Revue Française d'Economie et de Gestion
ISSN : 2728- 0128
Volume 4 : Numéro 2

Politique budgétaire et présence des lobbies

Fiscal policy and the presence of lobbies

Alain Simon BENGONE MVE
Docteur Maitre-assistant
Laboratoire d'Economie Appliquée (L.E.A)
Faculté de Droit et des Sciences Economiques (FDSE)
Université Omar BONGO, Libreville
bengonemve@yahoo.fr

Date de soumission : 07/11/2022
Date d'acceptation : 01/02/2023
Pour citer cet article :
BENGONE MVE.A.D. (2023) «Politique budgétaire et présence des lobbies», Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 4 : Numéro 2 » pp : 16 -37 .

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License

Résumé

L'incohérence temporelle des politiques publiques, la prise en compte des comportements des agents privés dans les décisions publiques ainsi que leur interaction stratégique avec les décideurs publics redonnent de l'intérêt à la conduite de la politique budgétaire en présence des lobbies.

La présente réflexion vise à montrer que la conduite de la politique budgétaire est handicapée en présence de lobbies, en prenant le cas des petites économies ouvertes de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC). A l'aide d'un modèle théorique de jeux, il ressort que l'existence des lobbies engendre une coproduction des politiques publiques au sein de la CEMAC et intègre les possibilités d'une régulation pour son encadrement.

Mots clés : « Politique budgétaire ; Lobby ; Incohérence temporelle ; Politiques publiques ; Stratégies d'influence ; décisions publiques ; Union monétaire ».

Abstract

The temporal inconsistency of public policies, the consideration of the behavior of private agents in public decisions, and their strategic interaction with public decision-makers make the conduct of fiscal policy in the presence of lobbies interesting.

This paper aims to show that the conduct of fiscal policy is handicapped in the presence of lobbies, taking the case of the small open economies of the Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC). Using a game theory model, it is shown that the existence of lobbies leads to the co-production of public policies within CEMAC and integrates the possibilities of regulation for its management.

Keyworlds : « Fiscal Polic ; Lobby ; Time inconsistency ; Public policies ; Strategic influence ; Public decisions ; Monetary Union ».

Code JEL : D72-D73-E61-E62-H53-H62.

Introduction

L'incohérence temporelle des politiques publiques (1), la prise en compte des comportements des agents privés dans les décisions publiques ainsi que leur interaction stratégique avec les décideurs publics redonnent de l'intérêt à la conduite de la politique budgétaire en présence des lobbies. En effet, la politique budgétaire, longtemps décriée, tente de trouver non seulement des explications au manque d'efficacité mais des moyens pour y remédier. Ce qui permet de voir si la présence de lobbies constitue un handicap dans la conduite de la politique budgétaire.

Le lobby (groupes d'intérêt (2), d'influence (3) et de pression (4)) se définit comme un réseau de personnes créé pour influencer les lois, les réglementations, l'établissement des normes (industrielles) ainsi que toutes décisions publiques afin de défendre et/ou de favoriser ses propres intérêts économiques et financiers (Gentilucci, 2014, Clamen, 2014 ; Hofman, 2017). Le lobbying (5) entretient, avec les acteurs politiques et institutionnels, en fait tous « ceux qui ont le pouvoir de décider », un lien vital (Offerlé, 2009). Cette définition, relativement exclusive, n'intègre pas les agences administratives, les corps des fonctionnaires et les mouvements sociaux. Elle le différencie des partis politiques dans la mesure où le lobbying ne présente pas de candidats aux élections et ne cherche pas l'exercice direct du pouvoir.

Deux formes de « stratégies » d'influence se distinguent analytiquement dans l'action du lobbying (Attarça et Chomienne, 2014 ; Grossman et Saurugger, 2006) :

1°) celle qui noue des relations avec les pouvoirs publics et qui informe des intérêts défendus par le groupe (« lobbying interne, direct ou grasstops lobbying ») (6) (Laurens, 2015 ; Hafez et al, 2017) ;

2°) celle qui s'appuie sur des relais extérieurs au groupe d'intérêt (« lobbying externe, indirect ou grassroot lobbying ») (Attarça et Chomienne, 2014 ; Hafez et al, 2017) (7), en médiatisant les actions d'influence pour toucher des cibles plus larges (citoyens, relais d'opinion etc.) sans interpeller directement les décideurs publics.

La distinction entre les deux stratégies renvoie à la visibilité publique des actions d'influence engagées. Ainsi, le recours à telle ou telle stratégie dépend des facteurs « internes ou directs », relatifs aux caractéristiques du groupe d'intérêt (taille, capacité à mobiliser des alliés politiques, moyens organisationnels, ressources financières, réputation auprès des responsables politiques…) et à la nature de l'intérêt défendu, ainsi qu'aux facteurs « externes ou indirect » relatifs au contexte politique dans lequel le groupe évolue (Attarça et Chomienne, 2014). Ainsi,

par quelles approches un gouvernement est-il susceptible d'être influencé dans la conduite de la politique budgétaire s'il se trouve confronter à l'existence de lobbies.

