



Les groupes d'intérêt et l'Union européenne

Sabine Saurugger

► **To cite this version:**

Sabine Saurugger. Les groupes d'intérêt et l'Union européenne. Olivier Costa; Frédéric Mérand. Etudes européennes, Bruylant, pp.173-204, 2018, 978-2-8027-6085-6. halshs-01652030

HAL Id: halshs-01652030

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01652030>

Submitted on 9 Dec 2019

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.

Introduction

Les groupes d'intérêt sont des acteurs clés au sein des démocraties contemporaines. Au niveau de l'Union européenne, ces acteurs non étatiques sont tout aussi actifs qu'au niveau national, et ce depuis les années 1950. Depuis l'Acte unique de 1987 et surtout le Traité de Maastricht de 1993, l'activité des groupes d'intérêt est de plus en plus commentée. Leur visibilité semble accrue et leurs interventions sont analysées de manière croissante par les médias et dans la recherche universitaire. On observe que le Lobby européen des femmes (EWL), les syndicats agricoles, les industries pharmaceutiques, Greenpeace, Friends of the Earth (FoE), ou la Fédération européenne des banques représentent leurs intérêts vis-à-vis des institutions européennes et des Etats membres, donnant l'impression d'une participation de plus en plus active dans les processus décisionnels de l'Union européenne. Cette représentation des intérêts à différents niveaux a également transformé les groupes : ils ont intégré les opportunités et les contraintes qu'offre le niveau communautaire et modifié, à des degrés divers, leurs structures de représentation. Ils sont actifs à tout moment du processus décisionnel, pour mettre des problèmes à l'ordre du jour, à en négocier des contours, et interviennent dans la mise en œuvre. Ainsi leur importante présence dans le cadre des négociations récentes des Traités transatlantiques (le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP en anglais) et l'Accord économique et commercial global (CETA en anglais) se manifestant soit par une critique du caractère néolibéral de ces traités, soit par une demande en faveur d'une plus grande ouverture des échanges commerciaux, illustre ce phénomène.

Ce chapitre cherche à présenter, d'une part, la nature et les répertoires d'action des groupes d'intérêt et, d'autre part, la transformation de leurs activités au niveau communautaire. En partant, dans une première partie, de leur évolution dans le système européen depuis les années 1950, aussi bien en ce qui concerne leur organisation que

leur nombre, le chapitre analyse ensuite, dans une deuxième partie, leur influence et leur contribution, bénéfique ou nuisible, à la marche d'un système démocratique. Une troisième et dernière partie abordera leur lien avec le niveau national, sous l'angle du changement de leurs stratégies et de leurs structures organisationnelles du fait de l'intégration européenne.

1. Les groupes d'intérêt dans l'Union européenne: définition et caractéristiques

On constate que la formation des groupes est un phénomène commun à toutes les sociétés, du groupe familial plus ou moins élargi à la tribu ou au groupe ethnique. Du groupe informel à l'organisation puissamment structurée, la variété et la diversité des modes de rassemblement et d'interaction des individus sont innombrables. Les groupes d'intérêt constituent une notion à la fois usuelle et scientifique qui recouvre une réalité extrêmement difficile et délicate à saisir et à définir (Grossman et Saurugger 2012). Alors que leur formation est un phénomène commun à toutes les sociétés et que la notion est constamment employée dans le débat public sous forme de 'groupe d'intérêt', 'groupe de pression', 'mouvement social' ou 'lobby', elle présente des aspects sociologiquement et idéologiquement très diversifiés.

Définitions

Ce chapitre part du postulat que les groupes d'intérêt et les mouvements sociaux représentent un type d'acteur similaire dans la mesure où les deux cherchent à représenter les intérêts de leurs membres (Grossman et Saurugger 2012). La distinction dans la littérature a trop souvent été fondée sur le postulat implicite selon lequel les groupes d'intérêt s'occuperaient de la défense des intérêts dits 'économiques' et capitalistes alors que les mouvements sociaux défendraient le bien public. Comme Beyers et al. (2008: 1110) le soulignent toutefois :

La littérature utilisant des labels tel que 'mouvements sociaux', '*plaidoyer*' ou 'société civile' en évitant celui, plus générique de groupe d'intérêt, le font parce qu'elle associe les notions avec la défense d'un intérêt égoïste. La notion de

mouvement social, au contraire, est utilisée pour étudier les formes supposées différentes de stratégies d'opposition qui se concentrent sur les structures d'opportunités politiques, sur les processus de la formation d'identités et la mobilisation des ressources de ces organisations de mouvements sociaux.

A rebours de cette opposition stricte entre mouvements sociaux et groupes d'intérêt, la recherche empirique sur les stratégies de la représentation des intérêts au niveau de l'Union européenne a montré combien les stratégies des mouvements sociaux et des groupes d'intérêt sont en réalité similaires. Les deux présentent leurs intérêts en termes d'un bien public, les deux ont des intérêts spécifiques à défendre, et pour tous les deux, le plus petit dénominateur commun est leur survie. Tous les deux cherchent également à influencer les mêmes acteurs : la Commission européenne, le Parlement européen, les représentations permanentes des Etats membres ou encore le Conseil de l'Union. Dans les deux cas, la représentation des intérêts vise à 'modifier une politique publique ou à empêcher une telle modification selon des intérêt et des souhaits spécifiques des membres d'un groupe' (Beyers et al. 2008: 1106).

Ainsi, dans son acceptation la plus large, la notion de groupe d'intérêt est définie comme une entité qui cherche à représenter les intérêts d'une section spécifique de la société dans l'espace public. Cette définition englobe en particulier trois notions plus spécifiques: le terme d'intérêt, d'organisation constituée et, enfin, l'influence exercée sur les pouvoirs politiques.

L'intérêt du groupe

Au cœur de la notion de groupe d'intérêt se trouve le terme 'intérêt'. C'est l'intérêt qui est considéré l'élément constitutif d'un ensemble, à savoir d'un groupe. Selon l'un des pères fondateurs de l'approche pluraliste de l'action collective, David B. Truman (1951), les groupes sociaux sont le fait social premier à l'origine de toute politique. C'est le groupe qui socialise l'individu et qui lui fournit le prisme à travers lequel il perçoit le monde. Les groupes latents ou non organisés se mobilisent dès lors que leurs intérêts sont menacés, ce qui garantit qu'aucun groupe ne pourra durablement exercer une domination allant à l'encontre des intérêts d'autres groupes. Ainsi, les groupes s'entre-contrôlent et se neutralisent. Cette approche, parce qu'elle assume implicitement que tous les groupes ont des probabilités identiques d'exister, pose également le problème

d'associer l'existence d'un intérêt particulier à la création d'un groupe. Or, les recherches sur les groupes d'intérêt ont montré que les groupes émergent pour des raisons variées, le plus souvent liée à des entrepreneurs politiques ou à des incitations particulières en relation avec des services qu'offre le groupe (Olson 1965).

L'organisation du groupe

Le deuxième élément central de la définition du groupe d'intérêt est la notion de *groupe organisé*. En tant qu'organisations qui défendent les intérêts, les groupes d'intérêt peuvent se distinguer des mouvements peu structurés, tels que des manifestants ou des grévistes, ou encore des groupes latents, tels que les communautés ethniques ou les classes sociales. Toutefois, il importe de ne pas surestimer cet élément organisationnel. Il doit plutôt être placé sur un continuum et pensé comme un dégradé de situations plus ou moins structurées et formalisées. Ainsi, un certain nombre d'organisations non gouvernementales (ONG) transnationales sont organisées comme des véritables entreprises (Grossman et Saurugger 2012). Des grandes ONG telles que Greenpeace sont organisées de manière hiérarchisée, avec un secrétariat professionnalisé, un audit professionnel annuel rendu par des cabinets tels que KPMG et un service d'affaires juridiques, un type de structuration similaire à celui que l'on retrouve dans une grande fédération d'entreprises au niveau européen. En même temps, les fédérations d'entreprises ont mis en place des structures de consultations très strictes vis à vis leurs membres pour assurer de la transparence et *d'accountability* dans leur modes de représentation des intérêts. Ainsi, la fédération représentant des petites et moyennes entreprises au niveau communautaire (UEAPME) a mis en place un lien très étroit avec ses fédérations membres au niveau national qui doivent être consultées pour chaque prise de position de l'UEAPME au niveau européen. Enfin, quand les grandes multinationales, telles que l'Oréal ou encore des partis politiques allemandes comme le SPD mettent en place des fondations, comme la *Friedrich Ebert Stiftung*, doit on les considérer comme de groupes d'intérêt publics ou privés ?

Influencer les pouvoirs publics

Enfin, leur démarche amène les groupes d'intérêt à *influencer les pouvoirs publics* en ayant recours à divers répertoires d'action qui vont, d'une part, des grèves aux manifestations, et, d'autre part, de la proposition d'expertise à la consultation organisée.

Cet élément est généralement utilisé pour différencier les groupes d'intérêt des partis politiques, qui ont pour objectif premier d'exercer le pouvoir ou d'y participer. Alors que les partis politiques nomment des candidats pour des élections générales, les groupes d'intérêt poursuivent d'autres stratégies afin de représenter et faire prévaloir leurs intérêts. Cette distinction mène également à différencier les groupes d'intérêt de l'administration, dont l'objectif premier est d'assurer la gestion des politiques publiques,

Toutefois, afin de comprendre non seulement ce que les groupes d'intérêt font ou sont formellement autorisés à faire, mais aussi quel comportement est attendu à la fois par ceux qu'ils sont censés représenter et par les acteurs extérieurs à leur organisation, il est utile d'avoir recours à la notion de rôle. La position d'un acteur, comprise comme le rang qu'il occupe au sein d'un système, peut être étudiée par rapport aux ressources et contraintes qui pèsent sur lui. Le rôle de l'acteur renvoie aux comportements qui ne sont pas seulement liés à la position qu'il détient mais à ce qui rend cette position visible, la consolide et la rend compréhensible aux autres. Ainsi, des entreprises participent par leur activité économique – produire des profits – également à l'élaboration des régulations ou à l'organisation du marché de travail. Ils jouent donc, dans certains contextes, le rôle de groupes d'intérêt (Jordan et Richardson 1987), tout comme les administrations ou régions qui peuvent assumer ce rôle dans les négociations où ils défendent leur intérêt spécifique.

