



HAL
open science

La sociologie politique des groupes d'intérêt et la construction européenne

Guillaume Courty

► **To cite this version:**

Guillaume Courty. La sociologie politique des groupes d'intérêt et la construction européenne. *Fare. Frontières, Acteurs et représentations de l'Europe*, 2011, 1, pp.93-111. hal-00995863

HAL Id: hal-00995863

<https://hal.science/hal-00995863v1>

Submitted on 24 May 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La sociologie politique des groupes d'intérêt et la construction européenne

Guillaume Courty, Sciences Po Lille – Ceraps

Extrait de l'article ayant obtenu le prix du Journalisme du Parlement européen, 2009

« Selon les statistiques du SEAP, un groupement de lobbys présents à Bruxelles, les entreprises américaines ont consacré 2,4 milliards d'euros en 2004 à des activités de lobbying alors qu'en Europe, ce chiffre atteint 90 millions d'euros tout au plus d'après les meilleures estimations disponibles. En juin, la Commission européenne a mis en place un système d'enregistrement volontaire des groupes d'intérêt dans lequel les lobbys doivent déclarer pour qui ils travaillent et pour quel montant, mais ce système est critiqué par presque tout le monde et il n'est pas du tout certain qu'il soit d'une quelconque utilité. Au Parlement européen, l'enregistrement est obligatoire et le registre comporte quelque 5 000 noms, pour environ 15 000 lobbys au total à Bruxelles ».

Bálint SZLANKÓ, "À Bruxelles, ils nous manipulent dans l'ombre", 6 Juillet 2008

Depuis la fin des années 1980, l'Union européenne est devenue un objet digne de recherche dans les sciences sociales. L'afflux des chercheurs sur ce terrain rend la lecture de leur production annuelle quasiment insurmontable. Au milieu de cette littérature, les groupes d'intérêt, qui étaient peu légitimes auparavant, sont revenus en grâce et composent désormais un cadre d'analyse fréquemment utilisé¹ quoique rarement sociologique. Comment les groupes d'intérêt sur le terrain européen ont-ils formé un objet légitime d'investigation ?

La réponse la plus simple est la suivante : lentement ! Mais, dans cette lenteur, il y a une alchimie très subtile de changements de posture des sciences sociales vis-à-vis d'une « Europe » entrée dans la vie quotidienne, banalisée même². Il a fallu d'un côté la valorisation de l'étude des relations internationales, discipline qui, avant la vogue pour l'humanitaire, n'était pas répandue en France et peu étudiée. Il faut y ajouter la possibilité de faire de la politique en faisant de la recherche pour que des chercheurs, surtout depuis le débat autour du projet de constitution, interviennent sur l'Europe pour y critiquer le tournant néolibéral. Il faut encore que ce terrain apparaisse comme quasi désert ou travaillé avec des perspectives très institutionnelles pour que beaucoup s'y engouffrent s'y croyant seul c'est-à-dire uniquement confronté à des anglo-saxons... Toutes ces combinaisons, dont l'étude mériterait de plus longues analyses, n'enlèvent pas la pertinence d'une critique sur l'état de cette recherche : pourquoi ces analyses sont-elles à ce point éloignées des composantes du métier de sociologue ? Pourquoi nombre des questions qui animent l'analyse de la politique par les sciences sociales n'y sont pas posées ? Pourquoi y-a-t-il aussi peu de différences entre la production journalistique – voir l'extrait mis en exergue – et la production politologique ?

En tentant de répondre à ces questions, il s'agira d'interroger la curieuse posture prise par la science politique face aux groupes d'intérêt dans l'Union européenne et de poser des questions qui n'y sont pas débattues. C'est en effet au moment où cette discipline a gagné son autonomie et conquis son indépendance qu'elle renoue avec une position aussi ancillaire que révérencieuse tant à l'égard du droit que des institutions.

L'étrange posture de la science politique face aux groupes d'intérêt

D'où viennent les concepts ?

1. Pour la France la publication de l'ouvrage de M. Offerlé officialise le retour en grâce de cet objet dans la sociologie politique (*Sociologie des groupes d'intérêt*, Paris, Montchrétien, [Clefs], 1994 pour la première édition) même si les travaux publiés depuis sous ce label n'ont souvent de sociologique que le nom.

2. Sur cette question, voir Georgakakis D., « La sociologie historique et politique de l'UE : un point d'ensemble et quelques contrepoints », *Politique européenne*, printemps 2008.

La réflexion classique de I. Hacking³ sur l'effet looping des concepts trouve une application très stimulante concernant le lobbying européen. Introduit par des chercheurs américains dès l'entrée en vigueur de la CECA, les concepts de groupes d'intérêt et de groupes de pression ont trouvé en France et dans d'autres pays de la CEE (notamment l'Italie et la Belgique) des politologues pour les y adapter. Avec ces spécialistes (Meynaud comme La Palombara⁴), ces concepts ont été inscrits dans les thèses néo-fonctionnalistes et sont devenus des instruments utiles au prêt à penser communautaire⁵.

Loin de connaître la disgrâce politique et académique rencontrée en France (dans les années 70-80, les travaux sur les « groupes de pression » s'amenuisent jusqu'à devenir des quasi symboles d'une science politique révolue), les « groupes d'intérêt » retrouvent⁶ avec la présidence de J. Delors une nouvelle raison d'être. Ils sont à nouveau perçus comme les soutiens et les acteurs des élargissements, ceux qui concernent les nouveaux États membres comme ceux qui, sur les nouvelles compétences, seront les acteurs du grand marché. C'est à ce stade que le mot « lobbying » trouve en France et à Bruxelles deux terrains propices même si les logiques d'implantation et d'expansion diffèrent⁷. L'effet looping est aussi rapide que violent. A peine revenu dans les mains des politistes, le mot devient une sorte d'évidence, un ensemble de relations qui ne posent plus problèmes. Il fonctionne avec la notion d'« influence »⁸, s'adapte parfaitement à ce flou qui fait confondre des individus avec des groupes et assure à tous les acteurs qu'ils occupent la bonne place dans le dispositif institutionnel. Les fonctionnaires écoutent, auditionnent, sollicitent pendant que ce qu'ils appellent la « société civile » prend une figure pour s'exprimer, demander, manifester. Le Parlement émerge, les États nations marchandent... l'intergouvernemental peut s'opposer au supranational dans les institutions comme dans les instances académiques. Ces notions sont également tellement chargées de politique, de morale et d'autres préjugés, que la recherche se condamne à ressasser les mêmes questions (*ie* : qu'en est-il de la démocratie ?) ou se limite à entretenir le flou sur les acteurs et les pratiques qu'elle devrait analyser déjà et avant tout comme des choses et non consacrer comme des évidences.

3. Hacking I., *Entre science et réalité. La construction sociale de quoi ?*, Paris, La Découverte, [Textes à l'appui], 2001.

