Zeitschrift: Schweizerisches Jahrbuch für Wirtschafts- und Sozialgeschichte = Annuaire Suisse d'histoire économique et sociale

Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte

Band: 31 (2016)

Artikel: Lobbying en Suisse : spécifités et diversités

Autor: Hürlimann, Gisela / Mach, André / Rathmann-Lutz, Anja

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-632467

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 10.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Gisela Hürlimann, André Mach,
Anja Rathmann-Lutz, Janick Marina Schaufelbuehl

Lobbying en Suisse

Spécificités et diversités

Les agissements des lobbyistes se retrouvent aujourd'hui au cœur de débats critiques dans les médias et le monde politique. Alors que certains souhaitent mieux encadrer, voire limiter, l'influence croissante dans les sphères du pouvoir de ces représentants d'intérêts particuliers, d'autres demandent surtout que les liens entre élus politiques et groupes d'intérêt soient exposés de manière plus transparente. Les chiffres sur l'ampleur du phénomène ne cessent de défrayer la chronique: il y aurait actuellement presque autant de lobbyistes officiels à Bruxelles que d'employés de la Commission européenne; aux Etats-Unis la somme que les grandes entreprises déclarent dépenser pour le lobbying à Washington dépasse largement le budget de fonctionnement du Congrès; en Suisse aussi, l'influence déterminante des intérêts particuliers à Berne est régulièrement discutée par la presse et fait objet d'interpellations parlementaires.[1]

Nonobstant cette actualité, le lobbying est une pratique politique avec une longue histoire. C'est une notion «fourre-tout», utilisée de manière très variée pour désigner différentes réalités. Dans une définition relativement étroite du terme, comme celle à la base de la loi états-unienne sur les lobbies de 1995, le lobbying désigne l'activité d'une personne ou d'un groupe qui s'engage à «influencer l'acceptation ou la défaite de toute législation par le Congrès».[2] Sous cette forme circonscrite, le lobbying s'impose en tant que phénomène d'une certaine ampleur durant le dernier tiers du 19e siècle aux Etats-Unis, dans le contexte du renforcement sans précédent

1 Cécile Ducourtieux, Bruxelles, paradis des lobbies, in: Le Monde, 27. 1. 2015; L. Drutman, How Corporate Lobbyists Conquered American Democracy, in: The Atlantic, 20. 4. 2015; Ronny Nicolussi, Die wahren Interessen der Lobbyisten, in: Neue Zürcher Zeitung, 4. 3. 2014; Fabian Renz, Der Druck auf die Lobbyisten im Bundeshaus wächst, in: Tages-Anzeiger, 15. 5. 2015.

2 "[...] who shall engage himself [...] for the purpose of attempting to influence the passage or defeat of any legislation by the Congress." Le *Lobbying Disclosure Act* de 1995 remplace le *Federal Regulation of Lobbying Act* de 1946. Cf. John C. Scott, The Social Process of Lobbying: Cooperation or Collusion?, Abingdon 2015, p. 19.

Annuaire suisse d'histoire économique et sociale 31, p. 9–19.
© 2016 Chronos Verlag, Zurich, ISBN 978-3-0340-1335-2, ISSN 1664-6460

du gouvernement fédéral qui a lieu après la guerre civile.[3] Les gigantesques travaux publics dans lesquels se lance ce dernier pour construire des chemins de fer ou des lignes de navires à vapeur intéressent beaucoup les entreprises privées qui cherchent à obtenir des contrats en envoyant des représentants pour intervenir auprès du Parlement; ainsi durant la session du Congrès de 1876–1877, une seule compagnie privée de chemin de fer a engagé presque 200 lobbyistes pour représenter ses intérêts.[4] C'est dans ce contexte qu'une expansion sans précédent de différents groupes d'intérêt économiques et de lobbies centralisés a lieu à Washington entre 1865 et la fin du siècle. Le rôle accru du mouvement ouvrier organisé à la fin du 19e siècle et la volonté des milieux industriels de limiter les risques de perdre leur influence, ont également joué un rôle dans la montée en puissance des lobbies aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne.[5] En ce qui concerne le terme lui-même de «lobby», qui signifie hall d'hôtel, couloir ou vestibule, son origine n'est pas clairement établie. Une histoire largement répandue, mais vraisemblablement inventée, affirme qu'il viendrait de la bouche du président Ulysses S. Grant qui aurait ainsi désigné les représentants des entreprises privées qui l'interpellaient dans le lobby du Willard Hotel durant les années 1860, pour tenter de le convaincre de certaines positions politiques.[6]