Ressources et répertoires d'action

De manière générale, les groupes d'intérêt sont des acteurs qui poursuivent des objectifs. Afin de les atteindre, ils utilisent leurs ressources et ont recours à différents répertoires d'action.

La notion de répertoire d'action est définie comme un ensemble de moyens mis en œuvre pour exercer un pouvoir (Tilly 1984). Il est possible de distinguer quatre idéaux-types de répertoires d'actions, auxquels les groupes d'intérêt peuvent avoir recours parallèlement, et ce, aussi bien au niveau national qu'euro péen : la négociation et la consultation, le recours à l'expertise, la protestation, et la juridicisation.

La négociation et la consultation sont des répertoires d'action par lesquels les groupes d'intérêt sont généralement invités par les acteurs politico-administratifs à participer aux processus décisionnels. Si la négociation relève d'un caractère officiel et généralement institutionnalisé, la consultation renvoie à un mode d'action où le groupe d'intérêt entre en contact avec les acteurs politico-administratifs hors des voies habituelles. La consultation relève davantage de l'opportunité que de l'institutionnalisation. Les groupes d'intérêt donnent leur avis sur un sujet précis, et représentent ainsi leurs intérêts. Ce répertoire d'action est également appelé « *lobbying* », faisant initialement référence à l'attente des représentants d'intérêt dans le hall d'entrée d'un hôtel (*lobby*) dans lequel se trouvait leur député auquel ils souhaitaient soumettre une demande.

Le recours à l'expertise renvoie à une arène discrète qui est de plus en plus souvent utilisée, et plus particulièrement au niveau de l'Union européenne. La recherche de l'efficacité d'un système politique transforme ainsi l'expertise en une ressource centrale. Dans ce contexte, la production et l'utilisation de l'expertise sont, le plus souvent, présentées comme des réponses rationnelles à des problèmes précis. Si cette approche de l'expertise est sans doute pertinente, elle ne doit pas occulter une seconde dimension – celle de son utilisation à des fins d'augmentation de pouvoir. De plus en plus souvent, les acteurs défendent leurs intérêts par le biais de l'expertise, qui devient ainsi un répertoire d'action. Il s'agit pour le groupe d'intérêt de présenter ses revendications comme de l'expertise (Saurugger 2002).

La protestation, comme troisième forme idéal-typique du répertoire d'action, renvoie au nombre qui apparaît comme facteur de représentativité. La protestation utilise les lieux publics, au contraire donc de la négociation et de la consultation, pour faire connaître les intérêts de l'acteur. Ce sont les groupes d'intérêts, fortement structurés ou au contraire des individus agissant sous forme de réseau qui ont recours à ce répertoire d'action. Il s'agit là de mobiliser l'autorité politico-administrative, l'opinion publique, les médias, mais aussi les membres du groupe ou les sympathisants de la cause.

La juridisation, quant à elle, renvoie à l'utilisation du pouvoir judiciaire par les groupes d'intérêt afin de représenter leurs intérêts. Le fonctionnement de la justice les intéresse

de très près. D'une part, parce que les tribunaux rendent des décisions qui apparaissent comme synonymes de défense de l'intérêt général contre certains intérêts spécifiques, et d'autre part parce que, sur la base d'une législation ou d'un droit, ils contribuent à développer l'influence de certains groupes d'intérêt.

Les répertoires d'action et les ressources des groupes d'intérêt sont en effet étroitement liés. Les ressources peuvent être définies comme les moyens qui offrent aux acteurs une capacité d'agir et qui leur assurent un pouvoir, pour autant que cette notion soit entendue comme un type particulier de relation. Trois formes de ressources peuvent être distinguées : financières, sociales et sociétales. Il est nécessaire de souligner que les ressources financières, généralement mises en avant par les recherches sur l'influence des groupes d'intérêt dans le processus politique, ne sont pas les seules qui importent dans le jeu de pouvoir. Les ressources sociales et sociétales sont des facteurs-clés dans un système politique spécifique. Les éléments caractérisant les ressources sociales sont le degré et le mode d'organisation du groupe, la nature de ses élites, le degré d'institutionnalisation du groupe au sein du système politique l'appareil politico-administratif, les contacts plus ou moins étroits entre le groupe et les acteurs politico-administratifs, sa capacité à s'appuyer sur un réseau d'anciens, le savoir faire et l'expertise mobilisable et, enfin, la capacité de définir de manière plus ou moins autonome son propre intérêt. Les ressources sociétales concernent plus largement la perception du groupe au sein de la société. Ainsi, les ressources sociétales de Greenpeace, nécessaires pour mobiliser les citoyens en faveur de ses initiatives, sont supérieures en Allemagne qu'en France.

Les groupes d'intérêt au niveau communautaire

Dès la création des premières Communautés, les groupes se sont mobilisés pour répondre à l'émergence de politiques publiques à ce niveau. Si l'activité des groupes d'intérêt et des mouvements sociaux reste constante pendant les années 1960, 1970 et 1980, leur activité s'accroît à la fin des années 1980.

Ceci est dû à la relance de l'intégration européenne avec l'Acte unique européen de 1987 qui va de pair avec une multiplication des groupes d'intérêt et une intensification du

lobbying auprès des institutions communautaires. Les Traités de Maastricht de 1993, d'Amsterdam de 1999, et de Lisbonne de 2009 sont des jalons qui correspondent à une activité accrue de la part des intérêts organisés ainsi qu'à l'émergence de nouveaux groupes et de nouvelles formes de mobilisation collective à l'échelle de l'Union.

Combien sont-ils ? En 1992, une communication de la Commission européenne estimait que 3000 groupes d'intérêt employant jusqu'à 10 000 personnes faisaient du lobbying sous une forme ou sous une autre à Bruxelles. Les eurogroupes, c'est à dire les associations spécifiquement organisées au niveau européen, étaient estimés à 500 en 1985 (Allan Butt-Philip 1985), 700 en 1996 (Commission européenne 1996) et 889 en 2000 (Commission européenne – Secrétariat général – site web de la Commission : <http://www.europa.eu.int>). En 2016, le nombre de groupes d'intérêt inscrits dans le Registre de transparence (*Transparency Register*) conjoint de la Commission européenne et du Parlement européen¹ atteint plus de 10.140 groupes enregistrés, englobant les consultants et cabinets d'avocats, les associations professionnelles, des syndicats, des organisations non gouvernementales, des organisations confessionnelles telles que des églises, des *think tanks* et des universités et des autorités régionales, locales ou municipales. Toutefois, ces chiffres ne sont qu'approximatifs : tous les groupes ne sont pas inscrits dans le registre et d'autres, inscrits, 'meurent' ou disparaissent sans que cela soit immédiatement signalé au registre. Ce flou de données crée des difficultés pour la recherche qui, toutefois, utilise de plus en plus les données du registre pour étudier l'influence, les répertoires d'action et le poids des groupes d'intérêt dans le fonctionnement de l'UE (Klüver 2013 ; Beyers, Braun et Klüver 2015).

Toutes les estimations, si imparfaites soient-elles, concordent cependant sur un point : le lobbying auprès des institutions communautaires a littéralement explosé depuis le milieu des années 1980. Cette croissance continue est révélatrice de trois tendances complémentaires. D'abord, elle indique que l'interaction avec les institutions européennes constitue un enjeu pour un nombre d'acteurs toujours plus large et pour des intérêts de plus en plus diversifiés. Ensuite, elle montre que les groupes d'intérêt sont étroitement associés à l'action publique de l'Union européenne et que cet élément

¹ http://europa.eu/transparency-register/index_en.htm, page consultée le 24 octobre 2016

est profondément structurant dans le système politique européen. Enfin, elle suggère que l'intégration, entendue comme le développement des prérogatives communautaires, suscite non seulement des mobilisations, mais aussi des formes renouvelées d'organisation des intérêts, spécifiquement européennes.

Analyser les groupes d'intérêt dans l'Union européenne

Depuis le début de la construction européenne, les groupes d'intérêt ont été considérés comme des acteurs centraux dans la recherche sur le processus d'intégration, qu'ils contribuent à accélérer en transférant leurs activités et leurs allégeances au niveau communautaire. Après une période de relatif désintérêt de la part des chercheurs (années 1960 et 1970), les études se sont multipliées dans les années 1980 à la suite des négociations de l'Acte unique européen. Ces recherches ont pris la forme d'analyses sectorielles, centrées autour des eurogroupes, c'est-à-dire les fédérations européennes des groupes d'intérêt nationaux. Il est surprenant de constater alors le déséquilibre entre l'abondante littérature anglo-saxonne et la rareté des travaux en langue française jusqu'à la fin des années 1990 (Woll et Saurugger 2008). C'est au début des années 2000 que la publication de l'ouvrage dirigé par Richard Balme, Didier Chabanet et Vincent Wright (2002) sur l'action collective en Europe relance une recherche française qui a été pionnière dans les années 1970 (Meynaud et Sidjanski 1969), mais délaissée depuis.

La discussion scientifique initiale qui a structuré les recherches sur l'intégration européenne s'inscrit dans l'optique du néo-fonctionnalisme qui accorde aux groupes d'intérêt un rôle primordial dans ce processus d'intégration. Le néo-fonctionnalisme, développé à la fin des années 1950 par Ernst Haas (1958), avance l'hypothèse centrale selon laquelle l'intégration européenne est un processus déterminant dans lequel « une action précise, liée à un objectif donné, crée une situation dans laquelle l'objectif initial ne peut être assuré qu'en mettant en œuvre des actions supplémentaires, qui sont successivement des conditions futures et une nécessité pour d'autres actions » (Lindberg, 1963, 9). L'intérêt de cette approche consiste à étudier les conditions et probabilités selon lesquelles un système interétatique peut se développer en une organisation supranationale.