4. L'étude des trajectoires des politologues spécialistes des groupes d'intérêt est une perspective très stimulante pour comprendre toute la charge émotionnelle et les présupposés éthiques que contiennent les concepts de groupes de pression. Pour les américains, comme souligné ailleurs (cf. G. Courty, *Les groupes d'intérêt*, Paris, La Découverte, 2006), l'arrivée en Europe est autant une démarche intellectuelle qu'une redécouverte de ses origines. Le politologue américain Joseph LaPalombara auteure de *Interest groups in Italian politics* (Princeton, Princeton university press, 1964) découvre l'Italie, pays d'origine de son père, dans les années cinquante. Il y a par la suite occupé les fonctions de premier secrétaire de l'ambassade des États-Unis à Rome et a conseillé plus d'une vingtaine d'entreprises américaines et européennes. Découvrir l'Europe et ses groupes d'intérêt rime donc également souvent avec l'entrée dans le jeu politique et montre la difficulté de s'en extraire. Entre 1950 et 1955, J. Meynaud a ainsi été consultant pour l'OCDE, pour l'Unesco et la CEE. Ses nombreux travaux sur les groupes d'intérêt ont été publiés en italien, espagnol et grec. Il a travaillé sur les groupes en France, en Afrique, en Grande Bretagne, en Italie, en Suisse, et en Belgique avec, pour finir, un travail sur la démocratie en Grèce pour les instances européennes.

5. L'origine de la thèse néo-fonctionnaliste est quasi systématiquement attribuée à E. Haas (*The Uniting of Europe. Political, Social, and Economic Forces, 1950-1957*, Stanford, Stanford university press, 1958) et, dans une moindre mesure à Leon N. Lindberg (*The Political Dynamics of European Economic Integration*, Stanford, Stanford university press, 1963). Cette paternité oublie un peu trop vite la polémique avec S. Hoffman et néglige complètement les travaux qui ont été publiés pendant vingt ans. Ces recherches démontrent pourtant que l'espace de la représentation des intérêts est déjà structuré et analysé. En dehors des travaux de J. Meynaud et D. Sidjanski publiés entre 1967 et 1969 et de ceux qui ont été consacrés au syndicalisme dans le marché commun, je renvoie principalement pour les années 1960-75 à Fritz Fischer (*Die institutionalisierte Vertretung der Verbände in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft*, Hambourg, Hansischer Gildenverlag, 1965), J. Caporaso (*The structure and function of European integration*, Pacific Palisades, 1974) et Emil J. Kirchner (*Trade unions as a pressure group in the European community*, Westmead, Saxon house, 1977).

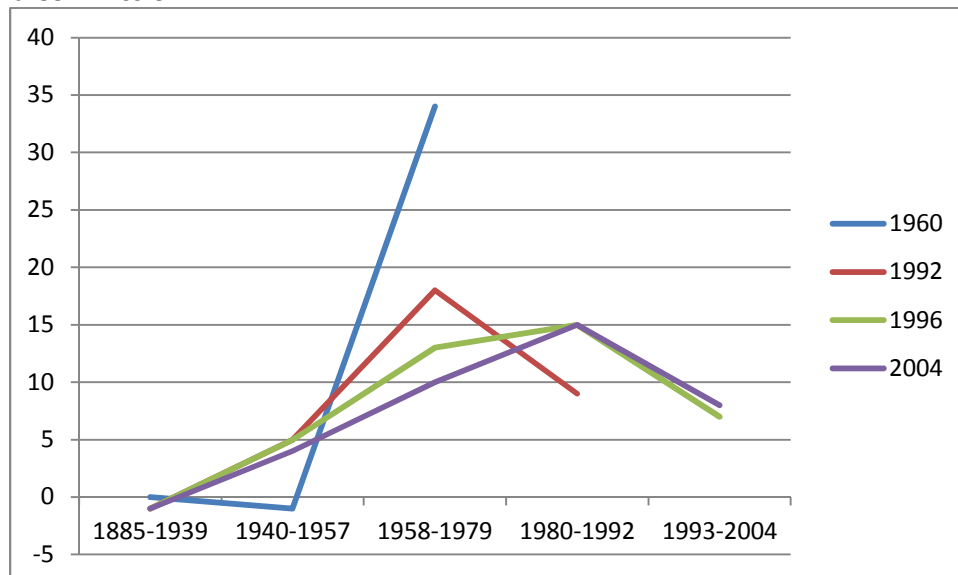
6. La participation du Comité économique et social (CESE) à l'affirmation du primat des groupes d'intérêt dans le processus d'intégration a été oubliée par la recherche. Il faut pourtant reprendre les deux rapports publiés en 1980 suivi de l'ouvrage coécrit par E. Kirchner et un administrateur du CESE sur les groupes d'intérêt pour comprendre que le monopole de la Commission en la matière était déjà relatif (cf. Kirchner E., Schaiwger K., *The Role of Interest Groups in the European Community*, Aldershot, Gower, 1981).

7. Même si comme le souligne O. Dard certaines caractéristiques culturelles françaises ont pu retarder l'émergence du lobbying, son invention à partir des années 1980 est la combinaison de trois processus. Les alternances politiques ont imposé à des collaborateurs politiques de continuer à travailler en politique en dehors du gouvernement (le lobbying leur en a offert la possibilité). Les cursus universitaires de science politique ouverts par la réforme de 1977 et les cursus des IEP spécialisés en science politique ont amené sur le marché du travail des jeunes diplômés sans débouchés immédiatement disponibles (le lobbying les a dotés d'un devenir professionnel). Enfin, les réformes de l'État et la thématique de la crise du syndicalisme ont démantelé des pans entiers de la consultation des « forces vives » (le lobbying a comblé ce vide institutionnel). Dans l'Union européenne, non seulement les élites ont pu plus facilement utiliser ces notions sans rappel à l'ordre ni contrôle, mais encore, elles ont trouvé des auteurs légitimes pour expliquer le bien fondé de leur démarche. Ce n'est qu'à partir de la fin des années 1990 que les usages bruxellois du lobbying interfèrent avec les usages parisiens.

8. Voir l'usage relativement répandue de la notion de « pouvoir d'influence » qui concerne avant tout les groupes d'intérêt sans préciser la ligne de démarcation entre les notions de « pouvoir » et « d'influence ».

