



Berner Fachhochschule
Haute école spécialisée bernoise
Bern University of Applied Sciences

BERNER FACHHOCHSCHULE WIRTSCHAFT - INSTITUT PUBLIC SECTOR TRANSFORMATION
Prof. Dr. Thomas Gees

Entre savoir et intérêts : Le lobbying comme influence épistémique

La personne – le sujet

Depuis 10 ans, direction du programme **bilingue CAS Public Affairs & Lobbying** à la HEG Arc Neuchâtel, à la HEG Fribourg et à la BFH Wirtschaft.

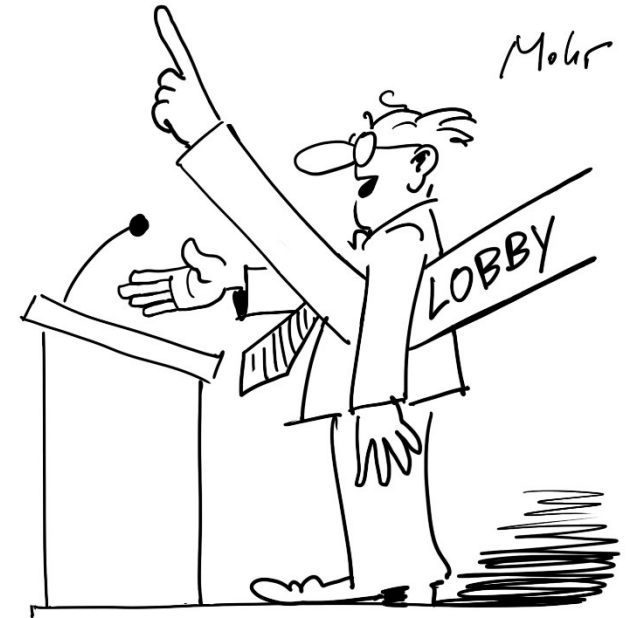
Les réflexions présentées aujourd'hui reposent sur une **expertise de réseau** (échanges continus avec des responsables des Public affairs).



Entre savoir et intérêts : le lobbying comme influence épistémique

Agenda

1. Point de départ / objectif de la réflexion
2. Public affairs / lobbying
3. Communautés épistémiques
4. Lobbying et communautés épistémiques
5. Réflexions conclusives



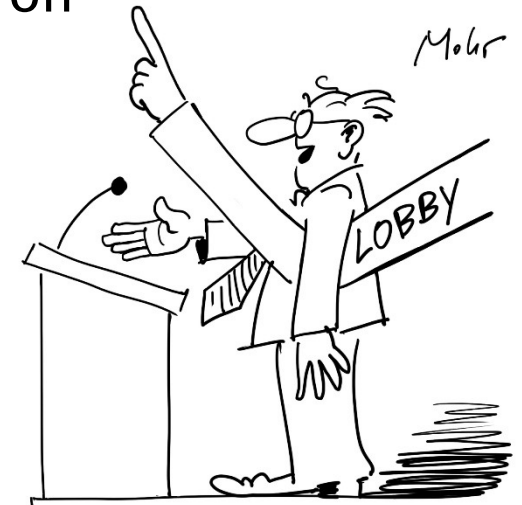
1. Point de départ

- L'influence politique est normale et s'exerce partout.
- L'attention se porte généralement sur les processus pré-parlementaires et de démocratie directe lors de la mise à l'agenda (*Agenda setting*) («legislative lobbying»).
- Nous disposons de nombreuses connaissances (tant académiques que pratiques) sur le **lobbying dans le cadre de l'Agenda setting**, notamment dans les phases de **formulation et de définition du problème, de prise de décision et de mise en œuvre**.
- En revanche, nous savons relativement peu de choses sur la mise en œuvre : l'influence politique qui s'exerce après le processus parlementaire (par exemple lors de l'élaboration des ordonnances ou de l'évaluation)

1. Objectif de la réflexion

- Qui fait du lobbying ?
- Comment le lobbying est-il pratiqué ?
- La professionnalisation des lobbyistes
- La manière dont les lobbyistes perçoivent leur propre rôle

L'ensemble de ces réflexions repose sur dix années d'observation d'environ 80 participant·e·s au CAS Public Affairs & Lobbying depuis 2017.