Les néo-fonctionnalistes avancent l'hypothèse selon laquelle les acteurs déclenchant l'effet d'engrenage (*spill-over*) sont plutôt les acteurs non-étatiques que les Etats souverains. Les intérêts sociaux nationaux exigent une plus grande intégration politique pour réussir à promouvoir leurs intérêts économiques ou idéels. Parallèlement, la Commission européenne souhaite une augmentation de ses pouvoirs en vue d'accroître l'influence des institutions européennes sur les résultats politiques (ou les politiques publiques). La capacité des institutions supranationales à trouver des solutions à des problèmes spécifiques expliquerait alors que des acteurs ou des groupes non étatiques transfèrent leurs attentes, pratiques politiques et allégeances au niveau communautaire. Ainsi, pour les néo-fonctionnalistes, l'intégration européenne conduit à une reformulation et à une reconstruction des intérêts sociaux et sectoriels des acteurs les plus touchés par les politiques européennes. Cette mutation des intérêts conduit, à son tour, à la formation d'une représentation transnationale des intérêts, qui en retour affecte les allégeances et les identités de ces acteurs, et probablement leur représentation politique.

Après les riches études empiriques des années 1960 et 1970, les recherches sur les groupes d'intérêt dans l'Union européenne se sont plus particulièrement concentrées sur la place des groupes dans ce système que l'on appelle un système de gouvernance multiniveau (I), sur le rôle et la place des groupes dans le système démocratique qu'est l'Union européenne (II) et sur les transformations qu'expérimentent les groupes d'intérêt à travers l'intégration européenne (III).

La gouvernance multiniveau

Les transformations de l'intégration européenne, liant de plus en plus les acteurs du niveau national et régional aux processus décisionnels au niveau communautaire, ont mené à une qualification de l'Union européenne comme un système multiniveau. Dans cette gouvernance multiniveau, la question centrale est de savoir comment le système européen du « *joint multi-level decision making* » influe sur le pouvoir (Grande 1996). Plus spécifiquement, il s'agit de savoir quelle est l'influence des groupes d'intérêt dans le *policy-making* communautaire. Edgar Grande affirme dans ce contexte que les relations entre acteurs « publics » et « privés » au niveau communautaire se distinguent de

manière significative de celles existantes au niveau national. Le grand problème pour les groupes d'intérêt qui possèdent des points d'accès confirmés auprès des acteurs politiques et administratifs au niveau national est la multitude des points d'accès pour représenter leurs intérêts au niveau européen: dans le système communautaire, ces groupes perdent leur pouvoir d'influence en faveur des représentants gouvernementaux, possédant des ressources plus adaptées pour influencer les négociations. En revanche, les groupes d'intérêts qui n'ont pas établi des telles relations au niveau national peuvent profiter du grand nombre de points d'accès ouverts à Bruxelles et à Strasbourg. Dans une étude comparative, Beate Kohler-Koch et Rainer Eising (1999) montrent par ailleurs que les groupes d'intérêt font partie de réseaux politiques sur lesquels se base un système de gouvernance fortement sectorisé. En plus, les activités des groupes illustrent la continuité d'une gouvernance à plusieurs niveaux (Kohler-Koch, 1994; Hooghe, 2002). Contrairement aux prédictions des intergouvernementalistes ou des néofunctionalistes, des chercheurs constatent (Eising 2004, 2009 ; Ydersbon, 2014 ; Binderkranz et Rasmussen 2015) que les activités de lobbying ne sont ni ancrées au niveau national, ni transférées entièrement au niveau communautaire : la plupart des représentants des intérêts poursuivent différentes routes simultanément.

Ceci étant, la question de savoir ce que les groupes d'intérêt font précisément dans l'Union européenne a suscité une série de travaux dans la deuxième moitié des années 1990 (Aspinwall et Greenwood, 1998 ; Greenwood, 2002). Dans leur ouvrage *Collective Action in the European Union* de 1998, Justin Greenwood et Mark Aspinwall tentent pour la première fois de conceptualiser l'action collective au niveau communautaire en général. Ils proposent quatre variables qui influencent les motivations des acteurs dans le contexte de l'action collective et donc aussi le résultat des décisions collectives au niveau communautaire. Ces quatre variables se situent à quatre niveaux différents. La première renvoie au type de groupe d'intérêt (entreprise, chambre de commerce ou fédération industrielle, etc.) qui induirait un comportement selon le type du groupe d'intérêt dans les négociations communautaires. Ainsi, les entreprises et fédération industrielles s'appuieraient sur les stratégies de lobbying et de négociation, alors que les ONG et mouvements sociaux auraient recours à la protestation. La deuxième variable est celle du contexte étatique (facteurs culturels, idéologiques ou géographiques; Etats

unitaires ou fédéraux). Le contexte institutionnel de l'Union européenne est la troisième variable. Ainsi le degré de communautarisation d'une politique publique (compétence exclusive, compétence partagée, compétence d'appui de l'Union européenne) entraîne une activité variée des groupes d'intérêt. Dans les domaines des compétences exclusives, les institutions communautaires sont un point d'accès primordial pour eux, alors que dans les domaines où l'Union européenne ne possède que des compétences d'appui, les institutions sont considérées comme équivalentes à celles qui existent au niveau national. « La logique de l'action collective supranationale de "*shoot where the ducks are*" est limitée par l'importance continue des autorités étatiques » (Greenwood et Aspinwall, 1998, 24). Parallèlement, ils soulignent que la création d'un groupe d'intérêt défendant une cause particulière, i.e. l'agriculture industrialisée, suscite la création d'un groupe militant pour la cause opposée, i.e. un syndicat défendant l'agriculture biologique. Enfin, l'importance de la Commission dans le processus décisionnel attire la représentation d'intérêts au niveau communautaire : « *Institutions do matter* » même si la Commission ne possède pas d'autorité décisionnelle dans le secteur concerné. La Commission en particulier est devenue un agent d'échange dans la mesure où elle s'efforce de créer des liens entre différents domaines politiques. Elle crée de nouveaux symboles, identifie des problèmes, propose des solutions et attire de nouveaux intérêts (Coen, 1996, 1997, 1998; Cowles, 1998, 2001).

C'est dans cette logique que s'inscrivent aussi les recherches francophones, et en particulier les travaux en politiques publiques (voir Grossman, 2005; Grossman et Saurugger, 2012). Ces études montrent que les groupes d'intérêt jouent un rôle important, surtout dans la mise sur agenda et la définition des enjeux (par exemple Delorme, 1978 ; Smets, 1998 ; Chabanet, 2002 ; Mazey, 2002). En revanche, la seule présence de ces acteurs n'implique pas forcément de l'influence et beaucoup d'entre eux restent relativement faibles (Balme et Chabanet, 2001; Guiraudon, 2001). Contrairement aux critiques des altermondialistes, même les grandes entreprises agissent dans un contexte de contraintes, ce qui empêche une efficacité immédiate du lobbying communautaire (Grossman, 2003, 2004 ; Woll, 2004, 2006, 2007, 2008; Grossman et Woll 2013). La littérature française s'intéresse donc au rôle des acteurs au niveau européen, même si elle est moins dense et couvre moins de domaines politiques que la littérature anglophone. Toutefois, la science politique et la sociologie françaises hésitent

à s'emparer du sujet dans les années 1980 et au début des années 1990. Le débat sur la nécessité et les dangers de la participation des acteurs privés constitue le fil rouge d'un grand nombre de publications scientifiques. Ainsi, l'ouvrage de Richard Balme, Didier Chabanet et Vincent Wright (2002) s'ouvre en posant la question « A qui profite l'Europe ? ». A travers des chapitres organisés par types d'acteurs, le livre s'intéresse aux défis de l'action collective pour des groupes aussi divers que les entreprises, les syndicats, les écologistes, les immigrés ou encore le mouvement féministe. De façon similaire, Paul-Henri Claeys et al. (1998) notent que peu de publications dans les années 1990 sur les groupes d'intérêt s'intéressent au lien entre lobbying, démocratie et contrôle politique.

Une attention particulière dans la recherche française sur les groupes d'intérêt est portée aux acteurs individuels dans la représentation des intérêt. Cet intérêt pour les modes de participation commence avec le regard anthropologique de Marc Abélès (1994, 2000) sur la vie quotidienne des lobbyistes et leurs interactions avec les parlementaires. Ensuite, sociologues et politistes se sont intéressés aux trajectoires professionnelles des représentants politiques et à leur degré de professionnalisation (Wagner, 2005 ; Hrabanski, 2006 ; Michel, 2006a, 2006b, 2014 ; Saurugger, 2006). Ici, en se rapprochant des études des mouvements sociaux, les professionnels de la représentation des intérêts sont explicitement comparés aux militants (Weisbein, 2001 ; Cavallé, 2006; Jacquot et Vitale 2015).