Si l'on se fonde – comme la plupart des auteurs – sur une définition plus large du lobbying, qui désignerait de manière générale les activités d'une entité cherchant à représenter les revendications d'une partie de la société auprès des autorités publiques,[7] le phénomène s'inscrit dans une durée nettement plus longue. Ainsi, différentes formes de lobbying existaient déjà au Moyen Age et à l'Epoque moderne – nous y reviendrons. Mais, c'est avec le développement de l'Etat moderne, dès le 18e siècle, que les acteurs du lobbying commencent à jouer un rôle de plus en plus important. Ces derniers sont souvent des groupes d'intérêt (aussi appelés lobbies ou groupes de pression),[8] mais des individus ou des entreprises peuvent également s'engager dans des activités de lobbying. Les recherches sur le lobbying se focalisent principalement sur les stratégies politiques des groupes d'intérêt.

3 Daniel J. Tichenor, Jeremy Strickler, Interest Groups and Lobbying in the Nineteenth Century. Toqueville's America, in: Burdett A. Loomis (éd.), Guide to Interest Groups and Lobbying in the United States, Washington 2012, p. 21–34.

4 Tichenor/Strickler (voir note 3), p. 32.

5 Cf. à ce sujet Tamasin Cave, Andy Rowell, A Quiet Word. Lobbying, Crony Capitalism and Broken Politics in Britain, Londres 2014, p. 24.

6 Cf. Lionel Zetter, Lobbying. The Art of Political Persuasion, Hampshire 2014, p. 7.

7 Une telle définition inclusive est notamment reprise par: Dieter Nohlen, Lobbyismus, in: Dieter Nohlen, Rainer-Olaf Schultze (éd.), Lexikon der Politikwissenschaft, Munich 2010, p. 553; Scott (voir note 2), p. 20; Marie-Laure Daridan, Aristide Luneau, Lobbying, Les coulisses de l'influence en démocratie, Paris 2012, p. 10.

8 Pour une discussion des différences entre ces trois notions, cf. notamment Guillaume Courty, Les groupes d'intérêt, Paris 2006, p. 15–24.

L'histoire du lobbying: une question peu étudiée

La question du lobbying et des groupes d'intérêt est analysée par des politologues et des sociologues depuis plus d'un siècle déjà.[9] C'est l'ouvrage d'Arthur F. Bentley de 1908, *The Process of Government,* qui ouvre la voie, avec une analyse de l'impact des groupes de pression sur le processus politique, suivi par Edward P. Herring qui traite en 1929 de la représentation des intérêts devant le Congrès et finalement par David B. Truman, dont l'ouvrage de 1951 marquera profondément la discipline des Sciences politiques.[10] L'approche pluraliste de Truman, qui met l'accent sur les mobilisations politiques des groupes d'intérêt, fera par la suite l'objet de diverses critiques, notamment par des théoriciens utilitaristes comme Mancur Olson, qui argumente que des individus qui partagent les mêmes intérêts n'ont pas nécessairement tendance à agir collectivement, vu qu'ils souhaitent éviter le coût qu'entraîne l'action collective; les groupes d'intérêt doivent donc prévoir des avantages particuliers pour leurs membres.[11] D'autres chercheurs mettront l'accent sur la grande diversité des types de groupes de pression, pas tous centrés autour de leurs membres,[12] et sur la nécessité de prendre en compte aussi bien les motivations politiques qui amènent des individus à s'organiser collectivement, que leurs motivations non politiques (mesures d'encouragement spécifiques prévues par les groupes).[13] Depuis lors, de nombreuses recherches anglo-saxonnes en sciences politiques et sociales ont repris le fil de ce débat, mettant l'accent soit sur les processus et l'activité du lobbying, soit davantage sur les groupes eux-mêmes.[14]

