

Guillaume COURTY, *Les groupes d'intérêt*

Paris, Éd. La Découverte, coll. Repères-Sciences politiques, 2006, 128 p.

Philippe Hamman

---



**Édition électronique**

URL : <http://journals.openedition.org/questionsdecommunication/7419>

ISSN : 2259-8901

**Éditeur**

Presses universitaires de Lorraine

**Édition imprimée**

Date de publication : 1 juillet 2007

ISBN : 978-2-86480-829-9

ISSN : 1633-5961

**Référence électronique**

Philippe Hamman, « Guillaume COURTY, *Les groupes d'intérêt* », *Questions de communication* [En ligne], 11 | 2007, mis en ligne le 01 juillet 2007, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/questionsdecommunication/7419>

---

Ce document a été généré automatiquement le 19 avril 2019.

Tous droits réservés

---

# Guillaume COURTY, *Les groupes d'intérêt*

Paris, Éd. La Découverte, coll. Repères-Sciences politiques, 2006, 128 p.

Philippe Hamman

---

## RÉFÉRENCE

Guillaume COURTY, *Les groupes d'intérêt*. Paris, Éd. La Découverte, coll. Repères-Sciences politiques, 2006, 128 p.

- 1 Guillaume Courty, maître de conférences de science politique à l'université Paris-10 Nanterre, signe avec *Les groupes d'intérêt* un ouvrage pratique dans la collection « Repères », bien connue pour ses synthèses commodément accessibles et riches de contenu. D'emblée, on retrouve ici les qualités de la collection : mise en problématique claire, plan détaillé guidant le lecteur, encadrés spécifiant des notions clés et des exemples parlants, index des noms et index thématique, ainsi qu'une riche bibliographie exploitée dans les développements (pas moins de 165 références viennent appuyer le propos).
- 2 Cet ouvrage s'inscrit dans un contexte plus large de renouveau des études politologiques et sociologiques françaises sur les groupes d'intérêt, depuis la deuxième moitié des années 90, notamment avec la publication en 1994 de la première édition du manuel de Michel Offerlé, *Sociologie des groupes d'intérêt* (Paris, Montchrestien, coll. Clefs, 2<sup>e</sup> éd., 1998). Parallèlement au présent livre, il convient de mentionner la parution, également en 2006, de la synthèse d'Emiliano Grossman et Sabine Saurugger : *Les groupes d'intérêt. Action collective et stratégies de représentation* (Paris, A. Colin, coll. U), non mentionnée par Guillaume Courty puisque concomitante, mais qui intéresse le même lectorat, d'autant plus que les auteurs sont dans les deux cas des politistes spécialistes de l'Europe. Que ce domaine soit aujourd'hui investi par les chercheurs européens est justement un signe parmi d'autres de l'inscription des pratiques et des problématiques des groupes d'intérêt dans un cadre de pertinence qui n'est plus seulement national, s'il l'a jamais été. Ce constat ressort nettement de l'opuscule de Guillaume Courty, lequel retient précisément

trois espaces politiques comme exemples et terrains de comparaisons : les États-Unis, la France et l'Europe. Il irrigue également le manuel d'Emiliano Grossman et Sabine Saurugger, pareillement attentif à l'inscription de ces groupes dans un contexte et des visées de plus en plus fréquemment supranationaux. Un troisième ouvrage paru en 2006 (non cité par Guillaume Courty) le corrobore, dans une perspective de sociologie politique de l'Europe, celui dirigé par Hélène Michel : *Lobbyistes et lobbying de l'Union Européenne. Trajectoires, formations et pratiques des représentants d'intérêts* (Strasbourg, Presses universitaires de Strasbourg). Ce volume collectif, qui complète avec profit la synthèse de Guillaume Courty, rend bien la vigueur des recherches actuelles pour restituer à la fois les dynamiques de structuration d'un groupe (les lobbyistes – mais qui ne se revendiquent pas forcément comme tels) ; les mouvements de transnationalisation de l'action collective et autres jeux sur le franchissement des frontières, qui témoignent d'une dimension d'inscription des pratiques de lobbying dans les territoires en Europe et pas seulement à Bruxelles (il n'y a pas que la fameuse image des 900 « Eurogroupes » reconnus en 2000 par la Commission !) ; ainsi que les enjeux du fonctionnement concret des systèmes politiques – en particulier l'Europe politique – autour de la représentation des intérêts, historiquement frappée en France du sceau de l'illégitimité et de la suspicion. Il suffit de renvoyer pour les années 50 aux travaux d'Henry W. Ehrmann (*La politique du patronat français. 1936-1955*, Paris, A. Colin/FNSP, 1959) sur les organisations patronales, où il en va du pouvoir de la finance, des valises de billets et de la corruption, autour du duel/duo CNPF/ gouvernement et parlement.