En s'inspirant souvent de la littérature américaine sur les groupes d'intérêt, d'autres auteurs cherchent à comprendre les mécanismes précis qui façonnent les activités des lobbyistes et des groupes d'intérêt. Pieter Bouwen (2002) théorise ainsi les conditions d'accès qu'un groupe doit remplir pour se faire entendre. S'appuyant sur la sociologie des organisations, Bouwen montre que l'échange de la ressource « information et expertise » est un des instruments cruciaux pour obtenir de l'accès auprès des institutions européennes à la recherche d'information. Christophe Crombez (2002) identifie les conditions et phases pendant lesquelles un représentant des intérêts sera le plus efficace, en démontrant que la phase d'émergence d'un problème et de mise sur l'agenda sont des moments où les institutions européennes sont particulièrement ouvertes vis à vis des groupes d'intérêt. Dans des études quantitatives s'appuyant sur

des importantes bases de données, Rainer Eising (2004), Jan Beyers et Bart Kerremans (2004), Bernhagen, Dür et Marshall (2015), Klüver, Mahoney et Opper (2015) expliquent pourquoi certains groupes représentent leurs intérêts directement auprès des institutions communautaires alors que d'autres passent par les manifestations et l'opinion publique. Ainsi, ils montrent que plus les secteurs politiques sont communautarisés, moins les groupes choisissent le répertoire d'action de protestation à Bruxelles ou Strasbourg. Ils ont d'avantage recours à l'expertise, le lobbying ou la représentation des intérêts via des comités consultatifs. De même, Bernard Wessels (2000) et Christine Mahoney (2004) montrent que même la décision de se mobiliser dépend fortement du contexte institutionnel.

Pieter Bouwen et Margaret McCown (2007; McCown 2009; Cichowski 2007) cherchent à comprendre pourquoi et quand un groupe choisit de initier un recours auprès d'un tribunal national ou la Cour de Justice de l'Union européenne. Le point commun entre ces études est ainsi l'importance accordée aux conditions institutionnelles pour expliquer le comportement et l'orientation de la représentation des intérêts dans l'UE.

2. Les groupes d'intérêt : des acteurs influents dans un système démocratique ?

Avec l'émergence du débat sur le « déficit démocratique » de l'Union européenne dans les années 1990, on voit apparaître des interrogations sur le caractère légitime, ou au contraire illégitime, de la participation de « société civile organisée » (Saurugger 2010). Une tendance générale à la baisse de la participation électorale dans les démocraties avancées, dans le cadre plus général d'une « crise » de la représentation et d'une désaffectation des électeurs pour la politique électorale, a suscité diverses réflexions qui trouvent dans la « société civile » un rempart de la démocratie. Face à ce défi, l'UE a, de manière croissante, fait appel à la participation de la « société civile organisée » aux processus décisionnels communautaires.

Les travaux d'Edgar Grande (2001) sont parmi les premiers à s'inscrire dans la conceptualisation de la participation d'une « société civile organisée » au niveau communautaire. Pour Grande, ce sont les organisations de citoyens – économiques aussi

bien que publiques – qui ont à leur disposition les ressources les plus pertinentes pour influencer les processus décisionnels européens. Toutefois, il souligne également le problème spécifique posé par cette forme de représentation : comment s’assurer que ces organisations représentent les intérêts de leurs membres de manière fidèle ? Le contrôle des organisations de la société civile implique donc d’introduire des *checks and balances* institutionnels. De manière normative, il considère que l’objectif serait d’établir un système « mixte » associant un processus décisionnel fondé sur des institutions aux éléments de participation directe et indirecte de la société civile. Les travaux de Carol Harlow (1998), Kenneth Armstrong (2002), Alex Warleigh (2001, 2003) et Olivier de Schutter (2002) se situent dans la même logique normative. Ces auteurs soulignent l’importance de la « société civile organisée » dans la relation entre démocratie et gouvernance, tout en pointant les limites inhérentes à une telle conception. Ainsi, pour être associée au processus de décision, la « société civile européenne » serait très étroitement inscrite dans le dispositif institutionnel de l’Union européenne et perdrait en conséquence sa nature volontariste et délibérative.

Contrairement à ces travaux – qui ne définissent pas toujours très clairement ce qu’ils entendent par « société civile » (des intérêts sociétaux excluant les intérêts économiques, aussi bien ceux des employeurs que des salariés, ou, au contraire, l’ensemble de ces intérêts) – les travaux de Stijn Smismans (2003, 2004, 2006) souscrivent, eux, très clairement à une définition englobante et fonctionnaliste de la société civile. Ici, elle revêt une définition large et inclut tous les acteurs non-étatiques, économiques aussi bien que civiques.

C’est cette définition englobante que l’on retrouve dans la plupart des documents officiels des institutions communautaires, aussi bien que dans les ouvrages savants sur la question. Ainsi, l’ouvrage publié par l’un des spécialistes les plus reconnus sur les groupes d’intérêt dans l’Union européenne, Justin Greenwood (2003), est un exemple très parlant de cet élargissement de la notion. Alors que l’auteur n’utilisait jusqu’alors que la notion d’« *interest groups* » ou de « *pressure groups* », il adopte dans cet ouvrage et dans les publications récentes celle de « *European civil society* » pour désigner la représentation des intérêts au niveau communautaire (Bouza Garzia et Greenwood, 2014). Depuis la fin des années 1990, en effet, et en particulier depuis la publication du

Livre blanc sur la gouvernance en 2001, on constate que les travaux académiques sur ce sujet deviennent d'autant plus nombreux qu'ils bénéficient des programmes cadres de recherche et de développement (PCRD) financés par l'Union européenne sur la relation entre société civile et gouvernance européenne². La Commission européenne en particulier, cherchait à comprendre, de manière systématique et académique, quel était le problème de son manque de légitimité aux yeux des citoyens et quels étaient les différents remèdes possibles. Depuis le début des années 2000, le nombre de publications avait donc explosé, allant des approches normatives aux travaux analytiques (Ruzza, 2004 ; Armstrong, 2002 ; Greenwood, 2007 ; Finke 2008, Kohler-Koch & Quittkat 2013 ; Johansson et Kalm 2015).

Enfin, un dernier courant s'inscrit implicitement dans la littérature sur la démocratisation, et plus spécifiquement la politisation de l'Union européenne. Il s'agit de la littérature sur les mouvements sociaux qui répondent aux opportunités politiques ouvertes au niveau supranational (Marks et McAdam, 1996). Ces travaux s'interrogent sur les raisons de contestations sur le continent européen plus généralement et leur lien avec l'intégration européenne (Della Porta, Kriesi et Rucht, 1999). Les travaux montrent distinctement que si les politiques européennes suscitent de plus en plus de protestations, les conflits politiques restent l'apanage des Etats membres. Les véritables mouvements transeuropéens demeurent l'exception (Imig et Tarrow, 2001 ; Marks et Steenbergen, 2004).

Même si l'ouverture à la société civile contribue à inclure davantage des citoyens, le processus reste problématique. On pourrait ainsi estimer que l'UE ne parvient pas à développer une véritable démocratie associative. L'existence et l'activisme des groupes d'intérêt public est, comme le montre Rosa Sanchez-Salgado (2007), le plus souvent le résultat d'initiatives concrètes de la part des institutions européennes, comme par exemple les nouvelles occasions d'obtenir des financements et l'accès aux consultations organisées au niveau communautaire. Mais l'obtention des fonds de la part des institutions communautaires contraint cette « société civile organisée » à adopter de

² Parmi les plus englobants de ces programmes, tant par le nombre de chercheurs qui y sont associés que par les axes traités, se trouvent les programmes NEWGOV et CONNEX, respectivement dirigés par l'Institut universitaire européen de Florence et l'Université de Mannheim.

nouvelles techniques de gestion et – éventuellement – de nouvelles valeurs (Saurugger 2010 ; Sanchez-Salgado 2007, 2014 ; Michel 2007, 2014).

Toutefois, la Commission européenne insiste depuis les années 1990 sur des règles formelles pour structurer le dialogue entre administrateurs et représentants des intérêts. Si les débats entre la Commission européenne et le Parlement européen, les deux institutions les plus contactés par les groupes d'intérêts ont débuté au milieu des années 1990 pour mettre en place un registre commun qui recense l'ensemble des groupes d'intérêts actifs auprès des deux institutions, il a fallu attendre 2011 pour la mise en place d'un tel registre de transparence. Les deux institutions y renoncent à distinguer entre groupes d'intérêt publics et privés mais proposent une catégorisation en cinq idéaltypes, en incluant les représentants des autorités régionales et locales ou encore les représentants religieux (*Transparency Register* voir supra). Cette structuration de l'accès des groupes d'intérêt aux institutions de l'Union européenne représente un code de conduite volontaire (Greenwood et Dreger 2013) qui oblige toutefois tous les groupes qui souhaitent avoir accès aux bâtiments de la Commission et du Parlement européen de s'inscrire dans ce registre et de donner des informations précises sur la hauteur du budget consacré au lobbying par an, le nombre de personnes travaillant comme représentant des intérêts pour le groupe, l'adresse précise et le nombre de contacts auprès des deux institutions européennes. Malgré les efforts des institutions européennes de rendre plus transparente la participation des groupes, ainsi que des citoyens plus généralement à travers l'initiative citoyenne (Bouza Garcia et Greenwood 2014), le soi-disant déficit démocratique semble loin d'être résolu par la seule ouverture vers la société civile.

3. La transformation des groupes d'intérêt par l'intégration européenne

Les groupes d'intérêt ne représentent pas seulement les intérêts, mais sont également transformés par leur expérience de participation dans les processus décisionnels de l'Union européenne. L'approche de l'europanisation, sujet de recherche qui devient de plus en plus important au début des années 2000, a également influencé les travaux sur les groupes d'intérêt dans les années 1990. Plusieurs auteurs ont ainsi montré que l'UE a

déclenché une convergence limitée des systèmes de représentation au niveau national (par exemple, Coen, 1998 ; Wilts, 2001 ; Beyers, 2002 ; Quittkat, 2002; Wilts et Quittkat, 2004). La conclusion générale de la comparaison est que le niveau national reste un déterminant important pour les activités des groupes d'intérêt, ce qui empêche une convergence très prononcée. Pourtant, le canal d'influence européen transforme les relations entre les groupes nationaux et leur gouvernement puisque les acteurs non étatiques peuvent maintenant choisir entre plusieurs voies alternatives (Schmidt, 1996).