En réaction à la domination de l'approche pluraliste aux Etats-Unis, certains politologues européens ont souligné à partir des années 1970 que les rapports à l'Etat des groupes d'intérêt ne se réduisaient pas à une pression exercée par une multiplicité de groupes en concurrence; ces travaux ont développé le concept de

9 Pour une discussion du traitement de l'objet «groupes de pression» par les sciences politiques et sociologiques, cf. Courty (voir note 8), p. 7–27.

10 Arthur F. Bentley, The Process of Government. A Study of Social Pressures, Chicago 1908; E. P. Herring, Group Representation before Congress, Baltimore 1929; David B. Truman, The Governmental Process. Political Interests and Public Opinion, New York 1951.

11 Mancur Olson, The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups, Cambridge 1965; pour une discussion de son impact, voir: Michel Offerlé, Sociologie des groupes d'intérêt, Paris 1994; Matt Grossmann, American Pluralism, Interest Group Liberalism, and Neopluralism, in: Loomis (voir note 3), p. 63–75.

12 Cf. notamment Robert H. Salisbury, An Exchange Theory of Interest Groups, in: Midwest Journal of Political Science 13/1 (1969), p. 1–32.

13 Terry M. Moe, Toward a Broader View of Interest Groups, in: The Journal of Politics 43/2 (1981), p. 531–543.

14 Pour une excellente synthèse, voir Frank R. Baumgartner, Beth L. Leech, Basic Interests. The Importance of Groups in Politics and in Political Science, Princeton (NJ) 1998.

néocorporatisme ou de corporatisme démocratique pour qualifier les formes d'interaction entre principaux groupes d'intérêt économiques et autorités politiques.[15] Le concept de néocorporatisme renvoie, d'une part, à une représentation structurée et hiérarchisée des intérêts, dominée par une organisation principale, au détriment d'une compétition anarchique prévalant dans le modèle pluraliste; d'autre part, il désigne la mise en place de relations institutionnalisées entre les importants groupes d'intérêt généralistes (associations patronales et syndicales principalement) et les autorités publiques sous la forme d'instances de concertation durables, participant à l'élaboration des principales politiques économiques et sociales.

En France, des recherches en sciences politiques se penchent sur la question depuis les années 1960, avec le terme anglo-saxon de *lobby* qui s'impose au détriment de celui de groupe d'intérêt ou groupe de pression, mais un domaine homologue de recherches n'émerge que depuis le milieu des années 1990.[16] Comme le soulève Michel Offerlé, les sociologues français qui s'intéressent à la formation des groupes sociaux (tels que Boltanski ou Desrosières et Thévenot) mettent l'accent sur le processus complexe de construction sociale qui est à l'origine des groupes d'intérêt.[17] En Allemagne, la question des intérêts organisés, et en particulier la *Verbändeforschung,* occupe une place centrale dans la science politique à partir de la fin de la Seconde Guerre mondiale, mais le concept du lobbying en tant que tel ne s'impose qu'à partir des années 1990.[18] Il faut noter que la recherche européenne en sciences politiques et sociales s'est en particulier intéressée à une question bien spécifique, suscitant de nombreux travaux récents: le rôle du lobbying auprès des instances de l'Union européenne à Bruxelles.[19]

Comparé à cet intérêt des sciences politiques et sociales pour le lobbying, les recherches en histoire qui abordent le lobbying en tant que sujet global sont rares. Quelques études existent sur le rôle des groupes d'intérêt durant une période par-

15 Voir notamment: Gerhard Lehmbruch, Philippe Schmitter (éd.), Trends Toward Corporatist Intermediation, London 1979; Gerhard Lehmbruch, Philippe Schmitter (éd.), Patterns of Corporatist Policy-Making, London 1982.