Cet effet looping ne donne pas uniquement de la cohérence au système politique européen, il a d'autres conséquences sur notre travail. Il nous empêche de faire de la rétrospection ou, à l'inverse, permet de remonter jusqu'à d'étranges origines (certains chercheurs font ainsi des courbes des groupes d'intérêt commençant au milieu du XIXe siècle⁹). L'approche politologique vénère en effet certains exercices : faire une courbe montrant les variations de la création de groupes d'intérêt. Pratiquement tous les travaux s'y livrent ou reprennent une courbe mais aucun ne refait l'opération pour chaque source ou répertoire¹⁰. Tout se passe comme si la courbe était valable de tous temps, en 1960, 1992 comme en 2010. A l'opposé, les recherches menées dans le cadre du programme Pressure (Projet de recherche en sciences sociales sur les représentants d'intérêt économiques dans l'Union européenne) permettent de critiquer les sources à partir desquelles ces comptages sont faits et de reconstituer autant que possible des séries homogènes. Le graphique ci-dessous montre déjà qu'en prenant quatre éditions du répertoire de la Commission la moyenne de groupes créés par an change à chaque édition, se déplace dans le temps et qu'il est difficile de plaider l'accélération de la création depuis la modification des traités¹¹.

Graphique 1. Les courbes de moyenne annuelle de groupements créés selon quatre répertoires de la Commission.



Ces quatre courbes invitent à explorer l'espace de la représentation des intérêts. Les premières pistes sont les suivantes. Tout d'abord c'est la variation des groupes qui se mobilisent qui doit être précisée : qui va et vient dans les répertoires ? Qui est un interlocuteur stable ? C'est ensuite le flou sur les origines des groupes qui doit être analysé. Entre la date de dépôt d'un statut et la première réunion solennelle, l'histoire des groupes est fluctuante. Mais, ce flou est entretenu par la multiplication des statuts déposés (un groupe d'intérêt peut posséder plusieurs statuts dont chaque dépôt vaut « date de naissance »). Ce flou renvoie enfin à des stratégies : être présent depuis 1880 conforte la légitimité d'un groupement international alors que mettre en avant l'année 1957 assure celle d'un groupement communautaire. Il est fréquent qu'un groupe change de date en fonction des enjeux politiques (devenir « européen » en lieu et place du « communautaire » à partir de 1992 par exemple).

Quel est le terrain ? Les institutions ou les groupes d'intérêt ?

Le terrain travaillé par les politistes est souvent curieusement situé. Tout se passe comme s'ils n'avaient pas fait le choix de travailler sur des acteurs extérieurs aux institutions. Logiquement, l'analyse des groupes d'intérêt implique de prendre contact avec cet objet, d'en épuiser les sources

9. Voir la courbe commençant en 1843 publiée par Beyers J., Eising R., Maloney W., "Researching Interest Group Politics in Europe and Elsewhere: Much We Study, Little We Know?", *West European Politics*, 31:6,2008, p.1113.

10. Il serait intéressant déjà doser mettre en perspective les résultats obtenus, de confronter les méthodes utilisées et d'introduire la discussion. Voir par exemple Greenwood J., Aspinwall Mark, eds., *Collective Action in the European union. Interests and the new politics of associability*, Londres, Routledge, 1998 ; Balme R., Chabanet D., Wright V., eds, *L'Action collective en Europe. Collective action in Europe*, Paris, Presses de Sciences Po, 2002.

11. Sur ce point et ces données longitudinales, voir les hypothèses présentées dans Courty G. et Devin G., *La construction européenne*, Paris, La découverte, 2010 [1996 pour la première édition].

documentaires (archives, publications, notes de travail, courriers) et d'en multiplier les techniques d'enquête (entretiens, observations, analyse de contenu, traitement statistique...). Curieusement, les chercheurs font des va-et-vient entre les institutions et les groupes, glanant ici un texte de loi, là des auditions, ailleurs des comptes-rendus journalistiques. Il faudrait au moins qu'à chaque mouvement la problématique soit adaptée : les problèmes de perception et de réception des groupes quand on les analyse à partir des institutions, les questions de compétence et de sens pratique quand on les étudie dans leur confrontation avec les institutions et les médias. Il faudrait en plus que l'ensemble de ces acteurs (politiques, administratifs, journalistes et représentants d'intérêt) soit pensé comme un espace dont le chercheur ne connaît pas *a priori* les frontières, la structure, l'historicité et les règles du jeu.

De part et d'autres des frontières du champ politique¹², les changements de perspective des chercheurs entraînent une dépendance à l'égard de leurs sources. Ils valident des données, des histoires, des expériences mises en avant par les acteurs concernant ce qu'ils conçoivent comme du lobbying. Pour ceux qui travaillent sur les institutions, cela donne une reprise des données produites par les institutions dont rares sont ceux qui adoptent une posture critique (pour une exception, voir la précaution feutrée de Berkhout et Lowery sur les répertoires des groupes d'intérêt¹³) et encore plus rares sont ceux qui présentent ces données comme ce qu'elles sont : une tentative politique effectuée pour prescrire ce qu'est la réalité bruxelloise.

Ceux qui travaillent à partir des données des cabinets ou des entreprises, valident par exemple le marché du lobbying en reprenant les chiffres donnés par un consultant qui ne précise en rien d'où ils viennent (voir comment les chercheurs Coen et Richardson – 2009 – reprennent sans précaution les chiffres du consultant Guéguen¹⁴ que le Parlement avait déjà validé¹⁵). Avec de telles données, difficile de formuler des hypothèses pertinentes. Que penser par exemple de cette explication : l'augmentation supposée des groupes d'intérêt dans les années 1980 résulte de la modification des traités et de l'accroissement des compétences communautaires. Les auteurs de cette formule retrouvent alors, sans la nommer ni la réfléchir, la bonne vieille force du droit qui ici est réputée avoir donné une impulsion aux groupes d'intérêt. La thèse implicite donne toujours cette leçon d'histoire : avant l'Acte unique, la représentation des intérêts n'existe pas¹⁶. Après, tout est conforme à ce que les traités prescrivent, l'Union européenne étant en parfaite cohérence avec l'espace de la représentation des intérêts (les domaines de compétences créés ont des groupes d'intérêt, la réciproque étant vraie). D'autres schémas conceptuels sont utilisés pour affiner les démonstrations : avec l'introduction d'une nouvelle institution (le Parlement), la tactique des groupes se réoriente sans interroger d'où vient ce sens de l'anticipation ni montrer comment cette rencontre a eu lieu¹⁷.

Ce terrain est donc vide d'observations ethnographiques¹⁸, peu disert en entretiens¹⁹ et pauvre en exemples variés (combien de fois Yves Thibault de Silguy est-il cité comme la preuve d'une professionnalisation du lobbying ?).

12. Cette attention portée sur la focale que doit choisir le chercheur, soit observer les groupes depuis les institutions, soit comprendre les relations entretenues par les groupes avec les institutions, n'enlève en rien la pertinence de la problématique des *insiders / outsiders*. Elle n'est pleinement utilisable qu'une fois que l'espace est construit et analysé par le chercheur.

13. Berkhout J., Lowery D., « Counting organized interests in the European Union : a comparison of data sources », *Journal of European Public Policy*, 15:4, 2008, p.489-513.