***Revue de littérature**

La littérature distingue globalement deux approches pour influencer l'action des décideurs publics : l'incitation (Jensen et Meckling, 1976, Tirole, 2013), d'une part, et le signal, d'autre part.

S'agissant de l'incitation, fondée sur l'échange de contribution (Grossman et Helpman, 2001) et du subside législatif, elle constitue un cas particulier du modèle principal-agent où le gouvernement intègre des mesures qui peuvent entraver le bien-être des agents économiques en faveur des lobbies qui apportent des financements. Deux situations sont globalement envisagées :

- celle où le lobby propose un financement au choix capable de faire modifier la politique préconisée. Cela permet au responsable de politique économique de mettre en œuvre la politique qui optimise non seulement son plan d'action mais prend également en compte l'amélioration des besoins des contribuables et des populations ainsi que le financement reçu. Et puisqu'il privilégie l'amélioration des conditions de vie des populations, les lobbies doivent réagir de manière conséquente avec des contributions plus importantes afin de mieux influencer l'action du gouvernement.
- celle qui révèle que les groupes d'intérêt communiquent leurs préférences et leurs contributions au décideur public. Elle se fonde tant sur leurs intérêts, ceux des autres lobbies que sur ceux du décideur public capable. La concurrence entre les lobbies élimine ainsi les avantages escomptés par leur action politique laissant ainsi la possibilité au décideur public de conserver son pouvoir de décision.

Pour ce qui est du subside législatif (Hall et Wayman, 1990 ; Deardoff et Hall, 2006), le décideur public est freiné non seulement par le temps dont il dispose mais aussi par le montant des financements qui obèrent son programme d'actions (réalisation des projets qu'il désire). Ainsi, la contrainte budgétaire du gouvernement permet au lobby de lui transmettre l'information et les ressources nécessaires (organisations de levée de fonds, jeu de coulisses, etc.) pour atteindre ses objectifs. La mise à disposition des ressources incite alors à consentir davantage d'efforts sur un projet qui n'en recevrait pas en absence du lobbying.

L'approche relevant du signal relève, quant à elle, de la transmission d'information (lobbying informationnel) à travers deux grilles d'analyse, qui utilisent une information « soft ou cheap talk » (l'information transmise n'est pas vérifiable et le lobby détourne l'information) et « hard

ou certifiable » (l'information ne peut être détournée et peut se vérifier) (Koessler et Forges, 2008). La première analyse est faite sous forme de signaux (Potters et van Winden, 1992 ; Austen-Smith et Wright, 1992) en considérant un seul lobby qui dispose de l'information (Crawford et Sobel, 1982 ; Koessler et Forges, 2008) (8). La seconde tente plutôt d'infiltrer le décideur public avec des contributions monétaires (Lohmann, 1995 ; Austen-Smith, 1995). Ainsi, même si le décideur public connaît leurs préférences et non l'information dont ils disposent, à l'équilibre il pourra s'ajuster du fait qu'il a la parfaite information puisqu'il déduit les préférences des lobbies à la hauteur du financement proposé. Dans le cas contraire, il n'infère pas l'information dont disposent les lobbies hors de leurs contributions.

Il ressort de ce qui précède, sans nier l'existence de pratiques illégales, ou relevant de la corruption, que les actions du lobbying sont beaucoup plus larges que celles qui sont médiatisées. Les groupes d'intérêt et les décideurs publics se livrent à un jeu d'influence, les uns pour faire pencher en leur faveur la décision prise et les autres pour tenter d'améliorer le bien-être des populations. Ainsi, la question qui guide cette réflexion est celle de savoir si la conduite de la politique budgétaire est handicapée par la présence de lobbies ? La réalisation de projets d'un gouvernement est-elle toujours perturber ou influencer par des lobbies ?

La présente réflexion qui vise a montré que la conduite de la politique budgétaire est handicapée par la présence de lobbies est organisée en deux parties. La première partie s'attèle à la méthodologie dont l'objet est de montrer à travers une modélisation théorique que la présence de lobbies entrave à la bonne orientation de la politique budgétaire. En effet, les agissements des lobbies peuvent dérouter le décideur public dans l'application de plusieurs réformes, modifiant ainsi son programme d'action. La seconde partie, en revanche, discute ou interprète les résultats obtenus avant de conclure.

1- Le modèle de détermination de l'influence des lobbies dans la conduite de la politique budgétaire (Méthodologie)

Le cadre théorique d'analyse retenu pour en rendre compte est la Nouvelle Economie Publique, qui apprécie les stratégies publique et privée dans la décision publique et prend en compte la nouvelle microéconomie sous l'hypothèse de l'asymétrie de l'information à travers la théorie des jeux. Un tel cadre permet d'analyser le mode d'influence des lobbies et leur conséquence sur le bien-être collectif et permet de corriger les défaillances tant du marché que de l'Etat.