16 Courty (voir note 8), p. 15, 22.

17 Luc Boltanski, Les Cadres. La formation d'un groupe social, Paris 1982; Alain Desrosières, Laurent Thévenot, Les catégories socioprofessionnelles, Paris 1988; Offerlé (voir note 11).

18 Pour une discussion de la question: Iris Wehrmann, Lobbying in Deutschland – Begriff und Trends, in: Ralf Kleinfeld, Annette Zimmer, Ulrich Willems (éd.), Lobbying. Strukturen, Akteure, Strategien, Wiesbaden 2008, p. 36–63. Cf. également Thomas Leif, Rudolf Speth (éd.), Die fünfte Gewalt. Lobbyismus in Deutschland, Wiesbaden 2006.

19 Parmi les nombreux exemples, on peut notamment retenir: Alexander Classen, Interessenvertretung in der Europäischen Union. Zur Rechtmässigkeit politischer Einflussnahme, Wiesbaden 2014; David Coen, Jeremy Richardson (éd.), Lobbying the European Union. Institutions, Actors and Issues, Oxford 2009; Hélène Michel (dir.), Lobbyistes et lobbying de l'Union européenne. Trajectoires, formations et pratiques des représentants d'intérêts, Strasbourg 2005; Rinus van Schendelen, Machiavelli in Brussels. The Art of Lobbying the EU, Amsterdam 2002.

ticulière de l'histoire des Etats-Unis par exemple,[20] ou d'autres qui abordent l'histoire du lobbying sur un plan assez général et qui sont souvent l'œuvre d'auteurs nonhistoriens,[21] mais force est de constater que l'historiographie du lobbying dans une perspective globale en est encore à ses prémices. Néanmoins, de nombreuses études historiques plus ciblées abordent certains groupes d'intérêt ou encore le lobbying dans des secteurs spécifiques, comme notamment dans le secteur agricole. En ce qui concerne plus particulièrement l'histoire du lobbying en Suisse, le constat est similaire. Les rares travaux qui traitent du rôle des groupes d'intérêt suisses dans une perspective globale s'inscrivent généralement dans une approche de sciences politiques ou de sciences économiques.[22] Plusieurs études historiques existent toutefois qui portent plus spécifiquement sur le rôle des associations patronales.[23] Ce numéro de l'*Annuaire suisse d'histoire économique et sociale* souhaite contribuer à nourrir ce terrain de recherche, en conjuguant l'approche historique adoptée par la majorité des contributions réunies avec des articles issus de la plume de chercheurs en sciences politiques.

La Suisse: un contexte politique favorable aux groupes d'intérêt

Pour la Suisse contemporaine depuis 1848, les groupes d'intérêt dominants, en particulier les principales associations économiques faîtières, sont généralement considérés comme des acteurs politiques centraux, parfois plus influents que les partis

20 Voir par exemple Benjamin C. Waterhouse, Lobbying America. The Politics of Business from Nixon to Nafta, Oxford 2014.

21 Cf. à cet égard: Loomis (voir note 3); Ronald J. Hrebenar, Bryson B. Morgan (éd.), Lobbying in America, Santa Barbara 2009; Michel Clamen, Lobbying. De l'histoire au métier, in: Géoéconomie 72/5 (2014), p. 165–182.

22 Cf. en particulier: Jean Meynaud, Les organisations professionnelles en Suisse, Lausanne 1964; Friedrich Schneider, Der Einfluss von Interessengruppen auf die Wirtschaftspolitik, Berne 1985; Brigitte Zaugg, Lobbying im Schweizer Tourismus. Tourismuspolitik überprüft an Grundsätzen der Neuen Politischen Ökonomie, Berne 2004; André Mach, Groupes d'intérêt et pouvoir politique en Suisse, Lausanne 2015.