L'eupéanisation des intérêts

Dans cette littérature abondante, nous pouvons distinguer deux courants, un premier s'inscrivant dans l'analyse des formes de l'intermédiation des intérêts et les approches de politique comparée, un deuxième dans la logique de la logique collective.

L'intermédiation des intérêts

L'approfondissement de l'intégration européenne a amené les travaux sur l'intermédiation des intérêts dans les approches de politique comparée à s'intéresser aux transformations des relations que ces groupes ont établies avec les acteurs politiques et administratifs. La question principale dans ce contexte était de savoir si l'intégration européenne avait changé les relations pluralistes (fondées sur la compétition entre groupes), néo-corporatistes (insistant sur les négociations institutionnalisées entre les acteurs gouvernementaux et les partenaires sociaux) ou étatistes (soulignant la position hiérarchique de l'Etat vis-à-vis des groupes d'intérêts) entre les groupes et l'Etat, et dans quelle direction (Schmidt 1996, Falkner 2001, Grossman 2004, Eising 2008, 2009). Au niveau de l'Union européenne, le type prépondérant des relations entre groupes d'intérêts et institutions européennes est généralement décrit comme une forme de l'élitisme pluraliste (Coen 1997, Eising 2008). D'autres chercheurs ont qualifié certaines relations au niveau de l'Union européenne comme des relations néo-corporatistes (Falkner 2001). Martin Smith (1993) souligne, au contraire, que ces deux types de relations coexistent et évoluent au fil de temps ce qui l'amène à parler de réseaux, plutôt que de relations de type pluraliste ou néo-corporatiste.

L'influence de l'intégration européenne au niveau national semble donc multiforme. Les travaux de Rainer Eising (2004, 2009), Beyers et Kerremans (2007), Vivien Schmidt (1996, 1999), Gerda Falkner (2001) et Maria Green Cowles (2001) analysent ces transformations dans les anciens Etats membres. La recherche de Eising est la plus complète à cet égard. En analysant la transformation de la représentation des intérêts en France, au Royaume-Uni et en Allemagne, il argue que les groupes issus des Etats caractérisés comme pluralistes ne possèdent pas un important avantage lorsqu'ils représentent leurs intérêts à Bruxelles. Selon Eising, deux facteurs influencent la représentation des intérêts dans un système multi-niveau tel que l'Union européenne : les capacités internes des groupes à trouver des compromis et les structures d'opportunité politiques de l'Etat dans lequel ils agissent. S'appuyant sur ces deux facteurs, Eising identifie cinq types de groupes d'intérêt actifs dans l'Union européenne :

- Les acteurs multiniveaux, actifs et présents au cours de l'ensemble du cycle décisionnel au niveau national et européen ;
- Les acteurs européens, actifs surtout au cours des négociations européennes, mais peu actifs lors de la mise en œuvre au niveau national ;
- Les traditionnalistes, actifs surtout au niveau national, rarement au niveau communautaire ;
- Les acteurs occasionnels, qui obtiennent toutes les informations au niveau national ;
- Les organisations de niche, peu actives pendant le processus décisionnel.

En comparant l'Allemagne, la Grande-Bretagne et la France, Eising trouve que quelque 29% des groupes d'intérêt en Allemagne font partie des acteurs multiniveaux, 22,1 % au RU et 14,2 % en France. Les trois pays ont tous un niveau élevé de traditionnalistes (25-35 %) et très peu d'acteurs européens (1-6%). Eising conclut que les acteurs qui ne font que représenter des intérêts, et n'offrent pas de services spécifiques, ont de plus grandes capacités d'avoir du succès au niveau européen que ceux qui doivent à la fois représenter des intérêts et offrir des services à leurs membres.

L'action collective

S'inspirant des travaux de l'action collective de Charles Tilly (1986), Didier Chabanet, Richard Balme et Vincent Wright (2002) s'interrogent sur l'europanisation des formes d'action collective au niveau communautaire. Le croisement de quatre dimensions de l'action collective, à savoir les acteurs, les cibles institutionnelles, les répertoires d'action et les enjeux de la mobilisation, permet aux auteurs de distinguer analytiquement quatre modes d'europanisation.

Le premier est celui de l'*internalisation*. Ce mode se cristallise avant tout dans le « développement de mobilisations locales ou nationales » autour d'enjeux européens. Les auteurs le situent surtout dans la logique protestataire que nous retrouvons d'une manière exemplaire dans le contexte des mobilisations agricoles. Les syndicats agricoles prennent prioritairement contact avec les ministères nationaux afin de représenter leurs intérêts et organisent des manifestations au niveau national ou local. Pourtant, ce mode d'europanisation a également une importance capitale pour les groupes d'intérêt économiques, comme par exemple le MEDEF (Mouvement des entreprises de France). Il prend alors la forme de « fronts unis face à Bruxelles », de concertations préalables entre groupes d'intérêt nationaux pour faire pression sur des instances publiques nationales.

Le second mode d'europanisation, l'*externalisation*, est celui qui est le plus communément associé avec les groupes d'intérêt économiques. Plutôt que de reconstituer l'enjeu européen au niveau national, les groupes d'intérêt se déplacent vers Bruxelles, dans le but d'entrer directement en contact avec les institutions européennes pour promouvoir leurs intérêts « spéciaux ». Cela ne renvoie pas nécessairement à l'activité de représentation d'intérêts, mais peut se limiter à une activité de veille, c'est-à-dire à la simple collecte et au formatage d'informations recueillies sur place soit par un représentant direct soit par un cabinet de lobbying bruxellois.

La *supranationalisation*, ensuite, correspond à l'institutionnalisation de liens entre groupes d'intérêt nationaux, le plus souvent des fédérations nationales, mais parfois également de grandes entreprises, au niveau communautaire. Cette institutionnalisation est à l'origine des eurogroupes qui existent souvent depuis les années 1960 et qui bénéficient de l'appui de la Commission, comme Business Europe (qui représente le patronat à l'échelle européenne), le COPA (Comité des organisations professionnelles

agricoles), ou encore l'EFPIA (European Federation of Pharmaceutical Industry Associations) et l'ETUC (European Trade Union Confederation).

Finalement, la *transnationalisation* correspond à la transformation des acteurs eux-mêmes, qui ne s'inscrivent plus exclusivement dans le contexte d'un seul Etat, mais dont les activités dépassent le seul cadre national, de sorte que le niveau d'action pertinent se situe dans un cadre plus large. Les auteurs parlent de deux pays ou plus, mais l'on peut également imaginer le niveau communautaire ou mondial comme cadre pertinent de l'organisation des intérêts, comme c'est le cas pour Amnesty International ou Greenpeace.

Les auteurs opposent les deux premiers modes, respectueux du cadre national, aux deux derniers, qui impliquent la transformation des acteurs et la remise en cause du cadre national. Ils y voient un élément permettant la coexistence durable des niveaux national et communautaire.

L'étude des motivations des acteurs aide à révéler un paradoxe : si les groupes ont une faible influence au niveau européen, pourquoi continuent-ils à s'y engager ? L'une de réponses renvoie à l'importance de la politique communautaire pour induire un changement au niveau national. En effet, un certain nombre de groupes se saisissent de l'Europe même en l'absence d'une politique communautaire dans leur domaine pour pouvoir agir de manière plus efficace au niveau national (Jacquot et Woll, 2004 ; Pasquier et Weisbein, 2004). Le droit communautaire, la politique de concurrence ou les financements de l'UE peuvent ainsi devenir des outils importants pour influencer des politiques nationales (Pasquier, 2002 ; Bereni, 2004 ; Grossman, 2006; Woll 2008).

L'étude des groupes d'intérêt aide ainsi à comprendre le processus d'eupéanisation des politiques nationales (Sanchez Sálgado et Woll, 2007). Mais on peut aussi se demander si les modes de représentation au niveau national sont affectés par l'existence d'un nouveau niveau de gouvernance. Emiliano Grossman et Sabine Saurugger (2004) soulignent que le défi pour les groupes français est même triple : ils assistent simultanément à une remise en cause du rôle de l'Etat en France, à l'intégration européenne et à la mondialisation. Face à ces changements, les réponses sont variées. A une réorganisation des structures de représentation s'ajoute souvent la délégation de

certaines tâches à des cabinets spécialisés. D'autres groupes revoient leurs alliances et les rapports des forces dans lesquels ils étaient traditionnellement impliqués. De plus, on observe une multiplication des groupes, qui vise à traiter des enjeux de façon de plus en plus ciblée. Tous ces travaux s'accordent pour confirmer l'impact de la construction européenne sur le travail des groupes d'intérêt et leur marge de manœuvre dans la politique nationale. La réalité communautaire ne mène donc pas à un système de représentation cohérent, mais plutôt à une « mosaïque » de modes d'action et d'intervention (Klüver 2010). En d'autres termes, l'environnement structurel a un pouvoir explicatif important pour étudier l'europanisation des groupes d'intérêt. Même au niveau régional, les modes d'action collective préexistants déterminent la forme d'europanisation et créent des divergences (Pasquier 2002).

La recherche empirique montre que les modes d'adaptation des groupes d'intérêt sont très différents selon des secteurs. En particulier dans le domaine de l'environnement et de l'immigration, on constate une très faible externalisation ou transnationalisation. Les manifestations des mouvements sociaux et groupes d'intérêt se concentrent majoritairement au niveau national et n'ont que rarement lieu au niveau européen (Rootes 2008 ; Rucht 2001). Dans le domaine de la protection environnementale, où les groupes d'intérêt ont été plus rapides que bien d'autres à s'engager dans des revendications portées au niveau européens, ces groupes concentrent leurs activités de nouveau au niveau national. A l'exception des groupes transnationalisés, tels que Greenpeace ou Friends of the Earth, la plupart des ONG environnementales préfèrent représenter leurs intérêts auprès des acteurs nationaux, et pour cette raison, n'adaptent pas la stratégie aux attentes des institutions européennes ('out of focus'), bien qu'elles défendent des intérêts qui sont tout à fait pertinents pour le niveau européen (ils ne sont pas 'out of reach') (McCauley 2011).