14. Les publications de D. Guéguen (dont *Lobbying européen*, Paris, LGDJ, 2007) ont présidé à la diffusion de beaucoup de certitudes dont le chiffre d'affaires du lobbying ou cette autre mythologie (80% du droit est d'origine bruxelloise). L'ouvrage de Coen et Richardson est le dernier état de la recherche mainstream sur la question : *Lobbying the European Union : Institutions, Actors and Issues*, Oxford, Oxford university press, 2009.

15. Cf. Parlement européen, *Lobbying in the European union: current rules and practices*, Avril 2003, série des affaires constitutionnelles.

16. Entre les travaux de J. Meynaud et les premières publications de S. Mazey et J. Richardson le désintérêt de la science politique française est frappant. Les rares enquêtes menées et publiées sont curieusement absentes des bibliographies les plus fréquentes.

17. La cohérence entre les institutions et les groupes d'intérêt est un des artefacts de la recherche disponible. Bizarrement, dans ces travaux, aucun lobbyiste ne se trompe de guichet, aucun dossier ne se perd dans le dédale des bureaux, aucun rendez-vous ne tourne mal, aucun lobbyiste ne fait taire un concurrent. Comme le soulignait fort utilement M. Douglas (*Comment pensent les institutions*, Paris, La Découverte, [Recherches], 1999), l'approche dérivée des problématiques du *rational choice* (dont les groupes d'intérêt sont un des produits) prédispose à l'auto-contemplation narcissique des institutions : elles nous font oublier les expériences incompatibles avec elles et rappellent les événements qui soutiennent une vision du monde complémentaire de la leur.

18. A l'exception de Demortain D., « Le lobbying à Bruxelles, ou la politisation comme métier », *Terrains & travaux*, n°8, 2005, p.34-52.

19. Il est plus facile de trouver le nombre d'entretiens réalisés par les chercheurs que leurs extraits.

Documents non critiqués dont l'élaboration, le contenu, les effets ne sont pas au centre des analyses, cette littérature politologique sur les groupes d'intérêt respecte de curieuses règles de la méthode d'analyse des sources documentaires. Toute la difficulté est donc de pouvoir cumuler nos expériences, d'être assurés qu'il y a une progression de notre connaissance grâce à toutes ces enquêtes.

Quelles sont les données statistiques disponibles sur le lobbying ?

Toute enquête en sciences sociales commence par interroger les modalités de collecte, d'agrégation, de publication des statistiques disponibles pour comprendre leurs effets et leurs usages. Ces réflexions qui sont au centre de la méthode sociologique ont impliqué des recherches spécifiques sur les savoirs d'État dont les statistiques²⁰.

L'Union européenne exonère sur ce terrain également le chercheur de nombre de réflexions. Les Eurobaromètres sont utilisés sans questionnements préalables. Les données concernant le lobbying font l'objet de la même légèreté. Pourtant les données disponibles ont deux biais. Le premier est de correspondre à une très classique stratégie d'imposition du sens avec la publication d'un ordre de grandeur par les institutions. Concrètement depuis 1992, date de la célèbre communication de la Commission sur la dialogue avec les groupes d'intérêt²¹, tous les observateurs – y compris les chercheurs – reprennent les chiffres publiés par les institutions sur le lobbying : entre 1000 à 3000 groupes et 15.000 à 30.000 individus. La fourchette est large et satisfait tout le monde. Les membres des institutions car ils démontrent qu'ils sont incontournables (le Parlement a suivi la Commission en produisant ces propres chiffres à partir de 1996). Les acteurs du lobbying car ils sont ainsi rapportés à Washington, certains ayant même osé plaider que Bruxelles était devenue la capitale mondiale du lobbying. Les chercheurs car ils peuvent faire des équations aussi incroyables que farfelus²² comme celle-ci : avec 15.000 fonctionnaires (sic) la Commission favorise les groupes d'intérêt pour obtenir de l'information qu'elle ne peut pas collecter elle-même (Coen et Richardson, 2009, p.8²³). Même les chercheurs qui allient le militantisme à leurs travaux reprennent les chiffres avec la même certitude. Qu'ils luttent contre le lobbying (voir les travaux de D. Miller) ou qu'ils plaident sa reconnaissance (Coen ou Greenwood²⁴), les chiffres officiels sont une représentation du réel utiles pour mieux le critiquer, le remettre en cause ou le défendre. Les lecteurs enfin ne peuvent que croire dans l'importance du phénomène qu'on leur présente ainsi. Aucune comparaison ou mise en perspective ne leur est apportée : que représentent les 90 millions d'euros du lobbying par rapport au marché de la publicité en France, Allemagne, Grande Bretagne ? D'où proviennent ces budgets ? Que financent-ils ?

Le second biais est beaucoup plus dommageable encore. Les observateurs n'arrivent pas systématiquement à accommoder correctement leur cadre d'analyse avec la réalité observée. Avant 2008, deux ordres de grandeur sont utilisés par les institutions : celui qui dénombre les organisations (le nombre de groupes) et celui qui dénombre les individus (le nombre des lobbyistes). Cette dualité est due au fait que depuis 1960, la Commission répertorie des organisations alors que le Parlement

20. Voir notamment les travaux d'A. Desrosières (*La Politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, Paris, La Découverte, [Textes à l'appui], 1993) et M. Volle (*Histoire de la statistique industrielle*, Paris, Economica, 1982).

21. Commission européenne, *An open and structured dialogue between the commission and special interest groups*, 1992, SEC (92) 2272.

22. Voir les 70.000 rencontres des parlementaires avec des représentants d'intérêt, estimation de Corbett en 2005 reprise par Coen et Richardson, *op cit.*, p.9.

23. Outre le fait que cette explication par la dépendance cadre mal avec l'économie du travail de la Commission, ces chiffres évitent d'interroger les sources permettant de compter le nombre de fonctionnaires en poste. Si on considère le budget de l'Union, la Commission a compté environ 15.000 fonctionnaires à la fin des années 1980. Il n'y a avait pas alors les fameux 15.000 lobbyistes. Le dernier budget exécuté, celui de 2007, précise qu'il y avait alors 33.681 fonctionnaires à la Commission. Quant aux 15.000 lobbyistes ils sont actuellement une rumeur qu'aucun décompte sérieux ne vient corroborer.

24. La position intellectuelle de Greenwood n'est peut-être pas étrangère à ses activités de consultants. Pour apprécier celle de Coen, son rapport au Parlement européen montre toute la souplesse de ses démonstrations, les chiffres étant changés dans la formule pour mieux convaincre ce nouvel auditoire : "Nowhere is this truer than in the European public policy process where some **15,000 Commission and European Parliamentary officials** face some **20,000 lobbyists** on a daily basis » in « Lobbying in the European Union », European Parliament's Committee on constitutional affairs, novembre 2007, p.3.

enregistre, lui, depuis la mise en forme de sa procédure d'enregistrement (entre 1991 et 1997), les individus qui représentent des groupes d'intérêt. Avec le lancement en 2008 par la Commission européenne de l'Initiative européenne pour la transparence, les deux institutions enregistrent désormais toutes les deux des représentants d'intérêt. Mais, très rares sont les travaux qui ne confondent pas à un moment de leur démonstration la dimension individuelle avec la dimension organisationnelle. Très rares sont également ceux qui peuvent remonter dans le temps en prenant la bonne mesure de la réalité qu'ils suivent (ils passent ainsi du nombre des groupes à ceux des individus sans toujours s'en apercevoir).