23 Voir: Erich Gruner, Die Wirtschaftsverbände in der Demokratie, Erlenbach 1956; Beat Zimmermann, Verbands- und Wirtschaftspolitik am Übergang zum Staatsinterventionismus, Berne 1980; Benedikt Hauser, Wirtschaftsverbände im frühen schweizerischen Bundesstaat (1848–74). Vom regionalen zum nationalen Einzugsgebiet, Bâle 1985; Cédric Humair, Développement économique et Etat central (1815–1914). Un siècle de politique douanière suisse au service des élites, Berne 2005; Matthieu Leimgruber, Solidarity Without the State? Business and the Shaping of the Swiss Welfare State, 1890–2000, Cambridge 2008; Thomas David et al., Frédéric Rebmann, Networks of Coordination. Swiss Business Associations as an Intermediary between Business, Politics and Administration during the 20th Century, Business and Politics 11/4 (2009), p. 1–38; Cédric Humair et al., Les organisations patronales suisses entre coordination économique et influence politique. Bilan historiographique et pistes de recherche, in: Vingtième Siècle 115/3 (2012), p. 115–127.

politiques.[24] Grâce à leurs nombreuses ressources de pouvoir, en termes de membres, de moyens financiers, de capacité d'expertise ou de reconnaissance formelle par les autorités politiques (leur permettant d'accéder au processus décisionnel et à la mise en œuvre de certaines politiques publiques), les grands groupes d'intérêt d'envergure nationale sont devenus, depuis la fin du 19e siècle, des acteurs incontournables de la vie politique. Ils interviennent de diverses manières lors des différentes étapes du processus décisionnel. Plusieurs raisons expliquent ce rôle politique important des principaux groupes d'intérêt en Suisse.

Au 19e siècle, le contexte politique et social a favorisé l'essor des principaux groupes d'intérêt modernes. Dans le contexte d'un Etat fédéral faiblement doté en ressources administratives, les milieux économiques ont développé très tôt des formes d'autorégulation privée pour résoudre un certain nombre de problèmes économiques et sociaux.[25] C'est ainsi que naissent, de manière très précoce en comparaison européenne durant la seconde moitié du 19e siècle, les premières associations patronales et diverses organisations professionnelles. Cette impulsion initiale des milieux économiques a ensuite largement bénéficié de l'appui des autorités publiques, fédérales et cantonales.

Contrairement à la France, où l'Etat central a largement freiné le développement des «corps intermédiaires», en Suisse les associations économiques ont fait l'objet, dès leurs débuts, d'une reconnaissance formelle et d'un appui des autorités politiques. Ainsi, les premières associations économiques faîtières – l'Union suisse du commerce et de l'industrie/Vorort (aujourd'hui Economiesuisse) créée en 1870, l'Union suisse des arts et métiers fondée en 1880, l'Union suisse des paysans créée en 1897 et la Fédération ouvrière suisse née en 1887 – ont toutes bénéficié de subventions fédérales pour financer leur secrétariat central et réaliser un certain nombre de tâches d'intérêt public (récolte de données statistiques, organisation de la formation professionnelle...). Les autorités fédérales et les élites politiques suisses ont ainsi délibérément choisi de s'appuyer sur les activités de ces associations économiques, plutôt que d'étendre l'appareil administratif de l'Etat. Cette reconnaissance formelle et ce soutien financier ont largement favorisé le développement et l'essor de ces grandes associations économiques ainsi que leur étroite implication dans les processus politiques. D'autres associations ou groupes d'intérêt plus sectoriels ont également bénéficié de ce genre de traitement de la part des collectivités publiques, sur les plans fédéral ou cantonal. Cette importance politique des principaux groupes d'intérêt a encore été servie par la faible professionnalisation du Parlement suisse,

24 Voir Hanspeter Kriesi, Entscheidungsstrukturen und Entscheidungsprozesse in der Schweizer Politik, Francfort-sur-le-Main 1980.

25 Cf. notamment: Hauser (voir note 23); Humair (voir note 23); pour une synthèse récente Mach (voir note 22).

dont les membres entretiennent traditionnellement de nombreuses relations avec des groupes d'intérêt.

