



HAL
open science

Les conditions sociales de “ l’influence ” : les enseignements d’une sociologie des représentants d’intérêts à l’échelle européenne

Cécile Robert

► To cite this version:

Cécile Robert. Les conditions sociales de “ l’influence ” : les enseignements d’une sociologie des représentants d’intérêts à l’échelle européenne. Beauvallet, Willy; Robert, Cécile; Roullaud, Elise. EU Affairs : sociologie des lobbyistes européens, Peter Lang, pp.11-40, 2022, La fabrique du politique. Sociologie de l’action publique, 9782807619791. halshs-03520724

HAL Id: halshs-03520724

<https://shs.hal.science/halshs-03520724v1>

Submitted on 11 Jan 2022

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.

Les conditions sociales de « l'influence »

Les enseignements d'une sociologie des représentants d'intérêts à l'échelle européenne.

Cécile Robert

Sciences Po Lyon, Triangle

Avec environ 12 500 organisations inscrites au registre européen de transparence¹ dont plus de 400 indiquant disposer de locaux à Bruxelles, des budgets croissants (2500 déclarent des dépenses annuelles en lobbying supérieures à 100 000 euros dont près de 200 dépassent le million d'euros)², les groupes d'intérêt actifs auprès des institutions européennes constituent une réalité concrète et tangible du fonctionnement de l'Union européenne (UE). Ces structures - cabinets prestataires de services en lobbying, très grandes entreprises, fédérations commerciales et industrielles, eurogroupes sectoriels, organisations professionnelles européennes et nationales, ONG, *think tanks*, ou encore représentations d'intérêts « territoriaux » - ont en commun de se reconnaître comme travaillant à « influencer, directement ou indirectement, sur l'élaboration des politiques, leur mise en œuvre et le processus décisionnel au sein des institutions de l'UE³ ». Elles y disposent en effet d'une audience institutionnelle que les quelques 375 groupes d'experts⁴ de la Commission européenne auxquels elles participent, ou encore leurs nombreuses réunions avec les directeurs généraux et commissaires ou avec des députés (respectivement 4000 et 10 000 depuis 2019⁵), permettent, bien que très imparfaitement, d'appréhender. En dépit de leur incomplétude et de leur imprécision, les données de transparence collectées depuis une quinzaine d'années à l'échelle européenne et les différents types d'exploitation - notamment militantes et médiatiques - qui en sont faites, ont ainsi donné une certaine visibilité à ces organisations (Robert, 2018a). La situation demeure bien différente en ce qui concerne les acteurs sociaux qui y évoluent : on peut évoquer les près de 8000 lobbyistes accrédités au Parlement européen⁶ mais tous les représentants ne sollicitent pas d'accès aux bâtiments du Parlement, et c'est en général une

¹ <https://ec.europa.eu/transparencyregister/public/consultation/>.

² S'agissant d'un enregistrement volontaire et les services en charge du registre effectuant pour leur part très peu de contrôles sur ces données chiffrées, il convient de les considérer avec toute la prudence nécessaire. Sur la construction de ces données (mode de recueil, taxinomie, etc.) : Robert, 2018a.

³ Selon la définition que propose le registre européen de transparence d'une activité de lobbying. [Registre des représentants d'intérêts - Consulter les statistiques du Registre \(europa.eu\)](#).

⁴ Sur les 658 groupes existants, le reste étant constitué de fonctionnaires des administrations nationales exclusivement (Robert, 2016).

⁵ Sur le nombre de ces réunions, on peut par exemple consulter le site de Transparency International, qui synthétise et met en ligne en temps réel ces informations publiées sur différentes pages du site de la Commission et du Parlement européen. <https://www.integritywatch.eu/>.

⁶ Chiffre enregistré début 2020, les mesures sanitaires ayant conduit à une baisse très importante et sans doute provisoire de ce chiffre depuis lors : sur les évolutions de ces données en temps réel, voir le site <https://lobbyfacts.eu/>, porté par plusieurs ONG « pro-transparence », et qui traite les données du registre européen de transparence. L'accréditation, nécessaire pour accéder physiquement aux bâtiments du Parlement européen au terme de son règlement intérieur est la seule procédure d'enregistrement individuel, les autres dispositifs, pour le moment volontaires, recensant des organisations.

partie seulement de l'effectif des organisations actives à Bruxelles qui le fréquentent. Plus généralement, le nombre même de professionnels engagés dans des activités de représentation d'intérêt à l'échelle européenne semble toujours difficile à estimer⁷, sans parler de leurs propriétés et trajectoires sociales.

Sous cet aspect, les dispositifs de transparence reproduisent, voire accentuent, ce qui a longtemps constitué un angle mort de la littérature académique sur le lobbying. Les groupes d'intérêts sont en effet considérés, dès les premiers travaux sur l'UE, comme des acteurs centraux, soit qu'on leur attribue une part active dans le processus d'intégration (Haas, 1958), soit qu'on souligne, au contraire, le maintien de relations étroites avec les espaces et gouvernements nationaux, expliquant ainsi le poids de ces derniers dans les décisions prises à l'échelle européenne (Moravcsik, 1998). En revanche, qu'il s'agisse de démontrer l'influence de ces organisations sur les institutions européennes (Baumgartner et Mahoney, 2008) ou au contraire leur instrumentalisation par ces dernières (Woll, 2008), leurs professionnels ne sont jamais saisis comme des variables explicatives susceptibles d'éclairer le rôle de ces dernières dans les processus décisionnels de l'UE. Au cours de la dernière décennie, l'hypothèse d'une transformation des groupes d'intérêts au contact des acteurs européens a certes conduit à explorer les effets de leurs ajustements aux « attentes institutionnelles » (Beyers, 2008). Ces effets sont toutefois principalement recherchés sur le terrain de leur fonctionnement interne et leurs modes d'action privilégiés (Eising, 2007) ou leur « professionnalisation »⁸ (Maloney et Van Deth, 2011 ; Klüver et Sauruger, 2013).

Si les cadres d'analyse privilégiés par les *EU studies* n'invitent pas à questionner les pratiques et propriétés sociales des représentants d'intérêts, il en est autrement pour les travaux qui se sont attachés, au cours de la dernière décennie, à proposer une lecture sociologique des processus d'intégration européenne⁹. Ces derniers mobilisent la sociologie des professions (Georgakakis, 2002 ; Michel, 2006), la sociologie des champs (Georgakakis, 2012a ; Vauchez, 2011), la sociologie politique et notamment celles des groupes d'intérêts (Courty et Michel, 2012). Ils ont donné à voir les acteurs qui font l'Union européenne, mis en évidence les propriétés sociales qu'ils partagent, comme celles qui les opposent, et les façons de voir et de faire qui en résultent (Michel et Robert, 2010). La carte qu'ils dressent collectivement du « champ de l'eurocratie » (Georgakakis et Rowell, 2013) a fait apparaître que la majorité des représentants d'intérêts appartient, comme les fonctionnaires européens, aux « permanents » de cet espace, et partage avec ces derniers le fait de vivre par et pour l'UE. L'intérêt porté aux déplacements des acteurs dans cet espace a également mis en lumière la porosité des frontières entre « public » et « privé », et la façon dont s'y trouvent acquises et reconverties des ressources comme le droit (Vauchez, 2015, Avril, 2019), ou certaines formes d'expertise (Büttner et al, 2015 ; Robert, 2013 ; Schneiker et al., 2018).

Enfin, l'attention portée aux pratiques des lobbyistes et au fonctionnement concret des organisations dans lesquelles ils évoluent a permis d'éclairer les multiples dimensions de leur

⁷ Une autre difficulté pour réaliser cette estimation est liée aux usages du registre de transparence : il apparaît en effet que nombre d'organisations confondent dans leurs déclarations le nombre de lobbyistes avec leur effectif total ou celui de leurs adhérents (ce même chiffre apparaît plusieurs fois sur la fiche qu'elles remplissent). Par exemple en décembre 2020, c'est l'université de Warwick [<https://ec.europa.eu/transparencyregister/public/consultation/displaylobbyist.do?id=536909915836-27>] qui déclarait sur le registre de transparence, le plus grand nombre de lobbyistes, soit 86 temps plein, pour un budget par ailleurs indiqué à moins de 10 000 euros/an, les erreurs manifestes de ce type étant relativement fréquentes.

⁸ Définie et appréhendée dans ces travaux à partir d'indicateurs statistiques tels que le niveau de diplôme, le nombre d'années d'expérience au moment du recrutement, ou encore la proposition de formations au personnel.

⁹ Voir par exemple les articles du dossier consacré à ces approches sociologiques par la revue *Politique européenne* (n°25, 2008, coordonné par S. Sauruger).

métier. Loin de se réduire aux seules interactions avec les acteurs politiques et administratifs, leurs efforts sont en effet tournés plus largement vers la survie de leur organisation (Lowery, 2007 ; Michel, 2013a ; Milet, 2017 ; Streeck et al., 2006). La pérennité de ces dernières et de leurs positions professionnelles implique, entre autres, de pouvoir identifier des positions de compromis susceptibles de fédérer les membres et adhérents autour du groupe (Laurens, 2013). En soulignant ainsi l'importance et la difficulté du travail de construction des intérêts assumé par les lobbyistes qui les représentent, ces enquêtes rappellent plus généralement que la reconnaissance d'intérêts communs à l'échelle européenne, la mise en place d'organisations pour les y porter auprès des institutions ne vont pas de soi. Elles y ont pris en outre des formes et des rythmes différents selon les secteurs et types d'intérêts concernés (Michel, 2013b ; Morival, 2019 ; Roullaud, 2014). Les enquêtes montrent, pour finir, la part active que prennent les institutions européennes à la naissance et à la pérennisation des groupes d'intérêts qui sont leurs interlocuteurs (Sanchez Salgado, 2014), insistant de ce point de vue sur l'usage intensif qu'en font depuis longtemps les acteurs institutionnels.

Dans la continuité de ces travaux, cet ouvrage se propose d'en mobiliser le cadre analytique pour éclairer les transformations récentes du paysage du lobbying européen. Au cours de la dernière décennie, en effet, dans le cadre des réflexions initiées autour du livre blanc sur la gouvernance (2001), et plus généralement des réformes néo-managériales qui ont été déployées à l'échelle européenne, la politique des institutions concernant le lobbying a connu deux développements complémentaires. Elle a, d'une part, visé à développer et consolider les relations avec les groupes d'intérêts, en multipliant les processus de consultation et facilitant leur participation aux processus décisionnels (Michel, 2007 ; Aldrin et Hubé, 2016). Elle a, d'autre part, cherché à les encadrer et les légitimer, via des dispositifs de transparence (Robert, 2017). L'analyse de ces réformes, et des transformations dont elles sont concomitantes chez les représentants d'intérêts et les acteurs politiques et administratifs, soulève notamment deux ensembles de questions.

