1	DISTANCE_PUISSANCE
Equation	1	Linéaire
Variable indépendante		PARL_CONTROL
Constante		Incluses
Variables dont les observations de libellé de valeur apparaissent dans les tracés		Non spécifié

Récapitulatif de traitement des observations	
Récapitulatif de traitement des observations, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 2 colonnes et 7 lignes	
	N
Nombre total d'observations	28
Observations exclues ^a	1
Observations prévues	0
Nouvelles observations	0

a. Les observations qui comportent une valeur manquante dans une variable sont exclues de l'analyse.

Récapitulatif de traitement des variables			
Récapitulatif de traitement des variables, tableau, 3 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 9 lignes			
		Variables	
		Dépendante	Indépendante
		DISTANCE_PUISSANCE	PARL_CONTROL
Nombre de valeurs positives		28	24
Nombre de zéros		0	3
Nombre de valeurs négatives		0	0
Nombre de valeurs manquantes	Valeur manquante de l'utilisateur	0	0
	Valeur système manquante	0	1

Linéaire

Récapitulatif des modèles			
Récapitulatif des modèles, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 0 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 4 colonnes et 4 lignes			
R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
,047	,002	-,038	11,681

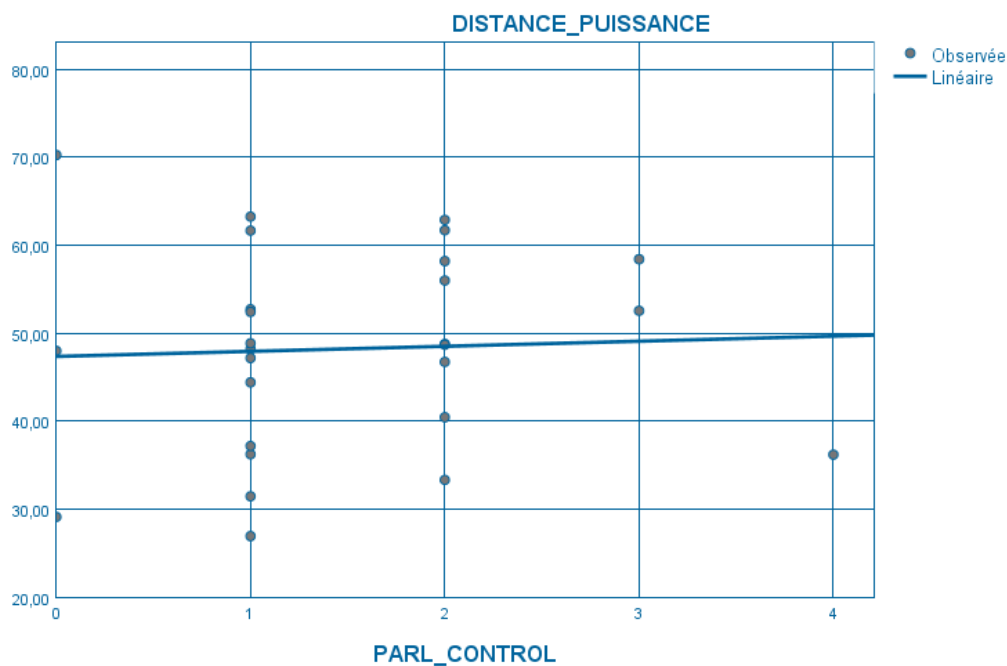
La variable indépendante est PARL_CONTROL.

ANOVA					
ANOVA, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 6 lignes					
	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	7,557	1	7,557	,055	,816
Résidu	3410,853	25	136,434		
Total	3418,411	26			

La variable indépendante est PARL_CONTROL.

Coefficients					
Coefficients, tableau, 2 niveaux d'en-têtes de colonnes et 1 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 6 colonnes et 5 lignes					
	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
PARL_CONTROL	,576	2,449	,047	,235	,816
(Constante)	47,368	4,269		11,097	,000

DISTANCE_PUISSANCE - Curvfit



Log

CORRELATIONS

```

/VARIABLES=DISTANCE_PUISSANCE EUROBAROMETER NB_SIEGES_TOTAL NBDEBAT_TOTAL PARL_CONTROL
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

		Corrélations				
		Corrélations, tableau, 1 niveaux d'en-têtes de colonnes et 2 niveaux d'en-têtes de lignes, tableau avec 7 colonnes et 18 lignes				
		DISTANCE_PUISSANCE	EUROBAROMETER	NB_SIEGES_TOTAL	NBDEBAT_TOTAL	PARL_CONTROL
DISTANCE_PUISSANCE	Corrélation de Pearson	1	,042	-,026	-,063	,047
	Sig. (bilatérale)		,831	,897	,756	,816
	N	28	28	28	27	27
EUROBAROMETER	Corrélation de Pearson	,042	1	,345	-,093	-,023
	Sig. (bilatérale)	,831		,072	,644	,909
	N	28	28	28	27	27
NB_SIEGES_TOTAL	Corrélation de Pearson	-,026	,345	1	,032	,026
	Sig. (bilatérale)	,897	,072		,874	,899
	N	28	28	28	27	27
NBDEBAT_TOTAL	Corrélation de Pearson	-,063	-,093	,032	1	,796**
	Sig. (bilatérale)	,756	,644	,874		,000
	N	27	27	27	27	27
PARL_CONTROL	Corrélation de Pearson	,047	-,023	,026	,796**	1
	Sig. (bilatérale)	,816	,909	,899	,000	
	N	27	27	27	27	27

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