En outre, l'existence d'instruments de démocratie directe dans le système politique suisse offre des possibilités supplémentaires, inexistantes dans d'autres pays, aux groupes d'intérêt pour exprimer leurs revendications. Elle leur permet de contourner les instances démocratiques représentatives du Parlement et du Conseil fédéral pour contester les décisions prises par ces instances ou pour soumettre directement aux citoyennes et aux citoyens leurs propositions. Ainsi, l'introduction du référendum facultatif en 1874 qui autorise, à la demande d'un nombre minimal de cantons ou de citoyens, d'imposer un vote sur des lois fédérales[26] a eu pour effet de considérablement renforcer les collaborations entre autorités fédérales et groupes d'intérêt. Afin de prévenir le refus devant le peuple d'une nouvelle législation à la fin du processus législatif, le Conseil fédéral a développé des formes de consultation institutionnalisées durant la phase préparlementaire. La mise en place de commissions extraparlementaires, dont les partis politiques étaient largement exclus, et de procédures de consultation avait pour objectif d'éviter les oppositions après la décision du Parlement.[27]

L'initiative populaire, introduite en 1891 et qui permet à un nombre déterminé de citoyennes et de citoyens de soumettre au vote populaire une proposition de modification de la Constitution, a également facilité l'expression des revendications de certains groupes d'intérêt.

Ces différents facteurs politiques ont favorisé la formation de groupes d'intérêt puissants (en termes de membres ou sur le plan financier) étroitement impliqués dans les processus de décision politiques. Les principaux groupes d'intérêt, notamment les associations économiques faîtières, mais également des groupes plus sectoriels, sont généralement considérés comme des acteurs particulièrement influents sur le contenu des politiques économiques et sociales. Ces constats ont amené différents auteurs à souligner le caractère néocorporatiste du système politique suisse, marqué par la domination des grandes associations économiques. Ce constat doit toutefois être nuancé en raison des instruments de démocratie directe qui ont permis à des acteurs plus marginaux de mettre leurs revendications à l'agenda politique, notamment certains groupes d'intérêt ou mouvements sociaux. La prise en compte des mobilisations dans l'arène référendaire conduit souvent à modifier les stratégies et les rapports à l'Etat des groupes d'intérêt, qui se voient progressivement intégrés au processus de décision.[28]

26 Voir: Bernard Degen, Référendum populaire, in: Dictionnaire historique suisse (DHS), http://www.hls-dhs-dss.ch/textes/f/F10387.php (version du 3. 5. 2012); Bernard Degen, Initiative populaire, in: DHS, http://www.hls-dhs-dss.ch/textes/f/F10386.php (version du 23. 7. 2015).

27 Leonhard Neidhart, Plebiszit und pluralitäre Demokratie, Berne 1970.

28 Voir: Kriesi (voir note 24); Mach (voir note 22).

Différents groupes, différentes stratégies politiques dans la Suisse contemporaine

Selon leurs caractéristiques, les groupes d'intérêt ont développé des relations et des stratégies différentes en direction des autorités politiques, fédérales ou cantonales. Ils peuvent en effet privilégier différentes options pour promouvoir leurs causes. On peut distinguer trois principales arènes pour influencer les décisions politiques: l'arène administrative, renvoyant aux différentes commissions extraparlementaires et aux contacts directs avec l'administration; l'arène parlementaire, où les groupes peuvent essayer d'influencer les membres du Parlement; et enfin, l'arène référendaire, nécessitant un recours à la démocratie directe.

En ayant développé des rapports institutionnalisés avec les autorités sous la forme de contacts directes avec l'administration ou de participation à des commissions permanentes d'experts, les grands groupes d'intérêt bénéficient ainsi d'un accès privilégié aux autorités fédérales. Leur reconnaissance formelle par les autorités leur garantit d'être directement associés à la préparation d'une nouvelle législation. De telles options sont prioritairement suivies par les grandes associations économiques, qui privilégient généralement l'arène administrative plutôt que le recours à la démocratie directe ou au Parlement.