2. Public affairs / lobbyin

„Le lobbying désigne la représentation d'intérêts politiques et l'influence exercée par ces intérêts sur les processus de décision politique.“

Source: Sager/ Asticher / Pleger

Cette définition est remarquable, car elle associe deux éléments:

- **La représentation d'intérêts** (*représentation d'intérêts politiques*)
- **L'influence** (*influence sur les processus de décision politique*)

2. Public affairs / lobbying

La représentation populaire

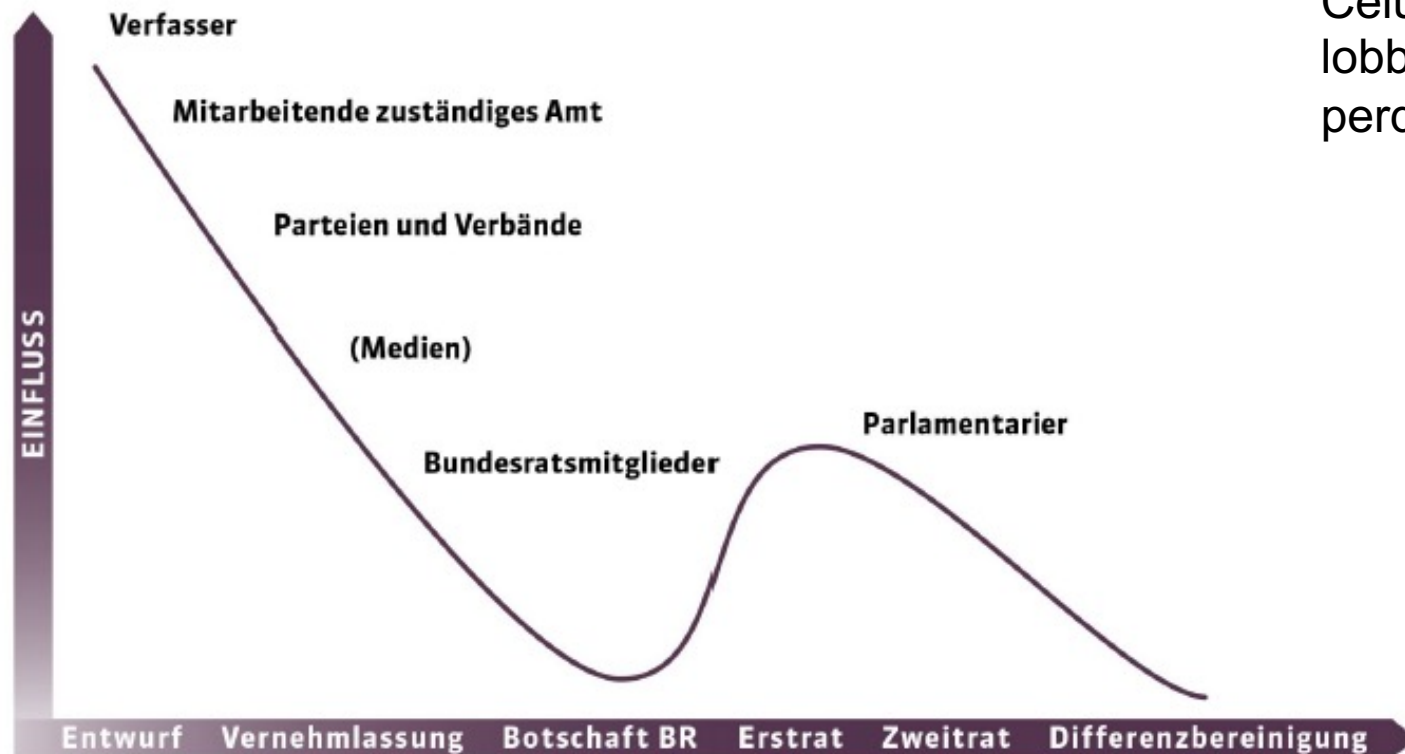


2. Public affairs / lobbying

furrerhugi.



Bedeutung eines Frühwarnsystems: je früher umso effektiver



Celui qui ne commence à faire du lobbying que dans la salle des pas perdus est déjà trop tard... ..

REPRÉSENTATION D'INTÉRÊTS ET INFLUENCE

(Lobbying / Public Affairs)

Les acteurs défendent leurs intérêts tout au long des processus décisionnels politiques.



3. Communautés épistémiques

- Réseaux transnationaux d'expert·e·s disposant d'une expertise reconnue -> influence politique
- Valeurs, conceptions de la causalité et critères de validité des connaissances partagés
- L'influence s'exerce principalement par l'expertise et l'autorité épistémique, plutôt que par des intérêts matériels ou le pouvoir politique.
- Les communautés épistémiques se distinguent à la fois des communautés scientifiques et des groupes d'intérêts classiques.

