

Cette présentation a été effectuée le 21 novembre 2007, au cours de la journée « Le lobbying comme outil d'influence en santé pour des stratégies efficaces » dans le cadre des Journées annuelles de santé publique (JASP) 2007. L'ensemble des présentations est disponible sur le site Web des JASP, à l'adresse <http://www.inspq.qc.ca/archives/>.

Le lobbying: fondements et dynamiques

Journées annuelles
de santé publique (JASP)
Montréal
21 novembre 2007



© Raymond Hudon
DESS Affaires publiques et représentation des intérêts



UNIVERSITÉ
LAVAL

Mauvaises fréquentations!

- Lobbying, activité perverse... parce que vue discrète, secrète en contraste avec:
 - exigence de la transparence;
 - souci de l'équité;
 - confiance limitée à l'égard des TCP.
- Lobbyiste, faire honte à sa mère:
 - conception spontanée de la pratique;
 - perception tronquée des praticiens;
 - jugement **moral** d'un phénomène **politique**.

21 novembre 2007

Le lobbying: fondements et dynamiques

2

Activité légitime et démocratique



- Légitimité reconnue:
 - article 1 de la loi québécoise (2002);
 - préambule de la loi fédérale (1988);
 - Justice Québec (2007).
- Contribution à la vie démocratique:
 - démocratie, **condition nécessaire**;
 - **droit démocratique** (Premier Amendement de la Constitution des États-Unis, 1791);
 - condition d'ouverture (distinct du corporatisme, lobbying « sélectif »!);
 - donne des décisions mieux éclairées.

21 novembre 2007

Le lobbying: fondements et dynamiques

3

Fondamentalement...



- Fondamentalement, le lobbying vient avec la politique, mais se développe particulièrement depuis les 16^e-17^e siècles:
 - l'**intérêt** devenu paradigme de l'action;
 - les institutions parlementaires se développant.
- La **politique**? Activité permettant, à terme, le vivre-ensemble, même dans une ère dite dominée par l'individualisme:
 - reconnaissance de la diversité;
 - intégration des différences;
 - gestion méthodique du désaccord.

21 novembre 2007

Le lobbying: fondements et dynamiques

4

Diversification des formes



- Bien au-delà des pratiques partisans, de multiples formes de représentation et de participation citoyenne...
- Déclin des partis, nettement observable (appuis électoraux et contributions de membres).
- Multiplication et montée en puissance des groupes d'intérêt...
- Première génération (groupes classiques: affaires, patrons, syndicats, professionnels) rejointe par une deuxième (intérêt public, intérêts sociaux, communautaires, etc.).

21 novembre 2007

Le lobbying: fondements et dynamiques

5

Acteurs du lobbying



- Pas de lobbying sans TCP (législateurs, gouvernement, fonctionnaires, entreprises publiques) , raison d'être des lobbyistes!
- Tous lobbyistes, figures diverses:
 - lobbyistes-conseils (commerce de l'influence);
 - lobbyistes d'entreprise;
 - lobbyistes d'organisation (traitements différenciés).
- Deux premières catégories généralement jugées négativement (effet de culture judéo-chrétienne).
- **Un lobby est un lobby!**

21 novembre 2007

Le lobbying: fondements et dynamiques

6

Évolutions...



- Facteurs de croissance de l'« industrie » du lobbying:
 - étendue et nature des politiques publiques;
 - statut et qualités des TCP (professionnels et technocrates);
 - revendication démocratique (participative).
- Du réseau de contacts au dossier...
- La politique sur le mode consommation: nouvelle culture « citoyenne ».
- Recours plus répandu aux coalitions (général).

21 novembre 2007

Le lobbying: fondements et dynamiques

7

Rapports d'influence



- Influence, pression: conception classique, qui occulte les relations de « connivence ».
- Forme des contacts directs (en vertu de la plupart des lois), mais aussi actions indirectes (appels à l'opinion publique, notamment).
- Échange: le TCP doit trouver une **valeur ajoutée** dans l'intervention du lobbyiste.
- S'imaginer dans la peau du TCP.
- Agir... même sans s'attendre à influencer: action aussi axée sur une logique de survie.

21 novembre 2007

Le lobbying: fondements et dynamiques

8

Rapports de « concurrence »



- Avoir l'avantage sur ses concurrents, même si pas toujours dans l'immédiat: s'inscrire dans une perspective de moyen ou long termes.
- Adversaires du moment, alliés de demain?
- Reconnaissance dans les deux sens: être reconnu exige que l'on reconnaisse.
- Victoire totale, victoire risquée: laisser la possibilité de sauver la face, surtout ne pas humilier.

21 novembre 2007

Le lobbying: fondements et dynamiques

9

Esprit... pratique



- Efficacité des techniques et stratégies d'intervention fonction de l'esprit des conduites.
- Au final, la règle des cinq 20 (Le Grelle):
 - politique;
 - économique;
 - droit;
 - communication;
 - diplomatie.

21 novembre 2007

Le lobbying: fondements et dynamiques

10