Une première série de contributions de ce numéro se focalise sur l'implication des associations économiques dans le processus de décision fédéral; notamment celle de Marion Ronca sur le rôle des grandes associations syndicales et patronales dans la définition de la politique conjoncturelle durant la période d'après-guerre, celle de Roman Wild à propos de l'intégration des secrétaires patronaux de l'industrie de la chaussure durant la crise des années 1930 et celle de Manuel Dür au sujet de l'opposition entre l'industrie pharmaceutique (Interpharma) et le Concordat suisse des caisses maladie lors de la révision de la Loi sur les brevets de 1954. De manière générale, comme le montre l'article introductif de Pepper D. Culpepper,[29] les milieux patronaux tendent à privilégier les arènes institutionnalisées mais peu formalisées des négociations immédiates avec l'administration plutôt que les débats publics au sein du Parlement ou de la démocratie directe. Par ailleurs, lors de votations populaires, il est souvent nécessaire de faire des alliances avec d'autres acteurs pour gagner un scrutin majoritaire, comme l'explique Andrea Franc à propos du soutien du Vorort à la position des milieux paysans en faveur de la dite «Schoggigesetz» de 1975.

A l'extrême opposé, d'autres groupes, ne disposant pas d'accès institutionnalisé à l'administration ou n'ayant pas de relais directs au Parlement, ont développé des stratégies et des relations à l'Etat très différentes, caractérisées par des rapports plus conflictuels, sous la forme de mobilisation de leurs membres pour des mani-

29 Voir également Pepper D. Culpepper, Quiet Politics and Business Power, Cambridge 2011.

festations ou par le recours aux instruments de la démocratie directe. La *Soziale Käuferliga der Schweiz* se distingue ainsi durant la première moitié du 20e siècle par ses diverses mobilisations en faveur de la protection du travail à domicile, combinant à la fois campagnes de terrain et contacts privilégiés avec des politiciens et l'administration (Anina Eigenmann). Thierry Delessert montre quant à lui comment, à l'occasion des premiers débats durant les années 1970 sur la révision du code pénal de 1942 qui criminalisait certaines pratiques homosexuelles, des associations homosexuelles sont consultées par une commission d'experts mise en place par le Conseil fédéral. Cette démarche favorise une restructuration et un certain renforcement des diverses organisations homosexuelles. Enfin, la contribution de Steven Eichenberger, André Mach, Andrea Pilotti et Frédéric Varone se focalise sur l'évolution des liens d'intérêt des parlementaires fédéraux, montrant l'importance croissante des groupes d'intérêt public au détriment des associations économiques traditionnelles depuis les années 1970.
A l'échelon cantonal également, les mobilisations de certains groupes sociaux ont débouché sur diverses formes de collaboration entre autorités publiques et groupes d'intérêt. Mariama Kaba discute de la manière dont l'Association genevoise des parents d'enfants infirmes moteurs cérébraux participe activement au développement de la politique de prise en charge des personnes infirmes. Dans le canton de Bâle-Ville, Flavia Grossmann analyse le développement de diverses associations de migrantes et de migrants dans le contexte des années 1960–1970, profondément marqué par les initiatives anti-immigration. Brigitte Ruckstuhl et Elisabeth Ryter montrent quant à elles le succès de la *Zürcher Frauenzentrale* en tant qu'association faîtière des diverses associations féminines pour promouvoir les causes des femmes. Enfin, Gérard Duc et Louis Perroux, s'inspirant du cadre d'analyse de Culpepper, mettent en évidence l'impact différencié des lobbies routiers dans les régions urbaines de Bâle et de Genève à propos du démantèlement des tramways, en soulignant l'importance de l'arène dans laquelle est débattue cet enjeu. Les différentes stratégies politiques aménagées par des groupes d'intérêt suisses et discutés jusqu'à présent s'inscrivent toutes dans un contexte qui succède à la mise en place de l'Etat moderne. Néanmoins, ce numéro englobe des contributions qui traitent d'une période antérieure.

