

Document

«Le nombre des groupes de pression a explosé»

(libération.fr)

8 septembre 2011

Professeur à Sciences Po Lille, Guillaume Courty s'est spécialisé dans la recherche sur les groupes d'intérêt et le lobbying. Il réagit au débat sur la difficulté qu'il y a en France à remettre en cause les niches fiscales et les avantages qu'elles procurent.

Comment analysez-vous la reculade du gouvernement sur différentes dispositions de son plan de rigueur ?

Je ne suis pas surpris que des mesures rapidement élaborées et prises dans l'urgence puissent être corrigées. Je ne conteste pas cette urgence, justifiée au regard de la situation des finances publiques. Mais lorsque l'on passe en force, par surprise, sans avoir mené aucune phase de médiation et de concertation préalable avec les acteurs concernés, il ne faut pas s'étonner que de fortes résistances apparaissent. Tout d'un coup, la solution géniale élaborée dans le huis clos d'un cabinet ministériel ne tient plus la route et il faut revoir sa copie.

Mais le lobbying n'en existe pas moins ?

Bien sûr, même s'il y a un imaginaire largement fantasmé qui s'est construit sur ce thème. Tout le monde croit que si l'Assemblée sort un texte sur les chauffeurs de taxis, c'est parce que les chauffeurs de taxis l'ont demandé. Les choses sont plus complexes, et on ne peut pas affirmer que l'intérêt général serait moins bien défendu aujourd'hui qu'hier. Ce qui me paraît plus significatif, c'est que la manière dont les institutions travaillent avec les acteurs représentant la société civile, et vice-versa, a complètement changé. Avec la crise des corps intermédiaires, l'éclatement de la société, le nombre de lobbys et d'intérêts défendus a explosé. Le métier s'est sophistiqué, mais est-il plus efficace pour autant ?

Vous en doutez ?

Les enquêtes menées ne prouvent rien. Elles montrent d'ailleurs que ceux qui dépensent le plus pour se faire entendre ne sont pas forcément les plus écoutés. Que les lobbys ont souvent tendance à se neutraliser, ou qu'à force de saturer leurs cibles de trop d'informations, le message qu'ils cherchent à faire passer perd en clarté. Il y a des exemples récents, comme avec l'ouverture des jeux en ligne à la concurrence, où l'excès de lobbying a probablement fini par nuire aux intérêts du secteur.

Cela n'empêche pas le secteur de prospérer...

Le lobbyiste saura toujours justifier son salaire auprès de ses clients. Il n'empêche que l'on peut avoir des doutes sur la débauche de moyens mis en œuvre au vu des résultats obtenus. A l'autre bout de l'échelle, que deviennent les intérêts de ceux qui ne prennent jamais la parole ? Les institutions ne les écoutent plus, ils sortent de leur radar.

Les élus ont aussi tendance à relativiser l'influence des groupes de pression...

Ce qui est certain, c'est qu'un parlementaire est rarement sensible aux arguments de ceux qui ne sont pas dans leur circonscription. Ils sont très ancrés dans leurs territoires et c'est pourquoi les lobbys s'intéressent plus aux cabinets ministériels. Ce sont eux qui détiennent le pouvoir et qu'il faut convaincre.