Un premier grand type de questions a trait aux aspects des relations entre institutions et groupes d'intérêts que ces réformes éclairent et/ou encouragent. Comment dépasser l'alternative influence/instrumentalisation qui structure l'offre théorique sur ce point pour rendre compte des formes complexes d'interdépendance liant les organisations et professionnels de la représentation d'intérêts à leurs interlocuteurs administratifs et politiques ? Sur l'échange de quels types de ressources cette interdépendance repose-t-elle ? Dans quelle mesure la « mise en transparence » du lobbying bruxellois encourage-t-elle et renforce-t-elle les stratégies de légitimations croisées entre les lobbyistes et leurs interlocuteurs ? Quelle part prennent les professionnels de la représentation d'intérêts au travail politique de leurs interlocuteurs dans les institutions ?

Un second ensemble d'interrogations concerne les évolutions des profils et parcours professionnels des lobbyistes qui accompagnent ces transformations. La normalisation du lobbying bruxellois, à laquelle participent les politiques de transparence, est allée de pair avec la multiplication, depuis les années 2000, des sollicitations institutionnelles adressées aux représentants d'intérêts : consultations par internet, invitations à participer à des groupes d'experts, à contribuer aux évaluations comme aux études d'impacts *ex ante*, etc. (Robert, 2013). Dans quelle mesure ont-elles contribué à une standardisation des pratiques professionnelles en matière de lobbying ? Ce phénomène concerne-t-il également les salariés des ONG et associations défendant des intérêts non économiques et financiers que les politiques de transparence ont en outre travaillé à « assimiler » aux autres groupes d'intérêt depuis une quinzaine d'années ? Se référant à des analyses conduites sur le développement des activités de plaidoyer, du militantisme de dossier et de l'expertise par les ONGI à l'échelle internationale (Ollion et Siméant, 2015), plusieurs travaux ont en effet défendu l'hypothèse d'un alignement

des pratiques de « lobbying » des ONG européennes sur celles des acteurs industriels et commerciaux. La professionnalisation de ces groupes d'intérêt et tout particulièrement des ONG et associations, entendue comme leur recours croissant à des personnels disposant de compétences certifiées (Klüver et Sauruger, 2013), en serait notamment l'une des manifestations. Quels répertoires d'action communs mais aussi quelles conceptions différentes de ce qu'est - et devrait être - la représentation d'intérêts à l'échelle européenne l'observation des façons de faire et de voir des lobbyistes permet-elle de mettre en évidence ? Comment l'analyse des trajectoires et propriétés sociales de ces acteurs éclaire-t-elle les conditions de possibilité de leurs stratégies de lobbying, et explique-t-elle leurs portées contrastées ?

Les contributions rassemblées dans cet ouvrage¹⁰ s'attachent donc à saisir les transformations du lobbying à l'échelle européenne, et notamment ce que ses formes, ses visées et sa force doivent aux acteurs sociaux qui le prennent en charge. Dans cette perspective, les chapitres mettent d'abord à profit une grande diversité de données quantitatives et qualitatives. Outre l'exploitation d'archives internes des organisations, plusieurs d'entre eux s'appuient sur des données ethnographiques liées à des dispositifs d'observation participante (A. Cloteau) voire de participation observante (C. Kerduel), qui leur permettent d'approcher au plus près la réalité des pratiques professionnelles des lobbyistes et le fonctionnement concret de leurs organisations. Aux fins de reconstituer les profils et carrières des représentants d'intérêts, les auteurs exploitent également les résultats d'enquêtes prosopographiques (S. Michon, G. Courty, L. Avril, Y. Vassalos) et de campagnes d'entretiens semi-directifs avec les lobbyistes et leurs interlocuteurs. La variété des organisations et secteurs couverts permet ensuite de saisir le paysage bruxellois de la représentation d'intérêts auprès des institutions de l'UE dans toute sa diversité : des très grandes entreprises, dotées de moyens propres et de services internes dédiés, aux cabinets prestataires de services en affaires publiques, en passant par les fédérations européennes s'érigeant en porte-parole de tel ou tel secteur industriel et/ou commercial, ou encore les ONG, associations défendant des intérêts non économiques et syndicats.

Différentes entrées sont utilisées par les auteurs de cet ouvrage pour dessiner collectivement le portrait sociologique de ces lobbyistes européens. Dans le 1^{er} chapitre, Sébastien Michon s'attache ainsi à resituer les lobbyistes dans l'espace des métiers de l'Europe : à partir d'une analyse des devenir professionnels d'étudiants issus de masters spécialisés sur l'UE, il identifie différents types de carrières « d'auxiliaires de l'Europe » et ce qu'elles doivent aux origines et propriétés sociales de celles et ceux qui les embrassent. De façon complémentaire, le chapitre de Guillaume Courty, appuyé sur le suivi d'une cohorte de 717 personnes ayant exercé le lobbying en France entre 1999 et 2012, vise à mieux comprendre comment et en quoi les professionnels actifs à Bruxelles se différencient de ceux qui travaillent à l'échelle nationale : il met en évidence la relative étanchéité de ces espaces et les logiques conduisant à une spécialisation européenne en matière de lobbying.

A partir d'enquêtes centrées sur différents secteurs d'action publique, les chapitres suivants s'intéressent plus spécifiquement à la façon dont les professionnels du lobbying circulent au sein même de l'espace européen et notamment entre ses pôles « public » et « privé ». L'enquête conduite par Yiorgos Vassalos sur l'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) s'interroge sur « la densité des interactions » de l'agence avec les agents économiques dont elle est chargée d'encadrer l'activité. Mettant en évidence le recours privilégié de l'ESMA, dans sa politique de recrutement comme de consultation, à des profils disposant d'une expérience dans le secteur bancaire et financier, il en questionne les effets sur la faculté de ces professionnels à

¹⁰ Une partie des contributions de cet ouvrage est issue d'un colloque organisé à Lyon (avec le soutien du laboratoire Triangle, de l'Université Lumière Lyon 2, et de Sciences Po Lyon) en mars 2016 sur « les lobbyistes au cœur du champ européen du pouvoir ».

peser sur la réglementation dont ils font l'objet. Portant sur un tout autre secteur, celui de la pharmacie, le chapitre d'Eric Cheynis met également en lumière la porosité des frontières entre public et privé, et même entre des organisations défendant des intérêts très différents (organisations de patients, firmes à échelle mondiale). L'existence de telles logiques de carrière favorise-t-elle la constitution d'identités professionnelles, de conceptions et de pratiques communes aux acteurs de ce secteur, indépendamment des positions qu'ils occupent et défendent ? A travers son analyse des trajectoires et pratiques professionnelles des avocats d'affaire, la contribution de Lola Avril éclaire le rôle central joué par ces derniers dans la politique européenne de concurrence et la façon dont il s'y trouve redéfini. Les « passages » du public au privé permettent dans ce secteur de consolider les relations entre les institutions et les cabinets d'avocats. Mais les rapprochements de ces derniers d'avec les cabinets de conseil (recrutements croisés, offres de services similaires) remettent aussi en question la place spécifique qu'ils revendiquaient par rapport aux autres acteurs du lobbying à Bruxelles.

S'attachant toujours à mettre en lumière les évolutions conjointes des trajectoires et pratiques des représentants d'intérêts, d'autres contributions insistent pour leur part sur les rôles respectifs des ressources nationales dans le lobbying européen. Analysant les négociations dans le secteur portuaire depuis le début des années 2000, la contribution de Carole Kerduel donne à voir comment celles-ci s'accompagnent d'une transformation progressive des profils des lobbyistes dans ce secteur : s'ils sont initialement très divers, en particulier dans les associations nationales, ils tendent à s'europaniser (entendu ici comme le fait de valoriser des diplômes spécialisés et des expériences à Bruxelles, en particulier dans les institutions de l'UE) en même temps que se généralise le « lobbying institutionnel » comme forme d'échange avec les acteurs politiques et administratifs (recours à l'expertise, ou à des cabinets de lobbying, renoncement à la grève et au blocage utilisés en début de période). A partir de l'exemple de l'association Eurodom représentant les intérêts des régions d'Outre-mer, Willy Beauvallet montre que ces transformations n'impliquent pas la marginalisation des ressources nationales et capitaux politiques : ce sont précisément leur expertise et leurs réseaux institutionnels nationaux autant qu'européens qui font la force de l'organisation patronale, de même que sa capacité à mobiliser à ses côtés élus locaux, députés européens et nationaux tout au long du processus décisionnel.

C'est encore à « défocaliser » le regard des seules interactions avec les institutions européennes que s'attachent les chapitres ultérieurs. La contribution d'Armèle Cloteau porte justement sur le travail de mobilisation conduit par les lobbyistes bruxellois d'une firme internationale de l'agro-alimentaire, au sein de leur entreprise. Celui-ci vise tout à la fois à y faire reconnaître l'importance de leurs missions, et, ce faisant, celle de l'UE comme lieu de lobbying, et à consolider les arguments utilisés ensuite dans le dialogue avec les acteurs politiques et administratifs. De manière convergente, l'enquête conduite par Marc Milet sur l'eurogroupe *SMEunited* montre que pour les lobbyistes de cette organisation, la légitimation de leur présence à Bruxelles, auprès de leurs membres comme de leurs interlocuteurs institutionnels, constitue une dimension centrale de leur activité. Les modalités selon lesquelles le travail du lobbying articule relations aux intérêts représentés et aux acteurs politiques et administratifs sont également au cœur du travail de Slavina Spasova : elle y observe comment les discours et les pratiques des syndicats bulgares ont évolué depuis leur participation aux organisations et négociations européennes, mais aussi comment cette expérience leur a permis de renégocier leurs places respectives à l'échelle nationale, et avec les autorités politiques et administratives bulgares.

Que font les lobbyistes ?

