

Profession : Lobbyiste

Par Jean-Luc Archambault, Président LYSIOS Public Affairs

Un tel titre suscite deux questions immédiates : être lobbyiste, n'est-ce pas un état peu recommandable ? S'agit-il vraiment d'une profession ?

De quoi parle-t-on précisément ? Le lobbying est une action entreprise par une organisation auprès des pouvoirs publics, relative à une décision envisagée par ces pouvoirs publics et qui concerne l'organisation en question. Le lobbying a donc une raison d'être simple pour le chef d'entreprise qui entend parler d'un projet de décision susceptible d'affecter la rentabilité de ses activités ou sa capacité à développer de nouveaux produits. Tout naturellement, il va se tourner vers les responsables publics dont relève cette décision, pour leur faire part de ses préoccupations et pour essayer d'obtenir que la décision finale soit favorable au développement de son entreprise. Dans tous les cas, que vous agissiez par vous-même ou avec l'appui d'un conseil extérieur, vous faites là du lobbying.

Quant au terme " *lobbying* ", qui a parfois mauvaise presse en France, on peut lui reprocher d'être anglais, langue d'origine de ce métier. Il peut être remplacé par " *relations institutionnelles* ", " *affaires publiques* ", " *public affairs* ", mais nous choisissons ici " *lobbying* " pour réaffirmer la noblesse du propos, ce qui n'enlève rien au débat sur certaines pratiques, sur lequel nous allons revenir.

Dans les commentaires de plus en plus nombreux sur le lobbying, on entend ici ou là des tentatives de justification, expliquant qu'il sert l'intérêt général. C'est un peu facile et nous ne croyons pas que l'on puisse aller bien loin dans cette voie, même si le lobbyiste peut tout à fait donner son analyse (argumentée) de l'impact de la décision publique sur un périmètre plus large que la seule entreprise qu'il représente. Il faut être clair : le lobbyiste ne défend pas directement l'intérêt général, mais celui de son entreprise ou de son client, et c'est bien ce qu'on attend de lui.

Pour que le lobbying fonctionne de façon saine, il est donc essentiel que chacun assume ses responsabilités : le lobbyiste promeut les intérêts de l'entreprise, le responsable public recherche l'intérêt général. Les problèmes surviennent en cas de mélange des genres, si chacun tente de remplir le rôle de l'autre : le lobbyiste ne doit pas vouloir prendre la place du décideur public, et le fonctionnaire ou l'élu ne doit pas rechercher un intérêt particulier. Quant à la transparence attendue, elle est un préalable à la relation : le lobbyiste dit " *d'où il parle* " et le responsable public le demande explicitement.

Les entreprises prennent de plus en plus conscience de l'impact des décisions publiques sur leur activité, et de la nécessité de s'en préoccuper le plus tôt possible. De façon réciproque, les pouvoirs publics sont désireux de comprendre l'impact de leurs décisions sur les agents économiques, pour décider en connaissance de cause. Le lobbying est donc amené à se développer, et les relations entre élus et entreprises se professionnalisent. C'est le constat fait par la députée européenne Françoise Grossetête dans le précédent numéro de La Revue Parlementaire : " *Heureusement, depuis quatre ans environ, le lobbying français a pris ses marques à Bruxelles. Il est plus présent, davantage professionnel, mieux organisé* ". (1) Et il en va de même en France. Le lobbying n'est plus un métier superficiel d'ouvreur de porte, sa boîte à outils ne se limite pas à un carnet d'adresses. Il s'agit d'un véritable travail de communication, souvent sur des dossiers à fort contenu technique, auprès d'interlocuteurs spécifiques et exigeants. La pertinence et la solidité des arguments présentés sont bien sûr essentielles. Le lobbying est donc une profession et un métier d'expert, utile et passionnant.

Ces principes étant posés, pourquoi dès lors tant de bruit autour des supposés méfaits du lobbying ? D'une part pour de mauvaises raisons, par exemple lorsque ceux qui dénoncent le lobbying réalisé autour d'un projet de loi par telle entreprise, sont en fait d'autres parties prenantes qui défendent des positions différentes. D'autre part pour de bonnes raisons, à cause de pratiques inacceptables. Lorsque l'ancien lobbyiste américain Jack Abramoff, désigné par la presse " *l'homme le plus dangereux de Washington* ", plaide coupable pour escroquerie, fraude fiscale et corruption active, il ne s'agit plus de lobbying, mais de délinquance.

Les comportements malhonnêtes ou illégaux peuvent se rencontrer dans toutes les professions. A chacun de ne pas s'y livrer et de se souvenir que les lois sont précisément faites pour les réprimer, sans oublier que les fondements de relations humaines durables sont l'expertise, la confiance et la réputation.

1. La Revue Parlementaire, février 2006, page 18