Où et qui sont les acteurs ?

Les américains ont un avantage : il y a un seuil financier à partir duquel un individu entre dans la catégorie de lobbyistes (ce seuil est celui du revenu perçu qui impose de s'enregistrer comme lobbyiste). Cette entrée dans le registre – et donc dans la catégorie de lobbyiste – peut n'être que conjoncturelle car une personne, président d'association ou avocat, se trouve chargée de défendre la position de son organisation ou de son client devant les institutions du fait de la discussion d'un texte qui le concerne. Sommés de déclarer les sommes affectées à cette activité tous les trimestres depuis le *lobby act* de 1946, cet individu sera devenu, l'espace d'un débat un lobbyiste. Après, il redeviendra le président ou l'avocat qu'il était, montrant ainsi toute la pertinence de la dichotomie élaborée dès les années 1950 pour différencier les groupes d'intérêt des groupes de pression. Mais ce seuil financier permet également de prendre en compte les permanents d'organisations de représentation des intérêts, ceux qui déclarent des revenus annuels les faisant entrer régulièrement dans le cadre de la déclaration obligatoire (cette formule est également présente au Canada)²⁵.

Les chercheurs ont ainsi à leur disposition un espace de professionnels de la représentation des intérêts (ils vivent de et pour le lobbying) dans lequel se trouve un noyau dur (ceux qui en vivent exclusivement à temps plein) autour duquel gravitent des intermittents (ceux qui en vivent momentanément ou occasionnellement) : à la lisière résident les amateurs (ceux qui ne gagnent pas assez pour faire l'objet de la réglementation) ou les clandestins (ceux qui ne souhaitent pas apparaître au grand jour en se déclarant). En partant de cette typologie, ils analysent les répertoires de pratiques et s'interrogent sur leur variation dans cette espace et selon les conjonctures.

Il faudrait transformer cette spécificité américaine en questions pour pouvoir composer l'espace des représentants d'intérêt travaillant dans l'Union européenne. La première concerne le lieu d'exercice : se trouvent-ils à Bruxelles ? Dans un autre site institutionnel (Luxembourg, Strasbourg) ou dans une capitale européenne ? A cette première question succède celle sur le temps consacré à cette activité dans ces lieux : à temps plein ou à temps partiel. Quel ensemble de pratiques recouvre le « lobbying » : de la représentation, de la plaidoirie, de l'expertise, de la communication, du conseil ? Puis bien d'autres devraient suivre concernant les carrières, les compatibilités de cumul de fonction dans l'espace et dans le temps, les reconversions...

Quelle discipline analyse les groupes d'intérêt ?

Répondre à cette question peut-être simple et rapide : la science politique est la discipline mobilisée. Qualifiée de discipline carrefour par P. Favre, composée dit-on quasi exclusivement de sociologie, on cherche souvent en vain la présence d'une problématique sociologique. Cette sociologie des groupes d'intérêt est en effet faite sans référence aux sociologues classiques (où sont Marx ? Weber ? Durkheim ?). Faute de sociologie, il est donc extrêmement difficile de caractériser la discipline intellectuelle mobilisée dans ces enquêtes. Ces analyses des groupes d'intérêt ressemblent beaucoup à ce que Foucault écrivait sur l'histoire des idées quand il soulignait qu'elle n'avait ni « rectitude ni fixité » et qu'elle composait « la discipline des langages flottants »²⁶. La ressemblance avec l'histoire

25. Sur tous ces points, voir l'enquête classique sur l'espace du lobbying à Washington, Heinz J.-P., Laumann E. O., Nelson R. L., Salisbury R. H., *The Hollow core. Private interests in national policy making*, Cambridge, Harvard University Press, 1993.

26. Foucault M., *Archéologie du savoir*, Paris, Gallimard, 1969, p.179s..

des idées se retrouve également dans son efficacité politique²⁷ et dans les réponses simples que ses disciples peuvent donner à des questions complexes (qui gouverne ? qui fait la loi ?). Cette discipline repose en plus sur un silence, un non questionnement, un déni de formulation des « lois » sociologiques classiques. Pour en faire le tableau, il faut dresser l'état des silences. Premier vide : le lobbying à Bruxelles connaît peu la loi de la concurrence quasiment pas celle du monopole de la violence symbolique. Autre absent : il n'y a pas de luttes entre générations et les institutions n'ont pas le dernier mot. Peu importe la formation ou l'origine des représentants d'intérêt, ils sont réputés américanisés qu'ils aient, ou non, été formés aux États-Unis ou en Europe (qu'en est-il des acteurs des 12 derniers États membres ?). L'absence de concurrence se retrouve entre nationalités, sexes, origines sociales, origines des trajectoires professionnelles (la politique ne forge pas un ethos particulier ? pourquoi des organisations sont-elles très féminisées et d'autres pratiquement pas ?). Ces acteurs n'ont pas de maître à penser (qui sont les « grandes » figures ?), d'oppositions théoriques, de mauvais joueurs ou de recettes pratiques : ils font tous du lobbying. Ils n'ont donc pas de points de vue divergents (en dehors de ceux qui sont « contre » comme Alter-EU). Un autre vide concerne leurs contraintes professionnelles : ils ont des clients ou des mandataires qui ne remettent pas en cause le consultant ou le représentant suite au travail accompli. Celui qui plaide le dossier ou qui représente l'organisation le fait en toute quiétude, sans remise en cause ni difficulté pratique. D'ailleurs, sous la plume du chercheur, celui qui parle au nom des autres devient « le groupe d'intérêt » et se voit conférer volonté, conscience, stratégie et humeur. Un dernier silence surprend : les dossiers sur lesquels ils travaillent ne nécessitent pas d'explications en interne, de discussions, de compromis (qui travaillent et comment sur plusieurs dossiers à la fois ?). Tellement obnubilés par le fait qu'ils cherchent à obtenir une prise en compte de leurs intérêts, les chercheurs ne font pas rentrer dans le cadre de leurs enquêtes les autres retombées d'un dossier, les effets qu'il peut avoir sur le lendemain (garder ou perdre son client) ou les échecs qu'il peut impliquer²⁸.

Quels paradigmes : pluraliste, néo-pluraliste, élitiste, néo-coporatiste ?