Le lobbying avant la lettre?

Les concepts du lobbying et des groupes d'intérêt ou de pression peuvent paraître anachroniques pour parler d'une période située avant la naissance de l'Etat moderne. Toutefois, si on se fonde sur une définition large du lobbying comme tentative d'un groupe représentant des intérêts particuliers d'influencer le processus politique, le phénomène est bien présent avant le 19e siècle. A l'appui de ce constat, nous pouvons

relever que le terme de «faire antichambre» pour désigner les interpellations auprès d'une instance d'autorité nous provient de l'Ancien Régime. Les structures de souveraineté au Moyen Age ou durant l'Epoque moderne sont imprégnées par des liens et des réseaux d'intérêt. Une manière d'exposer ceux-ci consiste à se référer aux pétitions écrites, ou aux suppliques et aux demandes de grâce expédiées aux souverains. Des acteurs collectifs comme les corporations sont notamment intervenus dans les antichambres du pouvoir par des missions diplomatiques, alors que des individus se sont adressés à des seigneurs par des requêtes écrites *(Bittschriften)* qui permettent ainsi de renseigner sur les tentatives de présenter leurs demandes aux autorités politiques par des milieux sociaux qui n'ont pas laissé d'autres traces écrites.[30]
Une voie différente qui se présente aux historien-ne-s modernistes ou médiévistes pour exposer les réseaux d'intérêt est celle d'étudier des correspondances. C'est précisément ce que font deux articles réunis dans ce numéro. Ainsi, l'analyse présentée par Isabelle Schürch dans sa contribution démontre, à la lumière des missives échangées dans le cadre d'une dispute légale dans le royaume de l'évêque de Bâle, quelles formes a pu prendre le processus de la représentation d'intérêts au 14e siècle. Les missives ne constituent pas des prises de position politiques explicites, mais créent un espace d'action et de dialogue qui permet aux acteurs de faire aboutir des solutions qui répondent à leurs intérêts. Andreas Würgler se penche quant à lui sur la correspondance de la famille patricienne bernoise des Erlach durant la guerre de Trente Ans, au 17e siècle. L'auteur s'intéresse aux tentatives de la famille d'influencer le Conseil de Berne ou la Diète fédérale pour obtenir des charges politiques ou des postes d'officiers dans le commerce des mercenaires. Il démontre ainsi le recours de certains membres de la famille Erlach à une forme de lobbying – par la voie de la correspondance et par l'appui sur les réseaux familiaux – visant à imposer leur position de pouvoir, parfois même à distance.
Philippe Rogger s'intéresse, pour sa part, aux stratégies mises en place par les seigneurs de guerre européens autour de 1500 pour accéder aux marchés des mercenaires de la Confédération. En leur versant de l'argent (des pensions), les seigneurs visent à amener les élites locales à appuyer leurs intérêts dans le cadre des Conseils des villes, à la Diète fédérale ou à la Landsgemeinde. Les récepteurs des pensions avaient aussi pour tâche de fournir des informations directement utiles aux seigneurs de guerre et de recruter des mercenaires pour eux, légalement ou secrètement. Ce sont ainsi des liens «clientélistes» qui sont établis entre les deux parties, mais qui représentent également le mandat donné par les seigneurs de guerre à des représentants de leurs intérêts de tenter d'influencer le processus politique.

30 Ce point est avancé par Andreas Würgler, Voices from among the «Silent Masses». Humble Petitions and Social Conflicts in Early Modern Central Europe, in: International Review of Social History 46 (2001), Supplement 9, p. 11–34.

Ces regards portés par trois auteurs sur les époques médiévale et moderne permettent d'enrichir ces premières approches, forcément partielles et incomplètes, de l'histoire du lobbying en Suisse réunies dans ce volume. Il est certain que ce terrain de recherche qui illumine l'histoire politique, économique et sociale de la Suisse sous un nouveau jour, mérite amplement d'être approfondie par de futurs travaux.