Dans les politiques publiques sociales et relevant des droits de femme, la situation est différente. Ainsi, le *Lobby européen des femmes*, créée en 1990, s'est transformé en une agence représentant les intérêts des femmes, reconnue et respecté par les institutions européennes. Après la mise en œuvre du Traité de Maastricht (1993), une fenêtre d'opportunité s'est ouverte pendant les années menant au Traité d'Amsterdam de 1997, où la place et le droit des femmes était de plus en plus mis en avant. Toutefois, cette

capacité à intervenir a parfois été remise en question par l'hétérogénéité des membres de l'EWL (Helferrich et Kolb 2001 ; Jacquot 2015). Un problème similaire se pose dans le cas de la Confédération européenne des syndicats (CES) (Erne 2005). Dans le cadre du fragile Dialogue social européen, la CES dépend des initiatives de la Commission européenne pour faire avancer les politiques européennes, puisque les syndicats nationaux, membres de la CES, revendiquent principalement des intérêts nationaux. Si le niveau de transnationalisation de la CES est plus élevé que ce à quoi l'on pourrait s'attendre, les formes de cette transnationalisation restent ambiguës. La CES a renforcé sa stratégie européenne, mais ses membres, eux, restent ancrés dans les enjeux nationaux. Ceci n'est pas surprenant, si l'on considère l'absence d'une politique sociale européenne équivalente à celle que l'on trouve dans les Etats providence ainsi que la faiblesse des négociations collectives dans les entreprises transnationales.

En ce qui concerne les groupes d'intérêt est-européens, la littérature a observé une adaptation lente aux structures européennes de représentation des intérêts. Si certains groupes existaient déjà sous les régimes communistes, en particulier dans le secteur de la protection environnementale, leur influence a été muselée par le régime, craignant que la lutte pour la protection de l'environnement ne conduise à une remise en question de la légitimité du régime. Initialement soutenus financièrement et organisationnellement par des fondations politiques et groupes transnationaux, les groupes d'intérêt et mouvements sociaux se sont peu à peu transformés. Ce processus a été renforcé par leur volonté d'améliorer leur réputation nationale et internationale (Parau 2009, Delvaux 2008, Mudde 2003).

Ainsi, l'influence de l'intégration européenne sur les groupes d'intérêts et mouvements sociaux existe, mais elle varie selon les domaines politiques. Il existe des structures d'opportunité au niveau européen, mais elles doivent être saisies (Beyers 2004 ; Della Porta 2007). La capacité de les saisir dépend ainsi non seulement de ressources financières des groupes d'intérêt, mais également de la structuration nationale de la représentation des intérêts, du degré de communautarisation des domaines politiques concernés par l'activité des groupes, et d'une *path dependency* des répertoires d'action mis en place par le groupe d'intérêt pour influencer l'intégration européenne (Jacquot et Vitale 2015).

Résistance à l'eupéanisation

L'intégration européenne ne mène pas toujours à un changement. L'inertie, à savoir un comportement passif qui mène à un non-changement, ou les résistances, entendues comme des actions volontaires de résister, sont des phénomènes que l'on observe dans le comportement des groupes d'intérêt et des mouvements sociaux. L'Union européenne a ainsi permis à certains acteurs de se restructurer en s'opposant à l'Union européenne. D'autres acteurs ne sont pas concernés et ignorent ainsi l'influence de l'Union européenne, tels que les groupes locaux représentant des intérêts sportifs ou encore des quartiers urbains.

La recherche sur les résistances de l'action collective se concentre depuis plusieurs années sur la critique néo-libérale de l'intégration européenne. Ainsi, les syndicats français sont une illustration de cette résistance à l'intégration européenne, destinée à renforcer leur légitimité auprès de leurs membres (Crespy 2010a, 2010b). Alors que des syndicats établis se sont lentement adaptés à l'intégration européenne, aussi bien en ce qui concerne leurs structures que leurs revendications, dirigées, au moins partiellement, au niveau européen, des nouveaux syndicats sont nés sur la base du refus de participer à ce qu'ils considéraient comme un processus de consultation non-démocratique dans un système néo-libéral et capitaliste. La création du syndicat SUD (*Solidaires, Unitaires et Démocratiques*) est une des illustrations de ce phénomène.

Parallèlement à la restructuration du paysage syndical, plusieurs organisations ont émergé dans les années 1990, utilisant le mot 'sans' pour revendiquer leurs intérêts, le plus souvent contre le caractère soi-disant néolibéral de l'Union européenne : les sans-emploi, les sans-logis, les sans-papiers, qui se matérialisent dans des associations tels que *Droits devant !!* ou *Droit au logement* (Agrikolianski, Fillieule and Sommier 2005). Deux autres exemples illustrent l'usage de l'opposition à l'intégration européenne pour se constituer en tant que groupe d'intérêt. L'association ATTAC, fondée en 1998 par des militants d'extrême gauche, a comme l'objectif de lutter contre les marchandisation du monde et la finance globale par la demande d'une re-régulation forte portée par des acteurs politiques. De l'autre côté du spectre politique on trouve l'association,

brièvement transformée en parti politique actif au niveau communautaire, *Chasse, Pêche, Nature et Tradition* (CPNT), qui milite contre un trop grand libéralisme social et les normes imposées par l'Union européenne dans le domaine de l'agriculture, de la protection de l'environnement et la pêche.

La professionnalisation des groupes d'intérêt

Au-delà des liens entre groupes d'intérêt et l'Etat et des stratégies de représentation, l'intégration européenne transforme également les structures organisationnelles de ces groupes. Les travaux récents sur la professionnalisation des structures organisationnelles et sur leur financement s'inscrivent dans cette problématique.

Les structures organisationnelles

Au niveau communautaire, l'hypothèse selon laquelle les groupes d'intérêt adaptent leurs stratégies de représentation d'intérêt afin d'augmenter les possibilités d'accès aux institutions communautaires est largement acceptée (Marks et McAdam 1996, pour une vue d'ensemble voir Saurugger 2012). Afin de gagner un accès aux institutions et, éventuellement, d'y exercer de l'influence, les groupes d'intérêt sont souvent contraints de modifier leurs structures organisationnelles.

Empiriquement, on observe ce processus d'adaptation dans un nombre important de groupes d'intérêt. Ainsi, la logique de recrutement des groupes d'intérêt semble se concentrer davantage sur les carrières des recrues que sur leur conviction activiste. L'exemple du Lobby européen des femmes montre un retrait graduel des activistes dans le secrétariat et l'émergence d'une frontière plus forte entre les représentants élus et les membres activistes de l'association. Des 'fonctionnaires associatifs' semblent émerger (Cavaille 2004, 14).

Dans le secteur des syndicats, le même phénomène a lieu. Comme au niveau national, le représentant des intérêts des travailleurs est un expert juridique et fait partie d'une élite européenne afin de représenter les intérêts des employeurs de manière efficace et professionnelle (Gobin 1997). Les groupes d'intérêts au niveau communautaire, peu importe qu'ils représentent des intérêts économiques ou publics, recrutent

invariablement des professionnels de la représentation : spécialistes juridiques, économiques ou en communication, diplômés d'universités réputées ou encore du Collège d'Europe (Streeck and Schmitter 1999; Ronit and Schneider 2000, Lahusen 2004, Streeck et al. 2006; Saurugger 2012; Michel 2013). Ce phénomène n'est pas confiné au contexte européen. Au-delà de l'Union européenne, des chercheurs (Martens 2005, 2006 ; Eberwein et Saurugger 2013) ont montré que la professionnalisation des organisations non gouvernementales dans plusieurs secteurs, et en particulier dans le domaine des droits de l'homme, s'est fortement accrue depuis le milieu des années 1990. Si ces groupes sont devenus plus influents, puisqu'ils maîtrisent les codes de la représentation des intérêts, ils semblent, en même temps, avoir perdu en légitimité auprès des militants.

L'eupéanisation des moyens de financement des groupes d'intérêt

La professionnalisation des structures organisationnelles est très fortement liée à l'eupéanisation de leur financement. L'Union européenne a fourni des fonds aux groupes d'intérêt publics afin de soutenir la 'société civile européenne' et de lui permettre de participer au processus décisionnel. Ainsi les groupes militant en faveur de l'intégration européenne, de la jeunesse européenne, de l'éducation et des échanges interculturels ont reçu des financements importants (Mahoney et Beckstrand 2011).

Ces financements ont transformé les structures organisationnelles des groupes d'intérêt. Les recherches de Rosa Sanchez-Salgado (2007) montrent que les capacités organisationnelles et de gestion des groupes d'intérêt qui reçoivent des tels fonds doivent être adaptées aux critères de la Nouvelle Gestion publique afin de pouvoir justifier l'utilisation détaillé de ces fonds. Cette exigence s'est encore accentuée après la démission de la Commission Santer en 1999 et l'introduction de critères plus stricts de gestion publique au niveau communautaire.

Ainsi, ce sont les professionnels des groupes d'intérêt, beaucoup plus que les militants, qui déterminent la mise sur agenda des problèmes dont les groupes s'occupent prioritairement (Warleigh 2001), non seulement dans le contexte de l'Union européenne, mais également au niveau national (Jordan et Maloney 1997 ; Skocpol 2003). Dans ce sens, le système de l'Union européenne ressemble aux systèmes

politiques de n'importe quelle démocratie libérale : la professionnalisation de la représentation des intérêts a été observée aussi bien en ce qui concerne les mouvements sociaux initialement peu organisés (comme les associations de lutte des droits de l'homme aux Etats Unis des années 1950) (Marks et McAdam 1996) ou des fédérations d'intérêts industriels organisées selon un modèle artisanal au début de l'intégration européenne. Les deux modèles d'organisations ont adoptés des structures fondées sur une hiérarchie claire, ont recrutés des professionnels de la représentation des intérêts, des spécialistes de la communication et des juristes. Toutefois, si au niveau national, ce développement ne se fait pas en remplacement de mouvements protestataires qui continuent à utiliser l'espace public pour manifester, l'absence ou l'existence très restreinte d'un tel espace public au niveau communautaire rend l'activisme protestataire plus rare.