- 3 Les terrains d'étude des groupes d'intérêt se dé-nationalisent donc, pour rendre des processus transfrontières voire supranationaux, en même temps que les démarches de recherche évoluent fortement sur un demi-siècle, quant à l'appréhension d'un objet lui-même mouvant dans sa définition, car cette dernière constitue en propre un enjeu de légitimation ou de discrédit (voir Michel Offerlé, « Lobbyings/lobbyistes, Militants/militantismes », in : Hélène Michel, dir., *op. cit.*, pp. 327-337). En outre, les recherches de science politique ont parfois eu quelque peine à se départir de la vision des pouvoirs publics sur les groupes d'intérêt, Guillaume Courty le souligne avec raison (p. 101). Cette brève contextualisation permet de dégager quatre constantes dans les démarches actuelles : varier les focales – entre cadres nationaux, et au-delà – ; être sensible aux processus sociohistoriques ; interroger les groupes d'intérêt en eux-mêmes, en tant qu'organisations mues par des acteurs ; et, enfin, les replacer dans le fonctionnement de la démocratie contemporaine, dans une approche relationnelle par rapport à l'État. Sur ces enjeux, sans prétendre à l'exhaustivité dans le format retenu, Guillaume Courty fournit un état des connaissances documenté et des pistes de réflexion suggestives.
- 4 Après une introduction qui revient sur le sens à donner au terme piégé de groupes d'intérêt, le premier chapitre (pp. 7-37) part de ce flou définitoire (entretenu socialement) pour cerner qui mobilise, revendique ou rejette quel « label » pour se définir ou non. Suivant une trame chronologique, l'auteur rappelle d'abord l'« invention » américaine des groupes d'intérêt, et de leurs théorisations, convoquant notamment le « père fondateur » Arthur Bentley, l'opposition élitisme-pluralisme avec Wright Mills et Robert Dahl, les travaux de Peter Bachrach et Morton Baratz, ou pour les années 80 les débats sur les réseaux de patronage (Jack Walker) ou le néo-corporatisme et ses déclinaisons (Philippe Schmitter, Alan Cawson). Guillaume Courty évoque ensuite la « lente conversion française à la théorie des groupes d'intérêt » (p. 15) depuis l'après 1945 ; les analyses « pionnières » de Jean Meynaud par exemple ou le succès plus

récent du terme de « lobbying » sont ainsi décryptés. Et d'en arriver aux enjeux de la représentation des intérêts au niveau européen, entre adaptation des groupes d'intérêt et ouverture des institutions communautaires aux offres d'expertise (qui formatent qui ?...) – y compris quant aux interactions avec des politistes spécialistes de l'Europe (Dusan Sidjanski, Beate Kohler-Koch...). De la sorte, cette entrée à la fois historique et intellectuelle dans l'objet écarte aussi certaines lectures mécanistes ou préformatées reliant le développement des groupes d'intérêt à un déclin des partis politiques, ou encore les associant *ex ante* aux travers du corporatisme contre l'intérêt général (et l'on pourrait lire de façon proche le « déficit démocratique » souvent reproché aux institutions européennes).

- 5 Le second chapitre (pp. 38-71) se concentre ensuite sur un double questionnement de la spécificité organisationnelle de ces groupes d'intérêt : comment sont-ils créés et par qui ? Couplant une dimension d'étude interne, interactionnelle et externe, Guillaume Courty discute les principales hypothèses avancées, à la fois politiques, économiques et institutionnelles : carence de la représentation politique, incitations et action des pouvoirs publics dans la mise en forme des groupes (par exemple, l'octroi de la loi sur les associations en 1901 en France...), théories du sous-produit inspirées de Mancur Olson, etc. Plus, l'auteur est également attentif à la sociologie des *leaders* de ces groupes : les porte-parole, saisis en tant qu'entrepreneurs. En pointant ces acteurs professionnalisés et au capital social et culturel élevé, il souligne que le « succès » du groupe dépend d'une triple capacité d'accès aux décideurs publics et de mobilisation de soutiens, de représentation des membres du groupe (avec la nécessité de conserver des ressorts d'identification) et, *in fine*, d'obtention des biens collectifs.
- 6 Quant au troisième chapitre (pp. 72-100), abordant la sociologie de l'État sous le prisme des groupes d'intérêt, il explicite un certain nombre de réponses à l'interrogation célèbre formulée par Robert Dahl et que reprend Guillaume Courty : qui gouverne ? – et, par là, qu'est-ce que l'influence ? qu'est-ce que le gouvernement ? qu'est-ce qu'un réseau ? ... La focale porte sur les débats courants entre structuration des groupes d'intérêt et structure de l'État, sur le lobbying comme marché de l'information et le courtage politique, avant de passer en revue un certain nombre de scènes et d'arènes de l'action – très diverse, on le voit précisément – des groupes d'intérêt en politique : les conjonctures électorales, la justice, la production normative ou encore les relations internationales.
- 7 Ainsi une question générale parcourt-elle le texte : les groupes d'intérêt sont-ils reconnus par les autorités ? Relisant Robert H. Salisbury (« Putting interest back into interest groups », *in* : A. Cigler, B. Loomis, dirs, *Interest Group Politics*, Washington, Congressional Quarterly Press, 1991, 3<sup>e</sup> éd, p. 383), Guillaume Courty conclut avec nuance qu'ils « participent à la préconisation politique en étant des prescripteurs de solutions au côté – et souvent en concurrence – des parlementaires, des journalistes, des essayistes, des experts, des autorités scientifiques comme parfois – mais plus rarement – des simples citoyens » (p. 102). Les effets de leur action restent donc limités, si on suit l'auteur dans ces lignes finales, qui évitent toutefois d'aborder frontalement la question des multipositionnalités : un journaliste ou un expert ne peut-il se faire lobbyiste, et un lobbyiste ne peut-il par ailleurs exercer une activité scientifique, voire académique ?...

---

## AUTEURS

**PHILIPPE HAMMAN**

CRESS, université Strasbourg 2

GSPE-PRISME, CNRS, IEP Strasbourg