4. Lobbying et communautés épistémiques

- Une perspective analytique complémentaire (contrairement aux public affairs & lobbying)
- La recherche classique sur le lobbying analyse principalement comment les intérêts organisés influencent les décisions politiques.
- L'approche des communautés épistémiques intervient en revanche à un stade plus en amont du processus politique. Elle ne demande pas en premier lieu qui influence les décisions, mais qui détermine la manière dont les problèmes politiques sont compris et quels savoirs sont considérés comme légitimes.

4. Lobbying et communautés épistémiques

Dans l'idéal, le lobbying / les public affairs et les communautés épistémiques sont clairement distincts (voir tableau comparatif).

Dans la réalité, cette distinction est beaucoup moins nette. Les responsables des public affairs / lobbyistes se considèrent souvent comme relevant des deux logiques et sont profondément convaincus qu'ils apportent leur expertise au processus politique.

Lobbying / public affairs	Communautés épistémiques
Représentation d'intérêts organisés	Production et légitimation des savoirs
Influence sur les décisions politiques	Influence sur la définition des problèmes et des modèles de solution
Ressources, accès et réseaux	Expertise, autorité scientifique et cadres de connaissances partagés
Représentation stratégique des intérêts	Construction des données probantes et de la légitimité politique

Du représentant d'intérêts à l'expert – un continuum

Entre politique d'intérêts (lobbying) et expertise – souvent fluide, rarement évident

POLITIQUE D'INTÉRÊTS CLAIRE

Objectif : influencer des décisions dans son propre intérêt

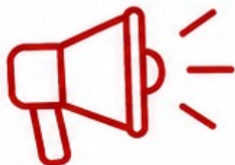
ZONE GRISE / ESPACE DE TRANSITION

Objectif : combiner la défense d'intérêts et la contribution à une meilleure régulation

EXPERTISE CLAIRE

Objectif : contribuer au bien commun par des connaissances

1. Représentation ouverte d'intérêts



- Défend des intérêts particuliers clairement définis
- Objectif : influencer des décisions politiques
- Informations sélectives
- Peu de transparence sur les objectifs et le mandat

« Nous nous engageons pour les intérêts de notre branche / de nos membres / de nos clients. »

2. Défense d'intérêts avec arguments



- Défend des intérêts, justifiés par des arguments
- Mélange de positionnement et d'information
- Sélection des faits pour soutenir la position

« Nous avons une expertise et connaissons les effets concrets sur la pratique. »

3. Conseil et dialogue orientés solutions



- Cherche à contribuer à de meilleures régulations – aussi de manière critique
- Dialogue avec les décideurs à hauteur d'yeux
- Ouverture pour des contre-arguments
- Transparence de plus en plus importante

« Notre objectif est une régulation efficace et pragmatique – nous apportons notre expérience. »

4. Expertise avec prise en compte du contexte d'intérêts



- Apporte principalement des connaissances factuelles
- Prise en compte des intérêts existants
- Indépendance professionnelle recherchée
- Dialogue ouvert sur le mandat et le contexte

« Nous fournissons une expertise indépendante fondée sur des données et de l'expérience. »

5. Expertise indépendante



- Contribution au bien commun
- Aucun intérêt direct concerné
- Méthodes rigoureuses, transparentes et vérifiables
- Forte indépendance