Conclusion

L'objectif de ce chapitre était non seulement de présenter le rôle et l'influence des groupes d'intérêt au niveau de l'Union européenne, mais aussi de montrer à quel point ces groupes sont eux mêmes influencés par l'intégration européenne. Si leur influence n'est pas automatique, et dépend de leurs ressources et de stratégies de représentation qui sont très similaires au niveau national et au niveau européen, on constate néanmoins que l'ouverture importante des institutions européennes leur offre une grande possibilité d'accès. Accès n'équivaut toutefois pas à influence. En effet, le pluralisme d'élite ambiant au niveau communautaire entraîne une pression d'adaptation sur les groupes d'intérêt qui doivent professionnaliser leurs structures organisationnelles afin de jouer le jeu européen.

Nous avons vu que la recherche qui analyse ces phénomènes est devenue de plus en plus importante aussi bien quantitativement et qualitativement. La lecture du chapitre permet de constater la richesse aussi bien empirique que méthodologique des travaux qui sont produits depuis une quinzaine d'années dans ce domaine. Si la recherche francophone a été plus lente que la britannique ou l'allemande, ou même la néerlandaise, à s'intéresser à cet objet de l'intégration européenne, on constate la

publication d'un nombre important de travaux dans la première moitié des années 2010. La tendance des chercheurs français à se concentrer sur des acteurs individuels plutôt que sur les structures générales se trouve également reflétée dans une partie de ces travaux. Plus récemment, des travaux internationaux utilisant des grandes bases de données ont pris le relais. Les résultats de ces recherches, qualitatives et quantitatives, continuent à montrer l'activisme soutenu des groupes d'intérêt dans l'Union européenne.

Nous constatons ainsi que la présence et l'action des groupes d'intérêt dans l'Union européenne ressemble à beaucoup d'égards à ce que nous observons dans les différents contextes nationaux. Leur contribution dans la gouvernance européenne est aussi importante, recherchée, contestée et critiquée que celle dans d'autres démocraties libérales. La représentation des intérêts via les groupes d'intérêt fait partie de tout système politique. La maturité du système politique européen se mesure, et ceci malgré les crises qui le parcourent, par sa capacité d'instaurer des *checks and balances* pour rendre l'accès et l'influence des groupes d'intérêt plus transparent. Les scandales, les critiques et les réponses de la Commission et du Parlement européen confrontés à ces critiques peuvent donc être analysés comme un processus de maturation, lent mais néanmoins existant, du système démocratique de l'Union européenne.

Références

Agrikoliansky (Eric), Fillieule (Olivier), Mayer (Nonna), dir., 2005, *L'altermondialisme en France : la longue histoire d'une nouvelle cause*, Paris, Flammarion.

Aspinwall (Mark), Greenwood (Justin), dir., 1998, *Collective Action in the European Union: Interests and the New Politics of Associability*, London, Routledge.

Balme (Richard), Chabanet (Didier), Wright (Vincent), dir., 2002, *L'action collective en Europe*, Paris, Presses de Sciences Po.

- Berckhout, J et al (2015) Interest organizations across economic sectors : explaining interest group density in the European Union, *Journal of European Public Policy*, 22(4), 462-480
- Bernhagen, P., Dür A. et Marshall, D. (2015) Information or context : what accounts for positional proximity between the European Commission and lobbyists ?, *Journal of European Public Policy*, 22(4), 570-587
- Beyers (Jan), 2002, « Gaining and Seeking Access: the European Adaptation of Domestic Interest Associations », *European Journal of Political Research*, 41 (5).
- Beyers (Jan), 2004, « Voice and access: political practices of European interest associations », *European Union Politics*, 5 (2).
- Beyers (Jan), Kerremans (Bart), 2004, « Bureaucrats, Politicians, and Societal Interests: How Is European Policy Making Politicized? » *Comparative Political Studies*, 37 (10).
- Beyers, J., de Bruycker, I., et Baller, I. (2015), The alignment of parties and interest groups in EU legislative politics. A tale of two different worlds ?, *Journal of European Public Policy*, 22(4), 534-551
- Binderkrantz, A.S. et Rasmussen, A. (2015) Comparing the domestic and the EU lobbying context : perceived agenda-setting influence in the multi-level system of the European Union, *Journal of European Public Policy*, 22(4), 552-569
- Boräng, F. et Naurin, D. (2015) 'Try to see it my way !' Frame congruence between lobbyists and European Commission officials, *Journal of European Public Policy*, 22(4), 499-515
- Bouza Garzia et Greenwood, J. (2014), The European Citizens' Initiative : A new sphere of EU politics ? *Interest Groups et Advocacy*, 3(3), 246-267
- Bouwen (Pieter), 2002, « Corporate Lobbying in the European Union: The Logic of Access », *Journal of European Public Policy*, 9 (3).
- Bouwen (Pieter), McCown (Margaret), 2007, « Lobbying versus Litigation: Political and Legal Strategies of Interest Representation in the European Union », *Journal of European Public Policy*, 14 (3).
- Cavaillé (Aude), 2005, « Salariées pour la cause : carrières associatives au secrétariat général du Lobby européen des femmes », in Michel (Hélène), dir., *Lobbyistes et lobbying de l'Union européenne: trajectoire, formations et pratiques des représentants d'intérêts*, Strasbourg, Presses universitaires de Strasbourg.

- Chabanet (Didier), 2001, « Mobilisations et clivages socio-politiques en Europe », *Politique européenne*, 4.
- Cichowski, R. A. (2007). *The European court and civil society: litigation, mobilization and governance*. Cambridge University Press.
- Coen (David), 1996, *The Large Firm as a Political Actor in the European Union: An Empirical Study of the Behaviour and Logic*, thèse de doctorat, European University Institute, Florence.
- Coen (David), 1997, « The Evolution of the Large Firm as a Political Actor in the EU », *Journal of European Public Policy*, 4 (1).
- Coen (David), 1998, « The European Business Interest and the Nation State: Large-firm Lobbying in the European Union and Member States », *Journal of Public Policy*, 18 (1).
- Coen (David), 2007, « Empirical and Theoretical Studies in EU Lobbying », *Journal of European Public Policy*, 14 (3).
- Cowles (Maria Green), 2001, « The Transatlantic Business Dialogue and Domestic Business-Government Relations », in Caporaso (James), Cowles (Maria Green), Risse (Thomas), eds, *Transforming Europe: Europeanization and Domestic Change*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press.
- Crespy, A. (2010). When 'Bolkestein' is trapped by the French anti-liberal discourse: a discursive-institutionalist account of preference formation in the realm of European Union multi-level politics. *Journal of European public policy*, 17(8), 1253-1270.
- Crespy, A. (2012). Qui a peur de Bolkestein. *Paris, Economica*
- Donas, T., Frausse, B. et Beyers, J (2014) 'Its not all about the money : explaining varying policy portfolios of regional representations in Brussels', *Interest Groups et Advocacy*, 3(1), 79-98
- Della Porta (Donatella), Kriesi (Hanspeter), Rucht (Dieter), 1999, *Social Movements in a Globalizing World*, New York, St. Martin's Press.
- Eberwein, W.-D. et Saurugger, S. (2013), "The Professionalization of International Non-Governmental Organizations" in Bob Reinalda (ed), *Routledge Handbook of International Organization*, London, Routledge, 2013
- Eising (Rainer), 2004, "Multilevel Governance and Business Interests in the European Union", *Governance*, 17 (2).

- Eising, R. (2009). *The Political Economy of State-Business Relations in Europe: Interest Mediation, Capitalism and EU Policy Making*. Basingstoke, Routledge.
- Grande (Edgar), 1996, « The State and Interest Groups in a Framework of Multi-level Decision-making: The Case of the European Union », *Journal of European Public Policy*, 3 (3).
- Greenwood (Justin), 1997, *Representing Interests in the European Union*, New York, St. Martin's Press.
- Greenwood (Justin), 2002, « EU Interest Groups and their Members: When is Membership a "Collective Action Problem"? », in Balme (Richard), Chabanet (Didier), Wright (Vincent), dir., *L'action collective en Europe*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Greenwood (Justin), 2003, *Interest Representation in the European Union*, Basingstoke, Palgrave.
- Greenwood (Justin), 2007, « Review Article. Organized Civil Society and Democratic Legitimacy in the European Union », *British Journal of Political Science*, 37 (2).
- Greenwood, J., et Dreger, J. (2013). The Transparency Register: A European vanguard of strong lobby regulation ?. *Interest Groups et Advocacy*, 2(2), 139-162.
- Grossman (Emiliano), 2003, « Les groupes d'intérêt économiques face à l'intégration européenne : le cas du secteur bancaire », *Revue française de science politique*, 53 (5).
- Grossman (Emiliano), 2004, « Bringing Politics Back In: Rethinking the Role of Economic Interest Groups in European Integration », *Journal of European Public Policy*, 11 (4).
- Grossman (Emiliano), 2005, « Lobbying et vie politique », *Problèmes politiques et sociaux*, 918.
- Grossman (Emiliano), 2006, « Europeanization as an Interactive Process: German Public Banks Meet EU State Aid Policy », *Journal of Common Market Studies*, 44 (2).
- Grossman (Emiliano), Saurugger (Sabine), 2004, « Les groupes d'intérêt français : entre exception française, l'Europe et le monde », *Revue internationale de politique comparée*, 11 (4).
- Grossman (Emiliano), Saurugger (Sabine), 2012, *Les groupes d'intérêt*, Paris, Armand Colin.