Que nous apprennent ces chapitres et leur confrontation sur les visages, formes et rôles du lobbying à l'échelle européenne ? Un premier constat sur lequel convergent les enquêtes au sujet du métier de lobbyiste renvoie à la nécessité de ne pas le réduire à leur seule intervention dans le cadre de processus décisionnels européens dont l'issue réglementaire ou financière serait susceptible d'impacter leurs mandataires. Cette dimension peut être présente, mais elle n'est ni exclusive d'autres activités, ni même centrale. Les données ethnographiques et l'analyse documentaire mettent ainsi en évidence l'importance du travail conduit par les lobbyistes auprès de leurs mandataires et/ou commanditaires : employés d'une très grande entreprise dans son bureau à Bruxelles, salariés d'associations professionnelles, consultants en cabinet, tous ont à convaincre de la nécessité de leurs interventions et de la légitimité de leur existence. Ces stratégies se déploient sur deux dimensions : il s'agit, d'abord, de présenter l'échelle européenne comme un niveau pertinent d'action, justifiant qu'on y consacre des moyens - humains et organisationnels - spécifiques. Elles visent, ensuite, sur les sujets inscrits à l'agenda européen ou susceptibles de l'être, à construire une position commune aux acteurs représentés, dans laquelle chacun puisse se reconnaître. Ainsi, le personnel d'Eurodom, étudié par W. Beauvallet, doit-il être capable de composer avec l'extrême hétérogénéité - ici des situations socio-économiques - des membres qui le composent. Une contrainte qui est d'autant plus forte que la concurrence entre organisations, pour se faire reconnaître une légitimité à parler au nom du collectif, est importante, à l'instar de celles qui sont actives dans le secteur portuaire, étudié par C. Kerduel. Même à l'échelle d'une seule entreprise, la construction d'un intérêt commun est toujours une opération complexe, à laquelle les salariés du bureau bruxellois étudiés par A. Cloteau « consacrent « plus de la moitié de leur temps ». Dans tous les cas, le lobbying implique plus généralement un double travail de mobilisation et de légitimation de l'UE. C'est par exemple le cas de l'UEAPME (pour Union Européenne de l'Artisanat et des Petites et Moyennes Entreprises, devenue SMEUnited en 2019) : M. Milet montre que l'investissement de cette organisation, dès les années 1990, sur le terrain européen passe principalement par la participation à des instances consultatives sans lien direct avec des textes spécifiques et par un travail de formation et de communication sur l'UE dans son réseau. A ce titre, ses représentants semblent moins « chercher à agir sur les politiques européennes » qu'à « [intervenir] objectivement au service des institutions européennes ».

Les lobbyistes, auxiliaires omniprésents

C'est justement en observant comment les lobbyistes travaillent d'abord à la « survie » de leur organisation que les enquêtes de cet ouvrage éclairent leurs rôles auprès des institutions européennes et les usages dont elles peuvent faire l'objet. Elles mettent en évidence, d'une part, les échanges de ressources sur lesquels sont fondées leurs relations, et les formes d'interdépendances dans lesquelles lobbyistes et acteurs politiques et institutionnels se trouvent placés. Ces relations reposent d'abord sur des processus de légitimation croisés : pour justifier de leur présence à Bruxelles, les lobbyistes participent à constituer l'UE comme un lieu essentiel d'exercice du pouvoir. Ils y reçoivent visibilité, soutien institutionnel et parfois financier de la part d'institutions désireuses, elles aussi, de célébrer, à travers leur soutien et leurs rencontres avec ces acteurs, leur centralité et leur capacité à dialoguer avec « la société civile organisée ». Cette visibilité est à son tour centrale pour exister et conforter des positions au niveau national, à l'image des syndicats bulgares (S. Spasova), ou pour convaincre les « représentés » de la pertinence d'une structuration à l'échelle européenne et d'une action à Bruxelles. Christian Lequesne, dans son ouvrage sur la politique européenne de la pêche, avait évoqué l'importance que pouvait revêtir, au sein des organisations de pêcheurs, la photographie de leurs représentants avec le commissaire (Lequesne, 2001). Les situations analysées dans cet ouvrage montrent que cette dimension symbolique occupe toujours une place essentielle dans

le travail de représentation effectué par les professionnels du lobbying, une place que les nouveaux dispositifs de transparence - rendant public le nombre de rencontres obtenues avec la hiérarchie de la Commission et les députés européens – confortent (Robert, 2018a).

En étant attentive aux relations des lobbyistes avec leurs « mandataires » et à ce qu'elles impliquent, l'approche adoptée par les chapitres de cet ouvrage éclaire, d'autre part, les modalités selon lesquelles ils contribuent, ce faisant, aux politiques européennes. Elles leur donnent en effet de multiples occasions de co-produire l'action publique à cette échelle. Ainsi, à travers leur participation aux consultations institutionnelles, ou à la mise en œuvre de différentes actions financées sur fonds européens, les lobbyistes orientent l'action publique en amont de sa formulation, qu'il s'agisse de faire reconnaître les PME comme objet possible d'intervention européenne (M. Milet), ou d'acclimater les acteurs institutionnels à une façon particulière d'envisager la réglementation des produits financiers (Y. Vassalos). Comme l'évoquent ces derniers exemples, la précocité de ces interventions, et plus généralement le fait qu'elles ne s'inscrivent pas dans des processus législatifs en cours, n'en limitent pas nécessairement la portée : elles permettent au contraire de construire les problèmes publics de sorte d'en orienter les réponses politiques. C'est ce que montre par exemple très bien Thomas Alam (2011) à propos des acteurs du secteur de l'agro-alimentaire : ceux-ci s'investissent en effet à partir de la fin des années 2000 dans la promotion de pratiques sportives et d'animations autour de la diététique (« manger-bouger ») aux fins, précisément, d'éviter l'incrimination de leurs produits - et ses conséquences réglementaires - dans le traitement politique de l'obésité infantile. En imposant préventivement une lecture du problème, ici l'idée que ce ne sont pas aliments qui sont responsables du surpoids mais la façon dont ils sont consommés et plus largement le mode de vie, ils travaillent à délégitimer, dans une logique de « damage control » déjà utilisée à propos des boissons alcoolisées, des solutions politiques passant par l'interdiction ou l'obligation d'un changement dans la composition de ces produits.

La plupart des représentants d'intérêts étudiés dans cet ouvrage sont également impliqués dans l'écriture même des textes - législatifs ou plus programmatiques - adoptés par la Commission et/ou le Parlement. Comme le soulignent plusieurs chapitres, ils travaillent à identifier une position commune aux acteurs qu'ils représentent, et éventuellement à une échelle sectorielle plus vaste, mais aussi à la rendre directement mobilisable par leurs interlocuteurs. Ainsi, l'expertise produite par les salariés d'Eurodom correspond-elle à une lecture de la situation des territoires ultramarins justifiant l'aide communautaire qu'ils appellent de leurs vœux. Comme l'observe W. Beauvallet, l'efficacité de cet argumentaire tient précisément au fait qu'il n'y est pas amené comme tel : il y est à la fois présenté comme un propos neutre et objectif, par le biais du recours aux données économiques et juridiques, et reformulé dans des termes compatibles avec le discours institutionnel européen, arguant par exemple de la convergence des intérêts ultramarins avec la défense de l'environnement, de la croissance économique, et de la cohésion sociale de l'Union européenne. C'est également ce qu'évoque A. Cloteau en appréhendant le travail des lobbyistes internes à l'entreprise comme visant à « produire la valeur politique » de ses marchandises, c'est-à-dire à revendiquer pour celles-ci des valeurs symboliques qui soient en phase avec les enjeux de la Commission européenne (en conformité par exemple avec les objectifs affichés en matière de politique environnementale ou de protection des consommateurs). Comme le rappelle enfin C. Kerduel, un des aspects centraux du travail des lobbyistes consiste à anticiper et intégrer les contraintes - rapports de force au sein du Parlement, relations « avec leur groupe politique, leur délégation nationale ou leur circonscription » - auxquelles sont soumis leurs interlocuteurs politiques et institutionnels. Ce afin de leur suggérer des positions, voire des formulations, qu'ils puissent directement reprendre à leur compte. C'est à ces conditions qu'ils peuvent parfois, à l'instar des membres des groupes consultatifs de l'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) sur laquelle porte

l'enquête de Y. Vassalos, prendre en charge une part, parfois considérable, du travail de production des textes règlementaires qui les visent.

L'observation des pratiques professionnelles des représentants d'intérêts met ainsi plutôt en lumière des formes de coopération avec les acteurs politiques et institutionnels qui traduisent, autant qu'elles alimentent, leur interdépendance. Un tel mode d'action n'est pas exclusif du recours à d'autres répertoires plus proches de celui de la mobilisation collective, comme le montre l'exemple de la fédération européenne des transports : dans ses échanges avec les parlementaires européens autour du règlement « services portuaires » publié en 2013, celle-ci utilise en effet la menace de la grève, en écho à celles des dockers au début des années 2000. Mais à l'instar des autres groupes d'intérêts étudiés dans cet ouvrage, les remorqueurs et des lamaners renoncent à susciter de telles grèves, auxquelles les incitent pourtant leurs relais au sein du Parlement européen. Ceci semble confirmer la domination, en dehors de « moments européens » (Lefébure et Lagneau, 2002) au final assez singuliers (Hassenteufel et Pernot, 2009), du « lobbying institutionnel » comme forme d'échange entre les groupes d'intérêts et les institutions européennes. Ces pratiques tendent également à s'imposer dans des univers longtemps marqués exclusivement par le droit et ses procédures spécifiques, comme l'évoque le chapitre de L. Avril sur les avocats d'affaires spécialistes de la politique de concurrence européenne. C'est enfin ce que souligne S. Michon lorsqu'il revient sur la proximité des missions assumées par ses enquêtés : que ces derniers travaillent pour des « représentations territoriales », des « représentations d'ONG », ou encore « des cabinets de consultant et des représentations d'entreprises », tous évoquent la « veille législative et réglementaire », ainsi que la « représentation des intérêts auprès des institutions ». Ces missions renvoient elles-mêmes à un ensemble de tâches communes, telles que « la recherche documentaire, la veille juridique, la rédaction de synthèses, la production de *position papers*, l'animation de réunions, l'organisation d'événements, la négociation d'une position commune, des comptes-rendus auprès des membres, la recherche de clients, la collecte et la publicisation d'informations sur un secteur, la participation aux consultations en ligne, la rencontre avec des décideurs » (S. Michon dans ce volume). Comme on le verra cependant, le fait que les professionnels de la représentation et leurs organisations recourent majoritairement à ces mêmes pratiques ne les place pas pour autant à égalité devant l'accès au processus décisionnel. En effet, la réalisation des tâches qu'elles impliquent requiert la mobilisation d'un ensemble de ressources que les contributions de cet ouvrage identifient plus précisément.

Entre savoirs spécialisés et ressources relationnelles : que nécessite le travail de représentation des intérêts à l'échelle européenne ?

