L'ECONOMIE POLITIQUE DES SYSTEMES DE PERMIS D'EMISSION NEGOCIABLES : LOBBYING POUR L'ALLOCATION INITIALE DES PERMIS

Julien Hanoteau
Groupe d'Economie Mondiale – IEP Paris

Jeudi 12 février à 14H45 – Salle 605 – 199, Bd Saint Germain

Ce travail propose une analyse positive, théorique et empirique, des marchés de permis d'émission négociables. Lors de l'élaboration de cet instrument de politique environnementale, le choix du mode d'allocation initiale des permis est primordial pour garantir l'efficience économique de la réglementation. Nous montrons que c'est aussi un enjeu politique qui suscite l'intérêt de groupes particuliers. Pour cela, nous étudions le comportement des lobbies qui tentent d'influencer l'allocation initiale de permis.

Dans une première partie, nous mettons en évidence le lobbying d'industriels pour les droits d'émission de SO_2 et qui est intervenu dans le cadre du programme américain *Acid Rain* de 1990. Le mode d'allocation initiale choisit par le régulateur (les parlementaires) apparaît comme le résultat d'un jeu non-coopératif d'influence politique pour la recherche d'une rente. Nous mesurons l'effort des lobbies de recherche de la rente par l'argent politique offert aux candidats à des élections aux Etats-Unis.

Dans une seconde partie, nous montrons que le choix entre vente et offre gratuite des permis n'est pas neutre en présence d'une distorsion politique (le lobbying) car il modifie l'équilibre du marché. La décision de vendre les permis ou de les offrir gratuitement exacerbe l'incitation d'un lobby représentant l'industrie polluante, à faire pression pour ou contre le resserrement de la contrainte environnementale. Il y a une analogie entre ce résultat et ceux des travaux ayant porté sur l'effet de distorsions économiques sur l'efficience des systèmes de permis négociables.

Nous étudions ensuite la relation d'influence politique entre le régulateur et des lobbies industriels qui participent à un jeu partiellement non-coopératif pour la distribution des permis. Les lobbies ont en commun de vouloir maximiser la quantité légale de permis mais s'opposent diamétralement sur leur répartition. En utilisant les outils de l'économie politique (Dixit et *alii* 1997), nous montrons que le régulateur manipule en priorité la distribution des permis pour satisfaire les groupes de pression, et les diviser, et ainsi maximiser son intérêt propre (sa réélection ou l'acceptabilité politique de sa réglementation). Malgré les apparences, cette situation est collectivement la pire pour les lobbies confrontés à un « dilemme du prisonnier ».

Nous étudions enfin l'interaction entre des lobbies industriels et écologistes lorsque ces derniers peuvent, comme c'est le cas sur le marché américain, acheter des permis pour les retirer et obtenir ainsi davantage de dépollution. Nous montrons que ce comportement peut être contre-productif car il exacerbe le lobbying de l'industrie polluante qui obtient que la réglementation environnementale soit fixée à un niveau encore plus lâche. Dans une seconde étape, les écologistes font du lobbying auprès du régulateur pour qu'il abaisse le plafond légal sur les émissions. Nous montrons que cette stratégie est toujours moins onéreuse que d'acheter les permis pour obtenir le même niveau de dépollution, toutes choses égales par ailleurs. Ce résultat s'appuie sur ceux d'études empiriques récentes montrant qu'aux Etats-Unis, les écologistes ont avantage à faire du lobbying, comparativement à d'autres groupes.