

Conclusion

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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