Une première de ces ressources centrales dans l'exercice du métier de lobbyiste est l'expertise. Langage du lobbying en raison de la légitimité qu'elle confère aux interlocuteurs extérieurs aux institutions, comme à leurs arguments, elle consiste aussi dans un ensemble de connaissances mobilisables par les acteurs politiques et administratifs. Celles-ci sont de nature diverse et prennent la forme de savoirs fondamentaux et/ou professionnels permettant de saisir les différentes dimensions des activités qu'il est question de réguler – pharmacologie et biologie pour le secteur du médicament, chimie moléculaire et nutrition pour les industries agroalimentaires, économie financière pour les banques, savoir et savoir-faire techniques liés au pilotage ou au lamanage pour le secteur portuaire, etc. Les connaissances mobilisées doivent aussi permettre de saisir les effets économiques, sociaux et politiques de ces activités, de même que, plus généralement, les conséquences de l'action publique qui les visent : analyse des marchés, comparaison des législations nationales en vigueur, méthodologie de l'étude d'impact. Dans cette dernière perspective, l'expertise apportée par les lobbyistes doit également faciliter

l'appréhension des contextes locaux dans lesquels seront mises en œuvre les politiques à l'étude, afin notamment d'en anticiper la réception par les acteurs concernés, à tous les stades de leur élaboration : connaissance des données socio-économique des territoires mais aussi des situations et rapports de force politiques, au sein des entreprises, comme aux échelles locale et nationale. Enfin, comme toute forme d'expertise, elle est traversée de part en part par des enjeux politiques et s'envisage plus particulièrement dans le cadre du lobbying comme un agencement de données et/ou formes de raisonnements, travaillant à défendre *in fine* une conception, favorable aux intérêts représentés, et propre à chaque organisation, de l'action publique à conduire (Robert, 2013). Comme le rappellent plusieurs chapitres de cet ouvrage, la capacité à produire une expertise *ad hoc* et à la rendre disponible à tout moment constitue un enjeu essentiel pour les organisations étudiées (Y. Vassalos), et qui mobilise, en interne, bien au-delà des seuls lobbyistes (A. Cloteau) : elle conditionne en effet leur « autorité », fondée notamment sur leur « connaissance du terrain » (C. Kerduel), de même que la « recevabilité » de leurs arguments et la « performativité » de leur discours (W. Beauvallet). L'importance de l'expertise comme ressource et registre de lobbying reflète ainsi plus généralement le fait qu'à l'échelle européenne, l'expertise soit non seulement un mode privilégié d'énonciation et de légitimation de l'action publique, mais aussi, particulièrement depuis le tournant du siècle, un mode de consultation et de sélection des interlocuteurs des institutions (Beauvallet et Michon, 2012 ; Robert, 2013).

Une seconde ressource identifiée comme centrale dans le travail quotidien des lobbyistes européens réside dans leur connaissance à la fois théorique et pratique des institutions européennes et de leurs processus décisionnels. Par extension, elle couvre aussi les politiques que l'UE développe dans tel ou tel secteur, les mécanismes de financement qu'elle déploie, ou encore les modalités de soumission à ses appels à projets, et de gestion de ses fonds. La centralité de ces formes de connaissance est liée, d'une part, aux modes d'interventions privilégiés par les représentants d'intérêts à Bruxelles. Tels qu'on vient les évoquer, ils supposent en effet une connaissance intime du fonctionnement des institutions, de leurs façons de travailler et des contraintes qui pèsent sur elles : celle-ci permet d'alimenter une veille législative, de savoir quand et comment intervenir, auprès de qui, et selon quelles modalités, qu'il s'agisse de solliciter des informations sur un projet en cours auprès d'un administrateur de la Commission, de participer avec à propos aux consultations institutionnelles ou de défendre un amendement auprès d'un député. L'importance acquise par ces types de savoir et savoir-faire reflète, d'autre part, la montée en puissance des formations de type master sur l'UE (Michon, 2017 ; Robert, Vauchez, 2010) : les métiers de la représentation y figurent parmi leurs débouchés principaux (Michon dans ce volume), et sont enseignés à partir d'une spécialisation sur l'UE. Ils sont ce que partagent les lobbyistes avec les autres acteurs de ce qui constitue un champ transnational des *EU affairs* (Büttner et al., 2015), dans l'émergence duquel ces formes de connaissances sur l'UE jouent un rôle moteur.

Un troisième type de ressources renvoie au réseau de relations sociales susceptibles d'être mobilisées dans le cadre des interactions avec les institutions. Etroitement liée à la précédente, elle est une forme complémentaire de familiarité avec les institutions et de leur entourage, et, comme les savoir-faire évoqués précédemment, souvent acquise à l'occasion d'expériences professionnelles au sein des institutions (voir infra). Ce que les lobbyistes désignent parfois comme leurs « carnets d'adresses » leur permet d'abord d'identifier rapidement les acteurs susceptibles d'être contactés dans le cadre de telle ou telle démarche : une telle sélection impliquant une parfaite maîtrise des organigrammes, mais aussi d'un ensemble d'informations complémentaires - nationalité, position politique, enjeux professionnels, etc. - aux fins d'apprécier la « sensibilité » des futurs interlocuteurs aux demandes qui leur seront faites. Ces ressources relationnelles mettent en jeu, ensuite, des mécanismes de reconnaissance, par les

institutions et leurs agents, des représentants d'intérêt : selon les configurations, cette reconnaissance peut prendre la forme interpersonnelle d'une confiance mutuelle, ou relever d'une logique plus réputationnelle. Le fait d'apparaître « comme [des] interlocuteur[s] crédible[s] et fiable[s] » (W. Beauvallet dans ce volume) favorise leur accès à des informations plus complètes, « en off », et/ou leur confère une autorité particulière. L'importance de ces ressources relationnelles dans le travail des lobbyistes renvoie, en outre, aux usages que peuvent en faire leurs interlocuteurs. A l'instar des experts (Robert, 2003, 2016), à travers les contacts dont ils disposent dans différents espaces professionnels, nationaux, institutionnels, les représentants d'intérêts constituent en effet, pour les acteurs avec qui ils dialoguent au Conseil, à la Commission ou au Parlement, des relais précieux d'accès et/ou de diffusion d'informations, y compris d'ailleurs sur leurs propres homologues. Comme le montre par exemple le chapitre de W. Beauvallet, à travers leurs échanges avec eux, administrateurs, députés, fonctionnaires nationaux prennent la mesure des rapports de force, identifient des points de blocage possibles, recherchent des alliés. Pour cette dernière raison notamment, les réseaux que valorisent les lobbyistes ne sont pas exclusivement bruxellois (personnel des institutions ou d'autres groupes d'intérêts) : dans son activité de défense des territoires ultramarins à l'échelle européenne, le personnel d'Eurodom mobilise ainsi très directement sa connaissance des administrations centrales et des cabinets ministériels. Les contributions rassemblées dans cet ouvrage montrent enfin que ces ressources relationnelles, plus encore que d'autres types de ressources évoquées précédemment, sont le produit de trajectoires individuelles mais aussi de stratégies collectives, et peuvent être capitalisées à l'échelle de l'organisation : Eurodom, comme les cabinets d'avocats d'affaires (L. Avril) ou l'UEAPME (M. Milet), bâtissent ainsi leur réputation sur les profils de leurs fondateurs et/ou salariés, et sur les efforts qu'ils déploient pour répondre aux sollicitations de la Commission et s'insérer dans le jeu institutionnel. C'est en ces termes que l'UEAPME défend par exemple, auprès de ses composantes nationales, sa participation au dialogue social européen, aux fins de se voir reconnaître, par ce biais, « un statut d'interlocuteur incontournable au titre cette fois-ci de la voix d'expression des TPE et des PME pour l'ensemble des politiques européennes. » (M. Milet dans ce volume).

En revenant sur les différentes ressources que les pratiques des représentants d'intérêts les conduisent à mobiliser, on perçoit combien la maîtrise des politiques européennes et des modalités de leur fabrique par les institutions constitue un enjeu essentiel pour les acteurs privés. Appréhendant l'administration européenne comme une « banque de capitaux juridiques et symboliques » pour souligner son rôle déterminant dans « la définition des règles de la compétition économique », S. Laurens (2015), et dans cet ouvrage A. Cloteau, proposent de parler de « capital bureaucratique » pour désigner les moyens par lesquels les lobbyistes cherchent à comprendre le travail de la Commission dans le but d'y contribuer. Les stratégies des acteurs économiques à cet égard, et tout particulièrement les efforts déployés pour co-produire l'action publique afin que celle-ci ne les desserve pas, sont documentés de longue date. La notion permet toutefois de penser ensemble ces ressources, et par analogie avec d'autres formes de capitaux, de réfléchir aux modalités de leur acquisition, reconversion, et notamment, on y reviendra, à la façon dont certaines pratiques de recrutement de personnels des institutions permettent l'internalisation du capital bureaucratique par les groupes d'intérêt économiques.

Comme le montrent cependant les stratégies de lobbying analysées dans cet ouvrage, celles-ci ne se réduisent pas à la captation d'un capital bureaucratique. D'une part, on l'a déjà évoqué, les représentants d'intérêt ne se focalisent pas sur la seule administration communautaire : outre les administrations nationales, ils visent également les élus, qu'ils soient européens, nationaux ou locaux. D'autre part et surtout, les ressources qu'ils mobilisent pour ce faire peuvent être de nature politique. C'est ce qu'illustrent par exemple très bien les chapitres de W. Beauvallet, C. Kerduel ou M. Milet. Les lobbyistes qu'ils étudient entretiennent « des liens permanents » avec

les élus, quand ils n'investissent pas eux-mêmes l'arène parlementaire. Ils revendiquent également une légitimité « représentative », une notion aussi souvent utilisée, dans l'espace institutionnel européen, que sa définition est floue (Robert, 2013). Eurodom démontre par exemple son « ancrage territorial et économique » en mettant en avant le nombre et les qualités de ses membres, « son engagement à représenter les petites structures », même celles qui ne peuvent cotiser, ou encore ses relations avec les édiles locaux. En mobilisant de telles ressources, les lobbyistes s'attachent à universaliser leurs intérêts, notamment économiques, en montrant par exemple qu'ils sont plus largement ceux d'un territoire, voire d'un Etat membre.

Qui sont les lobbyistes « européens » ?

En éclairant les pratiques et ressources mobilisées par les lobbyistes, les enquêtes rassemblées dans cet ouvrage confirment l'intérêt d'une approche sociologique des groupes d'intérêt à l'échelle européenne : autrement dit, comme le note G. Courty, leurs capacités d'action ne sauraient être appréciées à travers le seul prisme des données financières et institutionnelles. C'est dans cette perspective que les chapitres suivants s'attachent également à analyser les profils et trajectoires des lobbyistes, qui sont tout à la fois les conditions sociales de possibilité de ces pratiques et le reflet de leurs évolutions. Ce faisant, ils mettent en évidence les transformations concomitantes des répertoires d'action et stratégies de recrutement des groupes d'intérêts. Ils révèlent également qu'en dépit d'évolutions convergentes, des différences persistent, en ce qui concerne les propriétés sociales et les trajectoires des lobbyistes, entre secteurs et entre organisations.