- Grossman, E., et Woll, C. (2013). Saving the Banks The Political Economy of Bailouts. *Comparative Political Studies*, 0010414013488540.
- Haas (Ernst B.), 1958, *The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces 1950-1957*, London, Steven and Sons.
- Hrabanski (Marie), 2005, « Lobbyistes agricoles et lobbyistes en agriculture : recrutement et carrière des représentants d'intérêts au COPA », in Michel (Hélène), dir., *Lobbyistes et lobbying de l'Union européenne : trajectoire, formations et pratiques des représentants d'intérêts*, Strasbourg, Presses universitaires de Strasbourg.
- Imig (Douglas R.), Tarrow (Sidney G.), 2001, *Contentious Europeans: Protest and Politics in an Emerging Polity*, Governance in Europe, Lanham, Md., Rowman et Littlefield.
- Jacquot, S. (2015). *Transformations in EU gender equality: From emergence to dismantling*. Palgrave Macmillan.
- Jacquot, S., et Vitale, T. (2015). Adaptation et réflexivité. *Gouvernement et action publique*, 4(4), 35-55.
- Johansson, H., & Kalm, S. (eds) (2015). *EU Civil Society*. Basingstoke : Palgrave Macmillan UK.
- Jordan (Andrew G.), Richardson (Jeremy), 1987, *Government and Pressure Groups in Britain*, Oxford, Clarendon Press.
- Jordan (Grant), McLaughlin (Andrew), 1993, « The Rationality of Lobbying in Europe: Why are Euro-Groups So Numerous and So Weak? Evidence from the Car Industry », in Mazey (Sonia), Richardson (Jeremy J.), eds, *Lobbying in the European Community*, Oxford, Oxford University Press.
- Kohler-Koch (Beate), 1992, « Interessen und Integration. Die Rolle organisierter Interessen im Westeuropäischen Integrationsprozess », *PVS Sonderheft*, 23.
- Kohler-Koch (Beate), 1994, « Changing Patterns of Interest Intermediation in the European Union », *Government and Opposition*, 29 (2).
- Kohler-Koch (Beate), 1997, « Organized Interests in European Integration: The Evolution of a New Type of Governance? », in Wallace (Helen), Young (Alistair), eds, *Participation and Policy Making in the European Union*, Oxford, Oxford University Press.
- Kohler-Koch (Beate), Eising (Rainer), 1999, *The Transformation of Governance in the European Union*, London, Routledge.

- Kohler-Koch, B., & Quittkat, C. (2013), *De-mystification of participatory democracy: EU-governance and civil society*, Oxford, Oxford University Press.
- Klüver, H. (2013). *Lobbying in the European Union: interest groups, lobbying coalitions, and policy change*. Oxford University Press.
- Klüver, H., Mahoney, C. et Opper, M. (2015) Framing in context : how interest groups employ framing to lobby the European Commission, *Journal of European Public Policy*, 22(4), 481-498
- Mahoney (Christine), 2004, « The Power of Institutions: State and Interest Group Activity in the European Union », *European Union Politics*, 5 (4).
- Mahoney (Christine), 2007, « Lobbying Success in the United States and the European Union », *Journal of Public Policy*, 27 (1).
- Mahoney (Christine), 2008, *Advocacy in the US and the EU*, Washington, D.C., Georgetown University Press.
- Marks (Gary), McAdam (Doug), 1996, « Social Movements and the Changing Structure of Political Opportunity in the European Union », *West European Politics*, 19 (2).
- Mazey (Sonia), Richardson (Jeremy), eds, 1993, *Lobbying in the European Community*, Oxford, Oxford University Press.
- Meynaud, J et Sidjanski, D. (1969). *Les groupes de pression dans la Communauté européenne*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal
- McCown, M. (2009). Interest groups and the European Court of Justice. In Coen, D. et Richardson, J. (eds), *Lobbying the European Union: Institutions, Actors, and Issues*, Oxford, Oxford University Press
- Michel (Hélène), 2005a, « Former au public affairs : défense et illustration d'une profession », in Michel (Hélène), dir., *Lobbyistes et lobbying de l'Union européenne : trajectoire, formations et pratiques des représentants d'intérêts*, Strasbourg, Presses universitaires de Strasbourg.
- Michel (Hélène), dir., 2005b, *Lobbyistes et lobbying de l'Union européenne : trajectoire, formations et pratiques des représentants d'intérêts*, Strasbourg, Presses universitaires de Strasbourg, Sociologie politique européenne.
- Michel (Hélène), 2007, « La société civile dans la gouvernance européenne. Eléments pour une catégorie politique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 30-37.
- Michel, H. (2013). BusinessEurope au-delà du «lobbying»: le travail d'intégration européenne d'une organisation patronale. *Critique internationale*, (2), 133-155.

- Olson M. (1965), *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press
- Pasquier (Romain), 2002, « Quand l'Europe frappe à la porte des régions. Européanisation et mobilisations régionales en France et en Espagne », *Politique européenne*, 7.
- Quittkat (Christine), 2002, « Les organisations professionnelles françaises : européanisation de l'intermédiation des intérêts ? » *Politique européenne*, 7.
- Rucht (Dieter), 1999, « Lobbying or Protest? Strategies to Influence EU Environmental Policies », in Imig (Douglas R.), Tarrow (Sidney), eds *Contentious Europeans: Protest and Politics in an Emerging Polity*, Lanham, Rowman et Littlefield.
- Ruzza (Carlo), 2004, *Europe and Civil Society: Movement Coalitions and European Governance*, Manchester, Manchester University Press.
- Sanchez Sálgado (Rosa), 2007, *Comment l'Europe construit la société civile*, Paris, Dalloz.
- Sanchez Sálgado (Rosa), Woll (Cornelia), 2007, « L'européanisation et les acteurs non étatiques », in Palier (Bruno), Surel (Yves) et al., dir., *L'Europe en action : analyses d'européanisation*, Paris, L'Harmattan.
- Sanchez Salgado, R. (2014). Rebalancing EU Interest Representation? Associative Democracy and EU Funding of Civil Society Organizations. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 52(2), 337-353.
- Saurugger, (Sabine) 2002, « L'expertise : un mode de participation des groupes d'intérêt au processus décisionnel communautaire », *Revue française de science politique*, 52 (4).
- Saurugger, S. (2006), « The Professionalisation of Interest Representation: a Problem for the Participation of Civil Society in EU Governance? » in Smismans (Stijn), ed., *European Governance and Civil Society*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Saurugger, S., et Woll, C. (2008). Les groupes d'intérêt et l'action collective. In Belot, C., Magnette, P. et Saurugger, S. (eds) *Science politique de l'intégration européenne*, Paris, Economica, 223-247.
- Saurugger, S. (2010). The social construction of the participatory turn: The emergence of a norm in the European Union. *European Journal of Political Research*, 49(4), 471-495.

- Saurugger, S. (2012). The Professionalization of EU's Civil Society. A conceptual framework. In Jan van Deth et William Maloney (eds), *New Participatory Dimensions in Civil Society: Professionalization and Individualized Collective Action*, Routledge, 69-83.
- Schmidt (Vivien A.), 1996, « Loosening the Ties that Bind: The Impact of European Integration on French Government and Its Relationship to Business », *Journal of Common Market Studies*, 34 (2).
- Smismans, (Stijn), 2003 « European civil society: shaped by discourses and institutional interests », *European Law Journal*, 9 (4).
- Smismans (Stijn), 2006, « Civil Society and European Governance: From Concepts to Research Agenda », in Smismans (Stijn), ed., *Civil Society and European Governance*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Smismans (Stijn), 2004, *Law, Legitimacy and European Governance. Functional Participation in Social Regulation*, Oxford, Oxford University Press.
- Smith (Martin J.), 1993, *Pressure, Power and Policy Process. State autonomy and policy networks in Britain and the US*, Pittsburgh, Pittsburgh University Press.
- Streeck (Wolfgang), Schmitter (Philippe), 1991, « From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interests and the Single European Market », *Politics and Society* 19 (2).
- Thiel M. et Uçarer E.M. (2014), 'Access and Agenda Setting in the European Union : Advocacy NGO in Comparative Perspective, *Interest Groups et Advocacy*, 3(1), 99-116
- Tilly, C. (1986). *La France contestée: de 1600 à nos jours*. Paris, Fayard.
- Truman, D. (1951). *The Governmental Process*. New York: Knopf.
- Wagner (Anne-Catherine), 2005, *Vers une Europe syndicale : une enquête sur la Confédération européenne des syndicats*. Bellecombe-en-Bauges, Ed. du Croquant.
- Wilts (Arnold), 2001, « Europeanization and Means of Interest Representation by National Business Associations », *European Journal of Industrial Relations*, 7 (3).
- Wilts (Arnold), Quittkat (Christine), 2004, « Corporate Interests and Public Affairs: Organised Business-Government Relations in EU Member States », *Journal of Public Affairs*, 4 (4).
- Woll (Cornelia), 2004, *La définition politique des préférences économiques : le lobbying des entreprises américaines et européennes face à la libéralisation du commerce*

internationale des services, thèse de doctorat, Institut d'études politiques de Paris / Université de Cologne.

Woll (Cornelia), 2006, « La réforme du MEDEF : chronique des difficultés de l'action collective patronale », *Revue française de science politique*, 56 (2).

Woll, C. (2006). Lobbying in the European Union: From sui generis to a comparative perspective. *Journal of European Public Policy*, 13(3), 456-469.

Woll (Cornelia), 2007, « Leading the Dance? Power and Political Resources of Business lobbyists », *Journal of Public Policy*, 27 (1).

Woll, C. (2008). *Firm interests: How governments shape business lobbying on global trade*. Cornell University Press.

Ydersbond, I.M. (2014) Multilevel 'venue shopping' : the case of EU's renewables directive, *Interest Groups et Advocacy*, 3(1), 30-58