Dans sa version la plus connue, un paradigme permet de découper des faits, de formuler des hypothèses, de les vérifier et de convaincre des collègues du bien fondé de sa découverte. Dans la recherche disponible, de nouveaux silences surprennent. La rupture avec le behaviorisme n'est pas discutée. Elle pourrait être considérée comme trop ancienne mais ce n'est certainement pas la bonne raison. Certains des débats américains autour du néo-pluralisme ou autour de la critique du choix rationnel qui ont encore lieu seraient pourtant intéressants pour introduire du doute dans les modèles théoriques utilisés²⁹.

Le débat sur les biais de la représentation des intérêts est à ce titre étrangement absent : quels intérêts n'arrivent pas à se faire entendre à Bruxelles ? Qui s'auto-exclut de cet espace ? Les deux questions ont été à l'origine de la reformulation du paradigme pluraliste. Elles permettraient peut-être de ne plus être tributaires des listes d'acteurs préfabriquées par les institutions pour comprendre le lobbying. Ces questions ont également été à l'origine des problématiques sur les niches sectorielles (comment une aire particulière de compétences est structurée par des règles du jeu spécifiques tout en maintenant en place des acteurs inconnus ailleurs). A la lecture de ces travaux, il devient difficile de continuer à écrire que les groupes ont des relations avec « La » Commission ou « Le » Parlement tellement ces institutions sont éclatées en autant d'aires de jeu aux configurations changeantes et aux règles du jeu particulières. Là aussi quelques questions seraient précieuses. Quelle DG de la Commission a le carnet de relations le plus dense ? Quand la Commission

27. Cette efficacité politique n'est pas le fruit du hasard. Les protagonistes de cette théorie participent en même temps à la réflexion des politiques, à la formation des novices et à la vulgarisation dans l'espace public. Voir par exemple l'European Center of Public Affairs <http://www.publicaffairs.ac>.

28. La problématique de l'échec n'a pas été reprise depuis sa formulation in Meynaud J., Chabanol D., « Comportement des groupes dans les situations d'échec », *Revue Française de Science Politique*, 1962, n°1, p. 27s.

29. Pour une synthèse de ces débats cf. McFarland A. S., *Neopluralism. The Evolution of Political Process Theory*, Lawrence, University of Kansas, 2004. Pour disposer d'un état de la recherche américaine, se reporter à la septième édition de Cigler A. J., Loomis Burdett A., eds., *Interest Group Politics*, Washington, Congressional Quarterly Press, 2007.

a-t-elle reçu un mandat général l'autorisant à auditionner systématiquement sans en référer *a priori* au Conseil³⁰ ? Quels parlementaires n'ont pas de relations avec des lobbyistes ? Lesquels en ont dans plusieurs de leurs domaines de compétence ? En se plaçant dans les groupes maintenant, comment se fait-il que sur un dossier précis des organisations n'agissent que sur quelques parlementaires quand d'autres se concentrent sur la DG de la Commission et que très rares sont ceux qui transmettent leurs informations à tout le monde³¹. Tous les représentants d'intérêt n'ont pas la même conception de leur métier : certains valident la thèse de la spécialisation du travail parlementaire en ne s'adressant pas aux élus qui ne travaillent pas sur le sujet et d'autres consacrent la thèse de l'homogénéité de l'institution en éditant leur mémo à l'identique pour tous les élus. Ces avancées obtenues en critiquant le pluralisme ont également amené la discussion sur la pertinence et la difficulté d'utiliser le concept de « réseaux ». Elles ont aussi ouvert sur la formation des noyaux creux (ces espaces dans lesquels les institutions ne sont pas le centre d'attraction et dans lesquels personne ne peut savoir en temps réel qui fait quoi et auprès de qui). En ne débattant pas sur le paradigme opératoire pour penser l'Union européenne (ou en considérant que le pluralisme ou le néo-corporatisme s'applique *ipso-facto*), il est difficile de s'inscrire dans des débats proprement académiques. C'est pourtant à ce prix que la rupture avec le sens commun du lobbying est envisageable.

Le lobbying : quelles compétences, quelles pratiques ?

Depuis les années 1990, le mot « lobbying » est utilisé quotidiennement par les journalistes, les acteurs de l'UE, des citoyens et des chercheurs. Avant cette décennie, il était utilisé pour évoquer en France les relations de certains groupes sociaux avec les pouvoirs publics et ne concernait que certains auteurs, rares et isolés. L'arrivée concomitante des travaux anglo-saxons sur l'Europe³², des communications de la Commission et des consultants offre un vocabulaire permettant de voir en même temps la vie politique française et la vie bruxelloise, de relier l'évolution de l'une sur l'autre tout en prenant une posture morale ou accusatoire sur la dérive d'un système ou de digresser sur la métamorphose de la démocratie³³.

Utilisé comme notion (concept serait inapproprié), le lobbying pose plus de problèmes qu'il ne permet d'en résoudre. Il brouille déjà et avant tout les frontières de l'espace politique que l'on observe. Où sont les politiques et où sont les représentants d'intérêts ? Si beaucoup trouvent que la clarté règne, comment classer les experts enrôlés par la Commission ? Où situer l'équipe de relations institutionnelles de la représentation permanente de la France ?

Pour reprendre une question débattue aux États-Unis, quelle compétence prime : le « Who you know » ou le « what you know » ? Il n'est pas possible d'avancer dans ces terrains tant que le lobbying n'est pas pensé comme un ensemble de pratiques. Quelle pratique ? Tout en étant d'accord avec L. Badel³⁴ pour ne pas faire du lobbying une pratique de second ordre, encore faut-il en faire un

30. L'ouvrage de W. Hallstein montre que cette capacité n'était ni générale ni absolue pendant son mandat de président (*L'Europe inachevée*, Paris, R. Laffont, 1970).

31. Lors d'une enquête sur la directive 2003/42/EC relative aux accidents dans le transport aérien, cette répartition donnait l'éparpillement suivant : 60 organisations avaient transmis des informations à la DG de la Commission dont seize administrations. 39 organisations étaient considérées comme des partenaires par la formation Transport du Conseil des ministres et 33 figuraient dans le répertoire de la Commission. Seuls quatre étaient cités en même temps par la Commission et le Conseil. Au Parlement, 62 personnes avaient demandé leur accréditation pour 27 organisations. Sur un total de 103 organisations mobilisées sur ce dossier, trois étaient présentes devant les trois institutions, huit étaient inscrites simultanément au PE et à la Commission (aucune au Parlement et au Conseil). Cf. G. Courty, P. Mahaud et J. Schliesser *La croissance du transport aérien en Europe vue par les acteurs politiques en Europe (2000 - 2006)*, Rapport Politis, Eurocontrol, Janvier 2007, 135p.