Bruxelles comme carrière professionnelle ? Lobbyistes nationaux et européens

Une première caractéristique de la population des représentants d'intérêts étudiés dans ce volume concerne la façon dont elle se distingue et se différencie des professionnels du lobbying exerçant à l'échelle nationale. Si la référence à Bruxelles comme lieu d'exercice d'une forme de lobbying plus « moderne », encadré, et transparent est fortement présente dans les stratégies de légitimation des représentants d'intérêts au niveau national (Courty, Spasova dans ce volume ; Vargovcikova, 2019), ces derniers sont en revanche très peu nombreux à avoir travaillé en relation avec les institutions de l'UE. G. Courty montre d'abord que sur la période 1999-2012, si environ 20% des cabinets parisiens ont des bureaux à Bruxelles et/ou sont insérés dans des réseaux internationaux, moins de 1% des lobbyistes en revanche sont actifs dans ces deux espaces institutionnels. Cette spécialisation s'observe également à l'échelle des carrières : le nombre des lobbyistes français ayant travaillé à Bruxelles tend certes à augmenter, mais ces derniers ne sont encore que 16,2% parmi les jeunes actifs (qui exercent dans ce métier depuis moins de 10 ans), et seulement 6,7% pour les autres. Il est intéressant de noter que les frontières entre l'espace national et l'espace européen sont plus facilement franchies par les générations qui ont suivi des formations dédiées au lobbying, et intégré ce marché du travail en tant que jeunes diplômés ; la détention de diplômes de 2^{ème} cycle spécialisés sur le lobbying étant l'une des caractéristiques des lobbyistes actifs à l'échelle européenne dans l'enquête de G. Courty. En moyenne, cependant, le passage du national à l'europpéen demeure rare, et, une fois effectué, plus définitif. Une donnée que confirme le chapitre de S. Michon sur le devenir des étudiants d'un master spécialisé sur l'UE et qui met en évidence la mobilité très restreinte des anciens élèves entre divers échelons d'action publique (local/national vs européen). Qu'ont donc en commun les lobbyistes qui choisissent d'emblée d'exercer à Bruxelles ? Qu'est-ce qui incite ensuite les lobbyistes européens à s'y consacrer exclusivement et durablement ?

A la première question, le chapitre de S. Michon apporte plusieurs réponses. Il confirme d'abord que la spécialisation sur l'UE se joue très tôt dans les trajectoires, et souvent dès le stage long du diplôme de master. La population concernée est, comme celles d'autres masters du même type en droit et en science politique, issue des catégories supérieures de l'espace social. La comparaison avec les autres étudiants de la même formation qui choisissent d'exercer aux niveaux national et local montre que les aspirants à des carrières européennes sont plus fortement internationalisés - ils sont par exemple 100% à déclarer parler l'anglais couramment contre 30% en moyenne chez les étudiants du supérieur -, très bons élèves (83% ont obtenu leur baccalauréat avec mention), et plus disposés à différentes formes de mobilités entre disciplines, entre régions voire pays - ce dont témoignent leurs parcours de formation. Ces derniers refléteraient plus généralement « des dispositions à l'ascension sociale », les conduisant à acquérir des ressources distinctives telles que la pratique des langues ou des expériences à l'étranger : ces dispositions seraient développées dans des milieux familiaux eux-mêmes en ascension ou en reconversion et qui encouragent leurs enfants à cultiver de telles ressources de façon très volontariste et y compris hors du cadre scolaire, afin de pouvoir embrasser des carrières « émergentes » et de se positionner sur des segments porteurs du marché du travail. Cette socialisation familiale est enfin marquée par une plus fréquente hétérogamie professionnelle des parents – père dans le secteur privé et mère fonctionnaire par exemple – qui pourrait expliquer leur intérêt pour des métiers à l'interface du privé et du public.

Si les futurs professionnels de la représentation d'intérêts à Bruxelles partagent des propriétés sociales, celles-ci ne demeurent toutefois, au moment de leur entrée dans la carrière, que partiellement distinctives. Certes, les masters spécialisés sur l'UE pensent en général la représentation des intérêts comme l'un des principaux débouchés, faisant ainsi, on y reviendra, de la maîtrise du droit et du fonctionnement du système politique européens, une compétence centrale pour les futurs lobbyistes. Toutefois, les contenus de formation proposés sur le lobbying lui-même, les « techniques » comme les savoir-faire, ne sont pas fondamentalement différents de ceux enseignés dans d'autres formations non centrées sur l'UE (Courty, 2017). Comment expliquer alors le faible nombre de carrières « mixtes » dans les enquêtes présentées dans cet ouvrage ? Parmi les obstacles au retour au niveau national après un premier emploi à Bruxelles, sont parfois avancées des raisons familiales et amicales. Sans doute faut-il y lire l'un des effets, souvent soulignés (Shore, 2000 ; Michel et Robert, 2010, Kuus, 2014), de la formidable concentration sur la place de Bruxelles d'opportunités d'emplois en lien avec les institutions et des formes de sociabilité, pour partie comparables avec celles de l'expatriation, qui y sont associées. Autrement dit, une fois en couple avec un(e) partenaire dont les perspectives d'emploi sont localisées à Bruxelles, et inscrit dans des réseaux amicaux et professionnels souvent étroitement mêlés, il peut paraître particulièrement coûteux au jeune professionnel de « rentrer » dans son Etat membre.

Mais l'incitation à l'inscription durable d'une carrière de lobbyiste à l'échelle européenne tient également au fonctionnement de ces marchés du travail et aux capitaux qui s'y trouvent valorisés et reconnus. Ainsi, comme le souligne G. Courty, « les postes européens [peuvent] déconnecte[r] de la vie politique nationale et rend[re] le retour difficile. » *A contrario*, ces mêmes compétences et expériences en lien avec l'espace européen semblent se reconvertir particulièrement bien à Bruxelles. Plusieurs phénomènes y contribuent, qui participent à faire de ces représentants d'intérêts des « permanents » (Georgakakis, 2012) de l'UE.

Professionnalisation du lobbying et autonomisation du champ de l'eurocratie : la valorisation des diplômés sur l'UE et des expériences européennes

Le premier d'entre eux renvoie à la « professionnalisation » du lobbying à l'échelle européenne. Celle-ci s'entend moins ici, ainsi que le rappelle S. Michon, comme le fait de former une « profession au sens anglo-saxon », disposant d'un « monopole d'exercice », d'un « titre professionnel ». Il n'existe pas encore d'« organisation qui contrôle le respect des règles », même si le travail conduit par les associations *Society of European Affairs Professional* (SEAP) et *European Public Affairs Consultancy Association* (EPACA), représentant respectivement les lobbyistes et les cabinets à Bruxelles, peut s'y apparenter à certains égards (Laurens, 2015 ; Robert, 2017). A travers ce terme, il s'agit plutôt de souligner une seconde caractéristique que les représentants d'intérêts étudiés dans cet ouvrage ont en commun : le fait de disposer, quelles que soient les organisations où ils travaillent, de diplômes spécialisés au titre desquels ils ont été recrutés. Des enquêtes conduites depuis une quinzaine d'années sur différents types d'acteurs mobilisés à Bruxelles avaient mis à jour l'émergence d'un tel phénomène, à propos des intérêts économiques (Michel, 2006) mais aussi des syndicats (Wagner, 2005), et des ONG (Sanchez Salgado, 2014). Les chapitres de cet ouvrage montrent que cette tendance se généralise : ainsi dans le secteur portuaire, comme dans celui de l'agro-alimentaire, les spécialistes en affaires publiques et formés au lobbying se sont progressivement substitués à des profils de spécialistes sectoriels, professionnels actifs dans les associations nationales, cadres formés dans l'entreprise, envoyés à Bruxelles pour leur expertise technique, et éventuellement leur réseau personnel. Cette évolution est également perceptible dans le tiers secteur (associations, ONG) (Klüver, Saurugger, 2013) où les diplômés prennent le pas sur les capitaux militants, comme le notent ici S. Spasova à propos des syndicalistes, ou E. Cheynis à propos des associations de patients.

A Bruxelles, cette professionnalisation prend deux dimensions particulières : d'une part, comme le montrent les enquêtes de cet ouvrage, elle passe par le recrutement privilégié de titulaires de diplômes spécialisés sur l'UE. *A contrario*, si l'expertise sectorielle demeure une ressource importante, elle n'est pas nécessairement exigée à l'entrée et sous la forme d'une certification, mais s'acquiert le plus souvent au cours de la trajectoire, à l'instar des représentants d'intérêts dans les secteurs portuaire, du médicament ou de l'agro-alimentaire étudiés dans cet ouvrage. Comme le formule E. Cheynis à propos du secteur pharmaceutique, « en l'absence de formation spécifiquement adaptée à ce secteur, la première étape de l'insertion bruxelloise constitue en effet un début d'accumulation de ressources qui marque durablement la suite de la carrière ». D'autre part, cette professionnalisation s'appuie sur la valorisation croissante d'expériences dans ou en lien avec les institutions européennes. Le nombre croissant de lobbyistes et consultants en *EU affairs* construisant leur carrière à Bruxelles, et *in fine* leur constitution progressive en « groupe professionnel » (Demazière et Gadéa, 2009) mettent également en jeu des processus d'institutionnalisation et d'autonomisation : observables en d'autres endroits de cet espace (Parlement, Commission), ils passent par la reconnaissance de capitaux acquis dans le « champ de l'eurocratie » (Georgakakis et Rowell, 2012), favorisant la clôture de ce dernier aux non spécialistes (Beauvallet, Michon, 2010).