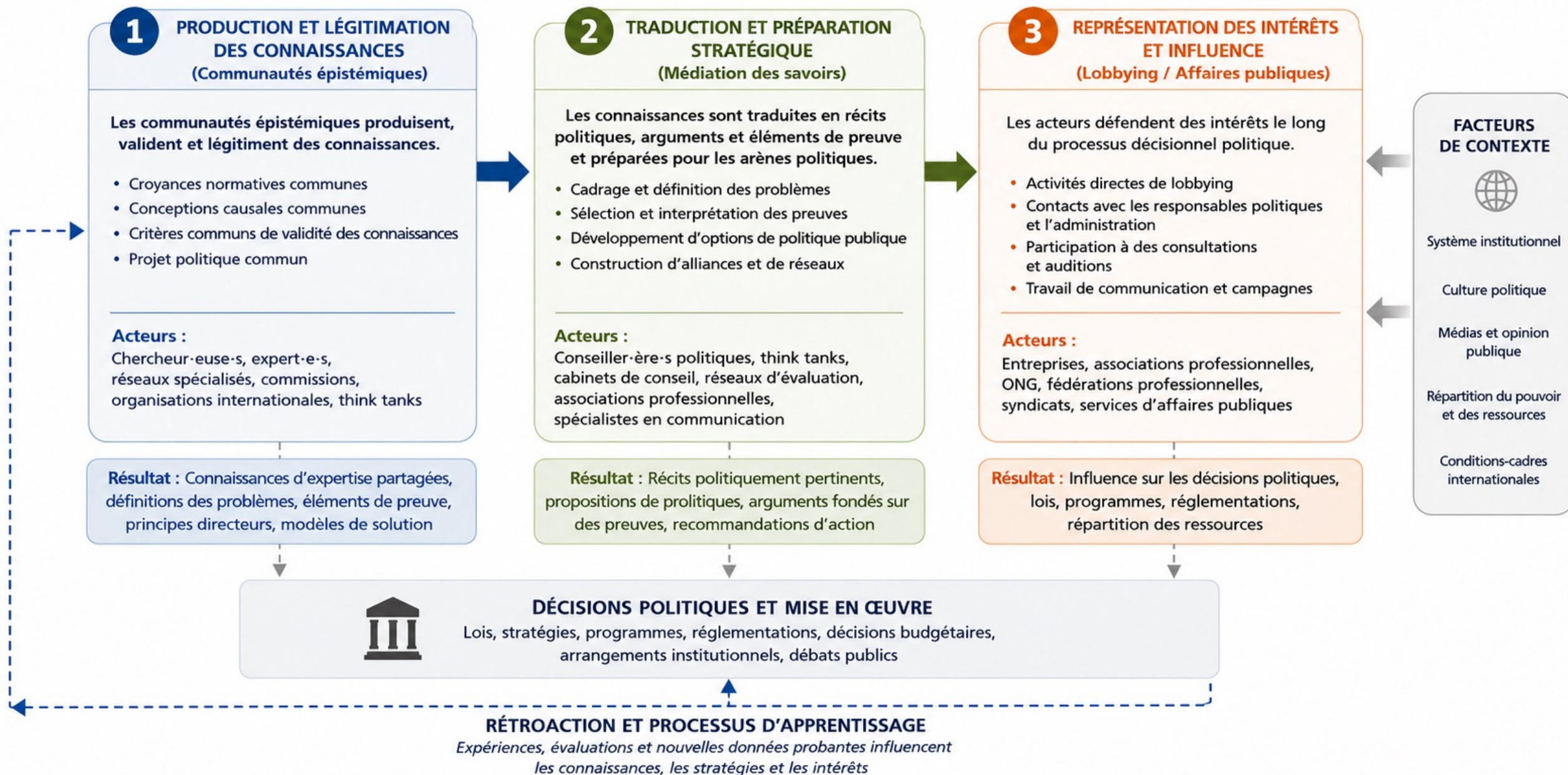
« Notre objectif est de fournir des connaissances fondées pour de meilleures décisions. »

5. Réflexions conclusives pour la SEVAL

- Le rapprochement entre communautés épistémiques, lobbying et public affairs ouvre une nouvelle perspective sur l'interface entre expertise, données probantes et influence politique.
- Les acteurs de ce « milieu » se considèrent souvent moins comme des représentants d'intérêts que comme des expert·e·s.
- Il est impossible de faire abstraction de ces expert·e·s : leur savoir-faire et leur expertise sont indispensables

MODÈLE À TROIS NIVEAUX :

Les communautés épistémiques comme fondement du lobbying et de l'influence politique



Message clé

L'influence politique ne résulte pas seulement de la représentation d'intérêts, mais aussi de la définition de ce qui est considéré comme un savoir valide.

Trois thèses (à discuter)

Thèse 1

Le « lobbying suisse » se légitime fortement par l'expertise, mais bien entendu aussi par la représentation d'intérêts.

Thèse 2

Aujourd'hui, réussir son lobbying signifie devenir partie prenante d'une communauté épistémique.

Thèse 3

La véritable compétition porte sur l'autorité épistémique.

Bibliographie

Bryson, J. M., Patton, M. Q., & Bowman, R. A. (2011). Working with evaluation stakeholders: A rationale, step-wise approach and toolkit. *Evaluation and program planning*, 34(1), 1-12.

Haas, P. M. (1992). Introduction: epistemic communities and international policy coordination. *International organization*, 46(1), 1-35.

Sager, F., Asticher, L., & Pleger, L. E. (2023). Lobbyismus in der Schweiz. In *Handbuch Lobbyismus* (pp. 551-571). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.