32. Entre 1990 et 1993, les premiers travaux d'une nouvelle génération de chercheurs sont publiés dont Andersen S., Eliassen K. A., «European community lobbying», *European journal of political research*, 20, 1991 ; Gardner J. N., *Effective lobbying in the European community*, Deventer, Kluwer law and taxation publishers, 1991 ; Philip A. B., éd., *Directory of pressure groups in the European community*, Harlow, Longman, 1991 ; Greenwood J., Grote J. R., Ronit K., eds., *Organized interests and the European community*, London, Sage publications, 1992 ; Mazey S., Richardson J., eds., *Lobbying in the European Community*, Oxford, Oxford university press, 1993.

33. Sur cette manière classique d'interroger les groupes d'intérêt, voir pour l'Union européenne S. Saurugger, "Interest Groups and Democracy in the European Union", *West European Politics*, vol. 31, n°6, November 2008, pp.1274-1291.

34. Badel L., *Un milieu libéral et européen, Le grand commerce français 1925-1948*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de France, 1999, p.1.

répertoire de pratiques. C'est là que réside la principale difficulté dont quelques exemples seront peut-être utiles.

Première pratique incontournable : réaliser un dossier de presse agrémenté de communiqués. Devant de tels dossiers les chercheurs s'arrêtent et s'inclinent. Ils sont pour eux la manifestation du lobbying alors qu'ils devraient être l'objet de la recherche. L'organisation en produit-elle régulièrement ? A-t-elle un service de presse ou passe-t-elle par un cabinet spécialisé ? Les dirigeants proviennent-ils du journalisme ? Lequel ? Ce dossier une fois imprimé a-t-il atterri dans la poubelle³⁵ des acteurs politiques ou a-t-il été archivé ? A-t-il été à l'origine de l'entrée d'une information non disponible auparavant dans le champ politique ? A-t-il, grâce à la forme de son exposé, emporté la conviction d'un destinataire ? A-t-il été une anticipation des attentes du destinataire qui a ainsi pu reprendre l'énoncé car il lui a semblé être ce qu'il pensait du problème ? Sur ce seul objet, toute cette batterie de questions (et d'autres) est disponible. Ce n'est qu'après les avoir posées qu'il est peut-être possible (mais utile ?) d'utiliser le terme lobbying pour englober tout ce qui vient d'avoir lieu. Mais est-ce pertinent de ne pas ouvrir cette boîte noire ?

Autre pratique aussi incontournable : demander un entretien avec un parlementaire. L'agenda du politique a fait l'objet d'une conceptualisation pour comprendre la consécration d'un problème dans les institutions. Mais l'emploi du temps des élus et des fonctionnaires peut-il être l'objet d'une attention aussi précieuse ? Qui rencontre qui ? Où ? Combien de fois ? Comment peut-on faire la différence entre des relations de connivences, de collusion et de collaboration ? Qui écoute et comprend le mieux qui ? Là aussi, il est plus facile de conclure que l'intensité du lobbying est de plus en plus marquée sur le Parlement européen depuis le traité de Maastricht que de rechercher les parlementaires qui reçoivent, dans quel cadre, avec quels moyens, pour faire quoi et à quelle échéance. C'est pourtant aussi ainsi que l'on peut contribuer par l'analyse des groupes d'intérêt à la compréhension du travail politique.

Quelles organisations : création? Maintenance? Façade ?

Beaucoup de silence de la recherche ont été mis en avant. Il faut maintenant faire de la place à tout ce qui est dit. Les chercheurs sont focalisés sur la typologie des acteurs en présence (voir les travaux de Greenwood ou Chabanet³⁶). Ils retrouvent d'ailleurs sur cette question l'intérêt des politiques, des administratifs et des journalistes. Certains bricolent des nomenclatures plus ou moins différentes de celles que les institutions font et refont sans se soucier, déjà et avant tout, du changement d'échelle impliquée, sans transformer ces catégories en objet de recherche et en interrogation sur les modalités de l'action (que servent-elles à classer et avec quels usages ?). Les pourcentages qu'ils donnent ne permettent ni de régresser dans le temps ni de saisir des variations et encore moins de faire des comparaisons. Sont retenues, mais très rarement, les catégories d'acteurs (lobbyistes, consultants, permanents) et quasi systématiquement celles des organisations (cabinets, associations, syndicats...) et celles des domaines d'intervention revendiquée par les acteurs eux-mêmes (régulation des marchés, santé, transports...).

A cette production de catégories correspond un détournement de problématique. Logiquement, les typologies sont utilisées pour saisir des différences manifestes entre certaines formes d'organisation. La plus célèbre est celle d'Olson³⁷ qui déduisait de la taille du groupe (le nombre d'adhérents) un enjeu économique plus ou moins possible à résoudre : inciter et rétribuer les membres. Cette perspective n'a pas été suivie alors que certaines organisations ne sont que des entreprises unipersonnelles, d'autres n'ont que des fédérations comme adhérents : pour le plus grand nombre, nous ne savons même pas quelles sont les relations entretenues par les membres entre eux et avec la direction (des congrès ? réunions ?).

35. L'enquête menée sur le courrier des parlementaires montre que la poubelle est de loin la destination privilégiée des documents transmis par les groupes d'intérêt (G. Courty, T. Havel, « Le Courrier parlementaire français. Enjeux et variations d'un travail politique routinier », in Courty G., éd., *Le travail de collaboration avec les élus*, Paris, Michel Houdiard éditeur, 2005).

36. Voir notamment Greenwood J., *Interest representation in the European Union*, Basingstoke, Palgrave MacMillan, 2007 et Balme R., Chabanet D., *European governance and Democracy. Power and protest in the EU*, Plymouth, Rowman & Littlefield publishers, 2008.

37. Olson M., *La Logique de l'action collective*, Paris, PUF, [Sociologies], 1978 (première édition américaine, 1965).

Dans la littérature disponible, la catégorie forgée dans les années 70 de *public interest groups* (Pig) est utilisée³⁸. Contrairement à un usage rapide de cette notion, elle ne vise pas uniquement l'émergence des mobilisations autour des causes consensuelles ou des droits civiques. Elle concerne une forme d'organisation qui ne monopolise pas les biens politiques obtenus : ils en font bénéficier tout le public, adhérent ou non³⁹. Or pour satisfaire le plus grand nombre, il leur faut aller systématiquement dans le champ politique : être présent dans les médias devient donc un moyen de montrer le travail accompli en politique, l'exercice de cette fameuse influence. Quelle est la pertinence de cette notion dans l'Union européenne ? Où est le public de ces groupes ? En dehors du simpliste constat de l'arrivée des thématiques environnementalistes, quelle organisation tente de redistribuer à tout citoyen européen un bien politique obtenu suite à une mobilisation ? Quel bien est recherché, la prise en compte médiatique de la demande effectuée ou l'obtention d'une directive ou d'un règlement ?