Dans la continuité de ce qu'avaient entrepris G. Courty et H. Michel (2012), l'analyse des trajectoires permet de comprendre comment s'organisent les circulations au sein de cet espace et d'appréhender les logiques auxquelles elles répondent. Une première logique est celle du déroulement de carrières circonscrites non seulement à Bruxelles, mais également à un secteur plus ou moins large de l'action publique européenne. Celui-ci correspond le plus souvent à la première expérience professionnelle, mais beaucoup moins fréquemment à une spécialisation académique antérieure. Les trajectoires peuvent s'initier par un passage dans de petites structures, dont des fédérations nationales ayant un bureau à Bruxelles, ou bien dans des cabinets d'affaires publiques, qui proposent de nombreux postes de consultants juniors. Les

carrières se spécialisent ensuite, via notamment le recrutement par des clients ou des structures alliées (fédération sectorielle dont l'employeur est membre par exemple). Parmi celles-ci, les lobbyistes peuvent ensuite faire le choix d'organisations couvrant un secteur plus large (le maritime pour le portuaire) ou adjacent (le ferroviaire), ou bien opter pour les multinationales qui offrent le plus souvent les conditions d'emploi les plus avantageuses. Dans certains secteurs spécifiques, comme celui de la concurrence, la carrière se déroule au sein même d'un ou plusieurs cabinets, les postes successifs intégrant une plus grande dimension de prospection commerciale, jusque, pour quelques élus, au statut d'associé. Lorsqu'elles s'engagent dans les ONG ou les associations (revendiquant la défense d'intérêts non économiques ou concurrentiels), les trajectoires présentent des dynamiques similaires, celle d'une tendance à la spécialisation sectorielle, limitée cependant par le moindre développement de ce sous espace de la représentation des intérêts à Bruxelles : en comparaison d'autres secteurs industriels et commerciaux, les organisations y sont moins nombreuses et, on y reviendra, disposent de moyens matériels et humains moins importants. Evoquées dans le chapitre d'E. Cheynis, des circulations entre groupes d'intérêts économiques et ONG existent, mais elles sont contraintes par les perspectives d'emploi moins avantageuses offertes par ces premières, et des perceptions différenciées, voire concurrentes, des enjeux du métier.

Circuler entre pôles public et privé dans l'espace européen : poids et effets des expériences institutionnelles dans les trajectoires des lobbyistes

Une seconde logique dont les trajectoires analysées dans cet ouvrage soulignent l'importance croissante est celle du, voire des, passage(s), au cours de ces carrières de représentants d'intérêts, par une expérience au sein même des institutions européennes. Construites en enjeu, à partir du milieu de la dernière décennie, par les ONG pro transparence et leurs alliés au Parlement (Robert, 2017), ces pratiques sont souvent désignées sous le terme de *revolving door* (littéralement porte à tambour) par analogie avec le phénomène américain de rotation de personnels entre l'administration fédérale et les organisations qui en sont les interlocutrices (entreprises, lobbys, *think tanks*), au moment des alternances politiques. Dans le contexte de la montée en puissance depuis 2005 des problématiques liées à la transparence, ces pratiques ont surtout été saisies comme le moyen de dénoncer le rôle privilégié conféré aux très grandes entreprises dans la construction des politiques européennes (Corporate Europe Observatory, 2015 ; Transparency International Europe, 2017), et plus généralement les conflits d'intérêts qu'elles pourraient alimenter. En raison de ce cadrage, la scandalisation et la médiatisation de ce phénomène ont surtout éclairé la façon dont les commissaires, et parfois la hiérarchie administrative de la Commission (directeurs généraux), ont rejoint des entreprises et cabinets effectuant du lobbying auprès de l'administration européenne (un tiers, par exemple, pour le second collège Barroso, dont le départ de son président pour la banque Goldman Sachs). Une enquête du bureau bruxellois européen de *Transparency International* montrait en 2017 que 50% des anciens commissaires et 30% des députés ayant quitté la vie politique à l'issue de leur mandat étaient employés dans des organisations elles-mêmes inscrites sur le registre de transparence des institutions européennes comme exerçant « des activités visant à influencer sur les politiques de l'UE et le processus décisionnel » (TI Europe, 2017). Accentué par la nature même des données disponibles pour documenter ce phénomène (Robert, 2018), ce traitement a pu en renvoyer l'image d'un phénomène récent, concernant principalement le *top management*. Les enquêtes rassemblées dans cet ouvrage permettent d'en donner une image plus précise, en même temps qu'elles en soulignent la dimension plus structurelle.

Comme le rappellent tout d'abord G. Courty et W. Beauvallet à partir du cas français (voir aussi France et Vauchez, 2017), le recrutement, par des cabinets de lobbying et des groupes d'intérêts,

de collaborateurs disposant d'une expérience dans l'administration et/ou la politique n'est pas un phénomène exclusivement européen, bien qu'il y prenne des formes spécifiques. L'enquête de L. Avril invite pour sa part à relativiser le caractère nouveau de ces pratiques, tout en soulignant leur poids croissant : s'il est possible de retrouver dans les enquêtes socio-historiques (Seidel, 2009 ; Vay, 2019) des traces de ces déplacements entre institutions et groupes d'intérêts dès les premières décennies de la construction européenne, elles semblent, dans le secteur de la concurrence, avoir pris de l'ampleur à partir des années 1980 pour concerner aujourd'hui une part significative des avocats spécialisés (195 sur 455 d'entre eux sont passés par les institutions européennes). Ensuite, et surtout, les trajectoires des lobbyistes étudiés dans cet ouvrage montrent que l'expérience professionnelle au sein d'une institution et plus particulièrement de la Commission et du Parlement constitue désormais un phénomène largement répandu : loin de se cantonner à des migrations vers le secteur privé en fin de carrière, ou au terme d'un mandat, il concerne l'ensemble du personnel administratif et politique des institutions. Par exemple 68% des avocats « transfuges » étudiés par L. Avril ont occupé des postes de contractuels ou « fonctionnaires moyens » avant d'intégrer les cabinets. Plus encore, ce sont des trajectoires débutant par un stage, suivi éventuellement d'un contrat court dans les institutions et/ou un poste de collaborateur politique au Parlement européen, pour déboucher ensuite sur des emplois successifs de représentants d'intérêts dans un secteur donné, qui semblent se généraliser. On retrouve ce type de profils dans la quasi-totalité des chapitres, qu'il s'agisse du secteur maritime, des industries financières, pharmaceutique, et de l'agro-alimentaire, de la concurrence ou bien encore de l'Outre-mer.

Il est vrai que le vivier de recrutement pour ce type de profils est important : selon les données communiquées par l'EPSO (office européen de sélection du personnel), ce sont près de 4000 jeunes diplômés qui effectuent un stage (3 à 5 mois) dans les institutions chaque année, tandis que 5000 à 6000 assistants parlementaires quittent l'assemblée au cours ou à l'issue d'une mandature (Transparency International, 2017). Enfin, les données analysées dans cet ouvrage montrent que les stratégies professionnelles de valorisation des expériences au sein des institutions peuvent prendre une dimension supplémentaire : comme l'illustre particulièrement bien l'enquête de Y. Vassalos sur l'Autorité Européenne des Marchés Financiers (ESMA), cette expérience institutionnelle (ici au sein d'une agence) peut s'envisager comme un passage au cœur même d'une carrière de lobbyiste commencée, le plus souvent, dans les industries du secteur concerné (ici les industries financières), et continuée ensuite dans les mêmes organisations. Plus marqué à ESMA que dans les DG en charge des mêmes sujets à la Commission, ce phénomène d'aller-retour depuis les organisations régulées semble s'être particulièrement développé autour des agences, comme en témoignent les cas de l'EFSA (Autorité européenne de sécurité des aliments), l'ECHA (Agence européenne des produits chimiques), l'EMA (Agence européenne des médicaments), ou encore l'EEA (Agence européenne pour l'environnement) qui ont fait depuis quelques années l'objet de rapports institutionnels à ce sujet (European Ombudsman, 2019 ; European Parliament, 2020). La mise en perspective ici de ces différents types de déplacements entre public et privé ne doit pas laisser entendre que toutes ces expériences se valent et se reconvertissent de la même façon. Une expérience de stagiaire n'est assurément pas de même nature que celle d'un directeur général ou d'un commissaire. Par ailleurs, ainsi que l'illustrent les avocats étudiés par L. Avril, ces expériences ne garantissent pas forcément des accélérations de carrières, ni l'accès à certaines promotions. Invitant ainsi à initier de nouvelles enquêtes sur ces pratiques, permettant d'analyser un plus grand nombre de trajectoires et sur des périodes plus longues, les observations rassemblées dans ce livre quant aux circulations des lobbyistes dans l'espace politico-institutionnel européen autorisent cependant la formulation de plusieurs hypothèses.

Une première hypothèse concerne la contribution des formations académiques à l'émergence d'une figure professionnelle du lobbyiste européen. Le développement de formations de masters sur les enjeux européens (et à visée « professionnalisante ») au tournant du siècle et au cours de la dernière décennie a ainsi contribué, d'une part, à accréditer l'idée d'une spécialisation nécessaire à l'occupation d'un poste en lien avec les institutions européennes. Elle a favorisé, d'autre part, l'arrivée de jeunes diplômés sur ce marché, cherchant à y exercer dès le début de leur carrière, et qui une fois recrutés, ont en outre participé à reproduire cette croyance. Certaines de ces formations – à l'exemple de celles évoquées dans cet ouvrage dans les domaines financier, du droit de la concurrence, au collège d'Europe de Bruges - offrent aux futurs lobbyistes comme à ceux qui envisagent une carrière dans les institutions un corpus commun de connaissances (à la définition duquel les futurs employeurs sont par ailleurs associés). Ce faisant, elles facilitent leurs circulations ultérieures entre secteurs public et privé et contribuent en outre à leur socialisation commune.

Une seconde hypothèse permettant d'éclairer les évolutions des profils des représentants d'intérêt consiste à les mettre en relation avec les transformations des pratiques professionnelles, évoquées plus tôt dans cette introduction. On voit d'abord comment les façons de faire du lobbying peuvent orienter et justifier des stratégies de recrutement : comme le souligne l'exemple des organisations dans le secteur portuaire, c'est notamment après l'expérience d'une négociation autour d'un texte législatif que certaines associations vont choisir d'embaucher des représentants d'intérêts, spécialisés sur l'UE et dédiés au suivi des sujets européens. Par le biais des relations de concurrence et d'imitation entre les organisations actives dans l'espace européen de la représentation des intérêts, la standardisation des pratiques peut ainsi s'accompagner d'une redéfinition des compétences professionnelles et expliquer pourquoi celles-ci s'imposent. L'analyse des façons de faire du lobbying, et des ressources qu'elles supposent de mobiliser, permet ensuite de comprendre pourquoi certaines trajectoires semblent équiper, mieux que d'autres, les représentants d'intérêts et participer à les rendre attractives aux yeux de leurs employeurs. Ainsi, la capacité à co-produire l'action publique, à travers la participation à différentes formes de consultation, l'apport d'expertises et propositions directement mobilisables dans les processus décisionnels, voire des formes de délégation du travail d'élaboration de la réglementation comme dans le cas de certaines agences, suppose-elle un ensemble de savoirs, savoir-faire et savoir-être que les titulaires de diplômes spécialisés sur l'UE, disposant d'une expérience de travail à Bruxelles et plus encore au sein même des institutions, peuvent plus facilement revendiquer.

Si les compétences acquises par un passage dans le secteur public ne sont pas nécessairement distinctives, on peut penser qu'un stage et plus encore un emploi au sein de la Commission ou du Parlement préparent particulièrement bien à anticiper les contraintes et les attentes de ceux qui y travaillent, à développer ressources linguistiques, dispositions au compromis, et formes d'argumentation autorisées, dont le registre de l'expertise. Il faut encore y ajouter les ressources relationnelles constituées dans ces circonstances, soit la connaissance des acteurs clefs dans un processus décisionnel mais aussi la capacité à se faire reconnaître par ces derniers une légitimité à les solliciter, et à leur proposer des contributions. Sur ce dernier point, la plus-value associée aux expériences institutionnelles dans le recrutement des lobbyistes n'est pas sans faire écho aux travaux qui se sont intéressés aux rôles de ces relations interpersonnelles dans des campagnes de lobbying : on pense particulièrement ici à l'analyse conduite par G. Sacriste (2014) des « chaînes d'influence » entre acteurs politiques et administratifs et lobbyistes au moment de la renégociation de la réglementation sur les produits de tabac. L'auteur y montrait que ces chaînes reliaient précisément « des acteurs ayant des expériences communes, des connaissances identiques, des compétences analogues, des éléments de socialisation ou de sociabilité. » (Sacriste, 2014, 62). Comme le souligne W. Beauvallet, sous cet aspect, le cumul

d'expériences dans les secteurs public et privé, apparaît particulièrement intéressant en ce qu'elle permet d'être en relation avec des acteurs situés dans les deux sous-espaces, voire d'occuper une position centrale d'intermédiaire.

Que nous enseigne finalement la sociologie des lobbyistes sur le processus d'intégration européenne et la façon dont s'y agencent les rapports entre institutions et groupes d'intérêts ? Les processus de spécialisation et de professionnalisation du lobbying européen permettent d'abord de continuer de documenter la constitution progressive, à une échelle plus large, d'un champ européen partiellement autonome (Georgakakis et Rowell, 2013) : elles en mettent à jour les dynamiques de clôture, conduisant d'une part à conditionner son accès à la possession d'un certain nombre de propriétés sociales (dispositions à l'international, capitaux scolaires, spécialisation académique en lien avec l'UE, etc.) (Michel et Robert, 2010), et d'autre part à valoriser, au sein du champ, les capitaux qui y sont constitués. Ici, c'est notamment le capital bureaucratique européen qui en constitue une ressource centrale, à condition toutefois de l'entendre non seulement comme un ensemble de savoirs et savoir-faire concernant les processus décisionnels européens, mais aussi d'y intégrer les ressources relationnelles et notamment politiques constituées le plus souvent au cours de la carrière professionnelle.

La sociologie des représentants d'intérêts et de leurs pratiques met aussi en lumière les relations qui structurent ce champ et ce notamment entre son pôle public et son pôle privé. Elle souligne, en premier lieu, la place centrale qu'y occupent la Commission, le Parlement et, dans certaines configurations, les agences : c'est en particulier au sein de ces institutions que se constituent en effet les capitaux valorisés ensuite par les futurs lobbyistes auprès de leurs employeurs. L'ajustement des façons de faire du lobbying aux formes définies par les institutions et à leurs attentes en est une autre traduction. La part croissante des lobbyistes disposant d'une expérience institutionnelle illustre, en second lieu, la fluidité des frontières entre public et privé à l'échelle européenne, et sous certains aspects, leur proximité sociale avec le personnel administratif et politique. Pour autant, cette porosité n'implique nullement que les positions de part et d'autre de ces frontières soient identiques, qu'elles exposent aux mêmes obligations et conduisent à agir en fonction des mêmes objectifs. Comme le rappelle par exemple E. Cheynis à propos du secteur pharmaceutique, les lobbyistes peuvent partager des conceptions de telle ou telle politique sectorielle avec les acteurs politiques et administratifs qui les adoptent et ils s'efforcent par ailleurs de prendre en compte leurs contraintes. Ils ont cependant toujours pour enjeu de promouvoir des solutions d'action publique convergentes avec les intérêts des organisations qu'ils représentent. Pour ce faire, ils disposent, en troisième lieu, d'atouts essentiels.

Les enquêtes de cet ouvrage confirment en effet l'hypothèse d'un champ de l'eurocratie dominé par un pôle privé, lui-même étroitement associé aux activités de régulation des marchés auxquelles l'UE continue de se destiner en priorité (Jabko, 2009)¹¹. Autrement dit, si des acteurs et des capitaux circulent bien entre ces deux pôles, le sens de ces déplacements, comme la nature de ce qui s'y échange, ont toute leur importance. La façon dont s'organisent ces

¹¹ En d'autres termes, il ne s'agit pas ici de considérer ces rapports de force comme constituant à eux seuls une causalité unique des politiques conduites à Bruxelles, mais de souligner ce qu'ils doivent au fait que l'intégration européenne se soit prioritairement opérée par le marché depuis les années 1980. A contrario, on peut faire l'hypothèse que la mise en place d'un Etat social européen assis sur une fiscalité commune générant d'importantes sources de redistribution se serait probablement accompagnée de la structuration de rapports de force très différents entre les pôles privé et public et au sein de ce dernier.

trajectoires trouve notamment son origine dans la situation des institutions, en même temps qu'elle la renforce : la légitimité qui y est prêtée à l'expertise technique des *stakeholders*, en particulier dans le secteur industriel et commercial (Vassalos dans ce volume ; Robert, 2013), conduit les agents des institutions à leur faire une place particulière dans le processus décisionnel, en les associant à des comités consultatifs, mais aussi en favorisant leur recrutement, notamment comme experts. Par ailleurs, le déficit structurel des institutions en ce qui concerne leurs ressources humaines les conduit à offrir des emplois de stagiaires et des contrats temporaires mais moins de perspective d'emplois à long terme, lesquels sont en outre, dans la plupart des cas, moins avantageux que ceux offerts, en particulier en fin de carrière, dans les multinationales, les grandes associations industrielles et commerciales ou les principaux cabinets de lobbying ou d'avocats. Ainsi, s'il existe bien des recrutements du privé vers le public, la majorité des trajectoires/aller-retour (et en particulier celles qui sont examinées dans cet ouvrage) semble structurée par un passage, plus ou moins long, dans les institutions - du stage à une partie de carrière -, débouchant *in fine* sur des postes dans des organisations représentant des intérêts auprès de l'UE. Ces observations permettent d'éclairer les formes concrètes que prennent les interrelations entre pôles public et privé dans l'espace européen, et sous certains aspects, la domination du second sur le premier. Elles semblent en effet d'une part favoriser l'accumulation du capital bureaucratique à l'extérieur des institutions, tout en entretenant la dépendance de ces dernières à l'expertise technique des acteurs du secteur privé. On peut faire l'hypothèse, d'autre part, que la destination finale de leur trajectoire professionnelle - ici le plus souvent, le secteur privé - oriente les pratiques et investissements des représentants d'intérêts tout au long de leur vie professionnelle, et ce même lorsqu'ils exercent au sein des institutions. Comme le suggèrent les contributions d'E. Cheynis ou de Y. Vassalos, un tel horizon n'est pas sans effet sur leurs façons de voir et de faire l'action publique européenne, et sur les « coups » qu'ils s'autorisent à jouer.

En mettant ainsi en évidence le poids des trajectoires sociales sur les capacités d'action et stratégies des lobbyistes, les chapitres qui suivent invitent à prendre en considération la façon dont elles déterminent les rôles joués par les organisations qui les recrutent, dans le processus décisionnel européen. Si cette introduction s'est attachée à identifier, par delà la diversité des organisations analysées, les pratiques et propriétés communes de représentants relevant de secteurs variés, elle veut aussi souligner ce que révèlent les chapitres de cet ouvrage, soit des situations très contrastées. Le nombre de lobbyistes employés (tel que déclaré sur le registre de transparence), souvent mis en avant par les ONG pour souligner ces différences de moyens, en est un révélateur, celui-ci variant de un (c'est le cas d'un des cabinets de lobbying évoqués par C. Kerduel, ou encore d'un *think tank* comme *The Institute of International and European Affairs*, sachant que plusieurs dizaines d'organisations enregistrées déclarent seulement des temps partiels de lobbyistes) à plus de trente (*Business Europe*, le CEFIC - conseil européen des industries chimiques, ou *Insurance Europe* - la fédération européenne des assurances). Mais il constitue un indicateur très imparfait, les situations analysées ici rappelant qu'il y a loin entre les organisations qui recrutent des anciens stagiaires, et celles qui sont capables de débaucher des commissaires à l'issue de leurs mandats. Les résultats présentés dans cet ouvrage, comme l'importance croissante de ces formes de *revolving door*, appellent des enquêtes complémentaires sur les usages de telles propriétés par les organisations recruteuses. Mais on peut déjà souligner que sur ce critère également, les contrastes sont forts entre les intérêts industriels et commerciaux et les autres : l'enquête de *Transparency International* 2017 montre par exemple que parmi les 59 députés ayant opté pour un métier de représentant d'intérêt à l'issue de leur mandat, 26 travaillent pour des cabinets de lobbying, 18 pour des entreprises ou des associations sectorielles, 9 pour des ONG et 6 pour des *think tanks*. De même, comme l'illustre le secteur pharmaceutique, associations de patients et multinationales ne sont pas perçues comme offrant les mêmes perspectives de carrières et ne recrutent pas dans le même

vivier. Autant d'éléments qui invitent ainsi à poursuivre la démarche engagée dans cet ouvrage pour mieux comprendre encore les modalités et capacités différenciées des lobbyistes et de ceux qu'ils représentent à définir l'intérêt général européen.

Alam, Thomas, « Quand l'expert montre la lune, le sociologue regarde le doigt. L'expertise d'un think tank européen destiné à la promotion d'un PPP en santé », *Lien social et Politiques*, n°65, 2011p. 225-249

Aldrin Philippe, Hubé, Nicolas, « L'Union européenne, une démocratie de stakeholders. Des laboratoires du participationnisme à l'expérimentation démocratique », *Gouvernement et action publique*, vol. 2, n°2, 2016, p. 125-152.

Avril, Lola, *Le costume sous la robe : les avocats en professionnels multi-cartes de l'Etat régulateur européen : genèse, consolidation, contestations (1957-2019)*, Thèse pour le doctorat en science politique, sous la direction d'Antoine Vauchez, Paris 1, 2019.

Baumgartner, Frank., Mahoney, Christine, « Converging perspectives on Interest group research in Europe and America », *West European politics*, vol.31, n°6, 2008, p. 1253-1273

Beauvallet, Willy, Michon, Sébastien, « Des eurodéputés "experts" ? Sociologie d'une illusion bien fondée », *Cultures & conflits*, 2012, p.123-138.