Des travaux reprennent une dimension classique des groupes d'intérêt : certains sont créés par les pouvoirs publics. Le rôle de la Commission est donc souligné dans cette contribution de l'institution européenne à la composition d'un échantillon d'interlocuteurs aussi efficaces que dociles. Si la pratique est classique elle repose néanmoins sur des ressources financières bien moins volumineuses que celles utilisées par les États nations. Là aussi des questions ne sont pas déclinées. La dichotomie introduite dans la recherche entre la question de la création des groupes et celle de leur longévité permettrait de ne plus reprendre à son compte la version héroïque que la Commission publie sur son propre rôle⁴⁰. Il ne suffit pas en effet de verser des fonds ou de fournir des statuts pour faire durer un groupe d'intérêt. Le maintien du groupe implique d'autres coûts et d'autres logiques que la seule incitation à créer une organisation. Ce pan de la recherche est lui-aussi en jachère dans l'UE.

Quelles relations : pouvoir ? influence ?

Nombre de chercheurs présupposent que les personnes interrogées savent comment ils ont réussi à avoir de l'influence sur telle ou telle institution : il suffit d'ailleurs de leur poser la question⁴¹. La même certitude se trouve dans les récits des consultants qui détaillent l'art et la manière d'être influents à Bruxelles. Finalement tous sont d'accord pour continuer à utiliser cette « vieille » problématique behavioriste qui permet tout aussi bien de démontrer l'utilité du lobbyiste que de plaider sa nécessaire réglementation. Il faut dire que la notion est suffisamment floue pour permettre un tel usage⁴².

Dans cette influence, interviennent des écrits. Pour les uns, c'est lors d'une conférence de presse qu'ils ont convaincu des parlementaires en leur transmettant le dossier de presse rédigé à cet effet. Pour les autres, c'est l'argumentaire (le fameux *position paper*) qui, transmis au fonctionnaire chargé du dossier, a changé sa perception du problème et lui a fait prendre en compte l'alinéa rédigé à son intention. Inutile de continuer à décliner la litanie des papiers au pouvoir magique. Il est plus utile de s'arrêter ici pour tenter de trouver le cadre d'analyse qui convient.

Comme pour nombre d'institutions nationales, la recherche consacre l'importance des formes scripturaires dans les institutions européennes. Il faudrait peut-être ouvrir le répertoire sur toutes les pratiques et les rituels qu'il convient d'orchestrer pour faire lire, recevoir, surligner, annoter ou

38. Voir notamment l'usage taxinomique qu'en font J. Greenwood et M. Aspinwall (éds., *Collective Action in the European union. Interests and the new politics of associability*, Londres, Routledge, 1998) qui les opposent aux représentants des milieux d'affaires, aux syndicats, aux professions, aux autres et aux inclassables.

39. Ce concept a été introduit et formulé par Berry Jeffrey M., *Lobbying for the people. The political behavior of public interest groups*, Princeton, Princeton University press, 1977.

40. Voir la publication du budget de la Commission Prodi pour les Ong (dont les syndicats et les organisations professionnelles) avec la réflexion sur les « bonnes pratiques » qu'il convient d'étendre in « The Commission and non-governmental organisations : building a stronger partnership », janvier 2000.

41. Tout le problème est alors de savoir quelle langue le sociologue parle lors des entretiens. En utilisant le mot « influence » comme question qui va de soi, le risque est de ne pas explorer ce que les interviewés entendent par là. Sur le terrain du lobbying, le chercheur doit arriver à se défaire de tout ce qu'il partage avec des acteurs qui ont largement été formés dans les cursus de science politique.

42. La critique et la remise en cause de la notion d'influence est au centre de la critique du behaviorisme et du pluralisme dans la science politique américaine. Les réflexions critiques en Europe sont rares. Voir les passages consacrés à cette notion dans G. Courty (2006) et M. Offerlé, *Sociologie des organisations patronales*, Paris, La Découverte, [Repères], 2009.

archiver un écrit. Mais, même en dehors de cette ouverture, deux questions sont ici aussi à préciser et à approfondir. Le lobbying est-il une relation causale ou une corrélation ? La corrélation entre les pratiques des lobbyistes et celles des acteurs politiques posent la question de l'enchaînement dans le temps des actions des uns et des autres. Qu'est-ce qui doit et peut-être entrepris avant l'adoption d'une norme européenne (ce qui peut et doit être enchaîné, corrélé dans le temps ?) ? Autrement formulé, quand l'écrit peut-il mettre en forme l'enjeu ? Quelles formes sont considérées comme les plus efficaces ? Qu'est-ce qui peut y être associé ? De l'oral ? Des échanges de courriers ? Une médiation ?

Cette première série de questions permettrait d'exhumer le sens politique tactique des staffs, de découvrir les logiques des interactions politiques et également de découvrir la variation des compétences présentes. Une autre question devrait y être ajoutée. Qu'est-ce qui a une chance de faire modifier le texte en cours d'élaboration ? La causalité (faire en sorte que le texte change en agissant sur les brouillons ou sur autre chose) peut renvoyer là aussi à une découverte d'un sens politique mêlant des connaissances techniques (les procédures en vigueur), des connaissances humaines (les administrateurs et collaborateurs) à de la pensée magique (croire qu'en offrant un déjeuner la loi peut changer ou croire que c'est en rencontrant *de visu* un élu qu'on peut le convaincre).

Beaucoup de paragraphes consacrés à la fameuse pression sur les pouvoirs publics rentrent dans le cadre de l'une ou l'autre de ces questions mais en évitant soigneusement d'apporter une réponse ou en évitant de préciser quelle hypothèse est suivie (la causalité ou la corrélation). Qu'est-ce qu'une campagne de presse ? De la pensée magique des représentants d'intérêt ou une attente des pouvoirs publics afin d'avoir une bonne raison d'infléchir un texte (et pourquoi pas la conjonction des deux) ? La même interrogation prévaut pour la publication de mémo, de dossier de presse, de fiches techniques, la compilation de statistiques... Entre des professionnels de la politique qui soulignent qu'ils ont besoin de ces produits pour connaître, voir, comprendre l'état de la société et des représentants d'intérêt qui soulignent qu'ils doivent aussi produire ces chiffres pour rassurer leurs mandants en démontrant ainsi qu'ils travaillent effectivement et efficacement pour eux, nous sommes au cœur de l'exploration d'un imaginaire politique. Il rend simple et évident des relations complexes et ambiguës. Mais ici aussi, l'imaginaire dans lequel les acteurs croient et pensent ne signifie pas qu'ils vivent dans de telles conditions. Analyser les groupes d'intérêt dans l'Union européenne comme un imaginaire permet de comprendre comment ils sont investis d'un fort potentiel à faire croire dans leur pouvoir et leur nombre. En faire la sociologie n'est pas encore l'activité la plus courante ni la plus attendue ce qui, toute chose égale par ailleurs, n'est pas une raison pour ne pas s'y consacrer.