Beauvallet, Willy, Michon, Sébastien, (2010), « L'institutionnalisation inachevée du Parlement européen », *Politix*, n°89, pp. 147-172

Beyers, Jan, « Policy issues, organisational format and the political strategies of interest organisations », *West European Politics*, vol. 31, n°6, 2008, p. 1188–1211

Büttner, Sebastian M., Leopold, Lucia, Mau, Steffen, Posvic, Matthias, « Professionalization in EU policy-making? The topology of the transnational field of EU affairs », *European Societies*, vol.17 (4), 2015, p. 569-592

Commission européenne (2001), Communication – *Gouvernance européenne - Un livre blanc*, COM(2001) 428 final

Corporate Europe Observatory, *The revolving doors spin again. Barroso II commissioners join the corporate sector*, 2015 [<https://corporateeurope.org/en/revolving-doors/2015/10/revolving-doors-spin-again>]

Courty, Guillaume, *Le lobbying en France, Invention et normalisation d'une pratique politique*, Bruxelles, Peter Lang, 2017.

Courty, Guillaume, Michel, Hélène, « Groupes d'intérêt et lobbyistes dans l'espace politique européen : des permanents de l'Eurocratie », dans Georgakakis, Didier (dir.), *Le champ de l'Eurocratie. Une sociologie politique du personnel de l'UE*, Paris, Economica, 2012, p. 213-239.

Demazière, Didier, Gadéa, Charles, (dir.), *Sociologie des groupes professionnels. Acquis récents, nouveaux défis*, Paris, La Découverte, 2009.

European Ombudsman, *Report of the European Ombudsman on the publication of information on former senior staff so as to enforce the one-year lobbying and advocacy ban: SI/2/2017/NF*, 2019 [<https://www.ombudsman.europa.eu/fr/report/en/110521>]

European Parliament, *EU Agencies and Conflicts of Interest*, Report for the Policy Department for Citizens' Rights and Constitutional Affairs Directorate-General for Internal Policies PE 621.934- January 2020

Eising, Reiner, « Institutional context, organizational resources and strategic choices: Explaining interest group access in the European Union », *European Union Politics*, vol.8, n°3, 2007, p. 329–362.

France, Pierre, Vauchez, Antoine, *Sphère publique, intérêts privés : enquête sur un grand brouillage*, Paris, Presses de Science Po, 2017

Georgakakis, Didier, (dir.), *Les métiers de l'Europe Politique, acteurs et professionnalisation de l'Union européenne*, Strasbourg, Presses universitaires de Strasbourg, 2002.

Georgakakis, Didier, « L'Eurocratie : du sens commun à l'analyse d'un champ », in Georgakakis Didier (dir.), *Le champ de l'Eurocratie. Une sociologie politique du personnel de l'UE*, Paris, Economica, 2012, p. 1-11.

Georgakakis Didier, Rowell Jay, (dir.), *The Field of Eurocracy : Mapping EU Actors and Professionals*, Houndmills, Palgrave Macmillan, European administrative governance Serie, 2013, 268 pages.

Haas, Ernst B., *The uniting of Europe : political, social, and economical forces, 1950-1957*, Notre Dame, University of Notre Dame Press, 1958

Hassenteufel, Patrick, Pernot, Jean-Marie, (dir), Dossier : Les syndicats à l'épreuve de l'Europe, *Politique européenne*, n°27, 2009

Klüver, Heike, Saurugger, Sabine, « Opening the Black Box: the Professionalization of Interest Groups in the European Union », *Interest Groups and Advocacy*, vol.2, n°2, 2013, p. 185-205.

Kuus, Merje, *Geopolitics and expertise : knowledge and authority in European diplomacy*, Malden, John Wiley & Sons, 2014.

Jabko Nicolas (2009), *L'Europe par le marché, histoire d'une stratégie improbable*, Paris, Presses de Science Po

Lefébure, Pierre et Lagneau, Eric, « Le moment Vilvorde : action protestataire et espace public européen », dans Balme, Richard, Chabanet, Didier, Wright, Vincent, (dir.), *L'Action collective en Europe*, Paris, Presses de Sciences Po, 2002, p. 495-529.

Laurens, Sylvain, *Les courtiers du capitalisme : milieux d'affaires et bureaucrates à Bruxelles*, Marseille, Agone, 2015

Laurens, Sylvain, « Make it EU friendly. Les entrepreneurs du patronat « européen » face aux logiques de la concurrence économique », *Sociétés contemporaines*, n°89, 2013, p. 17-46

Lequesne, Christian, *L'Europe bleue*, Paris, Presses de Sciences Po, 2001

Lowery, David L., « Why Do Organized Interests Lobby ? A Multi-Goal, Multi-Context theory of Lobbying », *Polity*, 39, 1, 2007, p. 29-54.

Maloney, William A., van Deth Jan, (eds) *New Participatory Dimensions in Civil Society: Professionalization and Individualized Collective Action*, London, Routledge, 2011

Michel, Hélène, (dir.), *Lobbyistes et lobbying de l'Union européenne. Trajectoires, formations et pratiques des représentants d'intérêts*, Strasbourg, Presses universitaires de Strasbourg, 2006.

Michel, Hélène, « La démocratie participative à la Commission européenne : une chance pour les groupes d'intérêt ? Le Livre blanc sur la gouvernance européenne à l'épreuve », in Neveu, Catherine, *Cultures et pratiques participatives : perspectives comparatives*, L'Harmattan, 2007, pp.157-173

Michel, Hélène, Robert, Cécile, (dir.), *La Fabrique des « Européens ». Processus de socialisation et construction européenne*, PU Strasbourg, 2010.

Michel, Hélène, « BusinessEurope au-delà du « lobbying » : le travail d'intégration européenne d'une organisation patronale », *Critique internationale*, 2013a, n°59, p. 133-155.

Michel, Hélène (dir.), *Représenter le patronat européen. Formes d'organisation et modes d'action collective*, Bruxelles, PIE – Peter Lang, 2013b.

Michon, Sébastien, *À l'école des eurocrates. Les conditions sociologiques de la vocation aux métiers de l'Europe politique en France*, Habilitation à diriger les recherches, Université Paris 1-Panthéon-Sorbonne, 2017.

Milet, Marc, *Théorie critique du lobbying. L'Union européenne de l'artisanat et des PME et la revendication des petites et moyennes entreprises*, Paris, L'Harmattan, 2017

Moravcsik, Andrew, *The Choice for Europe: Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1998

Morival, Yohann, *L'Europe du patronat français depuis 1948*, Bruxelles, Peter Lang, coll. La fabrique du politique, 2019

Ollion Etienne, Siméant, Johanna, (dir.), Dossier : « Politiques du plaidoyer », *Critique internationale*, n°67, avril-juin, 2015

Robert, Cécile, « L'expertise comme mode d'administration communautaire. Entre logiques technocratiques et stratégies d'alliance », *Politique européenne*, n°11, 2003, p.57-78

Robert, Cécile, *Politiques de l'expertise. Une sociologie des usages politiques de l'expertise à l'échelle européenne*, Mémoire pour l'habilitation à diriger des recherches, U. Lumière Lyon II, 2013

Robert, Cécile, « La politique européenne de transparence (2005-2016) : de la contestation à la consécration du lobbying. Une sociologie des mobilisations institutionnelles, professionnelles et militantes autour des groupes d'intérêt à l'échelle européenne », *Gouvernement et action publique*, vol.6, n°1, 2017, p.9-32

Robert, Cécile, « Les États membres ont-ils toujours les moyens administratifs de leurs stratégies d'influence ? La contribution des administrations nationales à la construction de l'expertise européenne », *Revue Française d'Administration Publique*, n°158, 2016, p.447-461

Robert, Cécile, « Les dispositifs de la transparence entre instruments de gouvernement et 'machines à scandales'. Fabrique et mobilisations des formes de connaissance sur le lobbying européen », *Politique européenne*, n°61, 2018, p.174-210

Roullaud, Elise, « Processus d'institutionnalisation d'une représentation agricole communautaire : la Coordination paysanne européenne », dans Alice Mazeaud (dir.), *Pratiques de la représentation politique*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2014, p. 277-289.

Sacriste, Guillaume, « Sur les logiques sociales du champ du pouvoir européen. L'exemple de l'affaire Dalli », *Politique européenne*, n°44, 2014, p. 52-96.

Sanchez Salgado, Rosa, *Europeanizing civil society : how the EU shapes civil society organizations*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2014

Saurugger Sabine (dir.), Dossier : « Les approches sociologiques de l'intégration européenne. Perspectives critiques », *Politique européenne*, n°25, 2008

Schneiker, Andrea, Henrich-Franke, Christian, Kaiser, Robert, Lahusen, Christian (eds), *Transnational expertise : internal cohesion and external recognition of expert groups*; Baden-Baden, Nomos, 2018

Streeck, Wolfgang, Grote, Jürgen, Schneider, Volker, Visser, Jelle (eds), *Governing Interests: Business Associations Facing Internationalization*, Londres, Routledge, 2006.

Seidel, Katja, « DGIV and the origins of a supranational competition policy : Establishing an economic constitution for Europe », in Kaiser, Wolfram, Leucht, Brigitte, Rasmussen, Morten, (eds), *The History of the European Union. Origins of a trans- and supranational polity 1950-1972*, London, Routledge, UACES series, 2009

Transparency International Europe [Daniel Freund], *Access all areas: when EU politicians become lobbyists*, Report, 2017 [<https://transparency.eu/revolving-door-pr/>]

Vargovcikova, Jana, « Les modes de la légitimation du lobbying en Europe centrale et ses ambivalences. Négocier la frontière symbolique entre la sphère publique et la sphère privée en Pologne et en République tchèque (1990-2016) », thèse pour le doctorat en science politique, U. Nanterre, 2018

Vachez, Antoine, « Interstitial power in fields of limited statehood: introducing a 'weak field' approach to the study of transnational settings », *International Political Sociology*, vol. 5, n°3, vol. 5, 2011, p. 340–345.

Vachez, Antoine, *Brokering Europe. Euro-lawyers and the making of a transnational polity*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015

Vay, Mélanie, *La mise en problème européen de l'économie publique. Socio-histoire des mondes de l'entreprise publique au contact de la politique européenne (1957-1997)*, Thèse pour le doctorat en science politique, U. Paris I, Panthéon Sorbonne, 2019

Wagner, Anne-Catherine, *Vers une Europe syndicale. Une enquête sur la Confédération européenne des syndicats*, Paris, Editions du Croquant, 2005.

Woll, Cornelia, *Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade*, Ithaca, NY: Cornell University Press, 2008