Les lobbies apparaissent alors comme des acteurs rationnels poursuivant un objectif univoque : la maximisation du profit ou de l'utilité de leurs membres, ce qui conduit à la critique de l'intervention de l'Etat afin de mettre en évidence les activités de captation de rente ou rent-

seeking. Leur influence s'analyse à travers un pouvoir de marché sur le marché de la réglementation. Sans être homogènes, les lobbies mobilisent des ressources et des leviers diversifiés auquel s'ajoute le comportement stratégique.

1.1- Synthèse des travaux

Les travaux relatifs à l'influence des groupes d'intérêt prennent en compte le financement des faveurs politiques, la transmission de l'information et le subside législatif.

Concernant les travaux relatifs aux contributions, ils sont abordés par Grossman et Helpman (2001). Les auteurs vérifient la situation selon laquelle le lobby tente de corrompre le responsable de politique économique afin de modifier la politique à mettre en place. Ainsi, le lobby ou d'autres groupes d'influence s'ils sont nombreux vont communiquer leurs choix sur lesquels le gouvernement devra en décider. Il ressort que l'autorité publique, à l'équilibre, finit par conserver son pouvoir de décision puisque les lobbies sont concurrents, ce qui limite leur degré de liberté.

De plus, Baron (1994) présente un modèle de compétition électorale où il y a dispute de vote entre les agents informés et ceux non informés. Les premiers votent par liens consanguins tandis que les seconds vont être influencés par les lobbies en présence. Cet affrontement fait apparaître deux situations : 1) la position des candidats se rapproche de la position de du votant informé médian ; 2) la contribution des lobbies éloignent la position des candidats de celle de l'électeur informé médian, ce qui engendre le rapprochement souhaité par les groupes d'influence. Ce qui incline à penser que les lobbies perdent leur capacité à influencer lorsque le nombre de votants informés s'accroit.

D'un autre côté, un autre modèle montre comment les groupes d'influence veulent acheter une politique commerciale à une autorité publique dans l'optique d'une réélection (Grossman et Helpman, 1994). Les auteurs utilisent un modèle d'agence où les groupes d'intérêt définissent la somme à financer pour amener le décideur public à favoriser les politiques les plus efficaces produisant plus de profit susceptible d'être récupérer par les lobbies.

S'agissant de la transmission informationnelle, les travaux sont deux ordres ; un qui porte sur la transmission à travers des signaux (Potters et van Winden, 1992 ; Austen-Smith et Wright, 1992) ; et l'autre qui s'attèle aux contributions financières donnant l'accès à l'autorité publique pour donner l'information (Lohmann, 1995 ; Austen-Smith, 1995). Il ressort de ces travaux que la transmission de l'information est totale si les vœux des lobbies s'accordent avec ceux du gouvernement. D'autres travaux (Benndsen et Feldmann, 2006 ; Dahm et Porteiro, 2008a et b) montrent l'interaction entre le lobbying informationnel et les contributions politiques. Ces

travaux aboutissent aux mêmes résultats que les précédents. En effet, les contributions financières constituent un substitut à la recherche de l'information.

Pour ce qui est du subside législatif, les travaux (Deardoff et Hall, 2006) se réfèrent aux contraintes de temps et d'insuffisance de ressources qui entravent à la bonne mise en œuvre des projets souhaités par l'autorité publique. Dans ce modèle, le lobby peut octroyer au responsable de politique l'information et les ressources nécessaire pour lui venir en aide dans son action. Il ressort que cette pratique permet de désorienter le gouvernement dans la mise en œuvre du projet afin de se focaliser sur un projet moins valeureux.

Nous formulons alors l'hypothèse que la présence de lobbies influence la conduite de la politique budgétaire.

1.2- Présentation du modèle

A l'instar de Cotton et Dellis (2016), le modèle vise à déterminer l'influence des lobbies dans la conduite de la politique budgétaire. A la différence de Cotton et Dellis, qui apprécie à la fois la contrainte d'agenda politique du décideur public ainsi que l'acquisition de l'information par lui-même, le modèle privilégie la mise en évidence les signaux imparfaits de l'influence subit par le gouvernement dans la réalisation d'un projet donné au sein des économies considérées.

Il s'agit d'un modèle théorique de jeu dans lequel il y a d'un côté le décideur public et de l'autre les groupes d'intérêt (lobbies). L'avantage d'un tel jeu est d'apprécier l'interaction stratégique entre les préférences des agents privés et publics dans la prise de décisions budgétaires.

Nous présentons alors le cadre empirique d'analyse (l'économie représentative), avant le comportement des acteurs et la caractérisation du jeu.

1.2.1- Le cadre d'analyse empirique : l'économie représentative

Soit la zone CEMAC, un ensemble d'économies hétérogènes qui évoluent dans un environnement incertain, doté d'asymétries d'information. Cette zone est opportune en raison notamment :

1) des influences tant politiques (partis politiques au pouvoir voire ceux de l'opposition), sociales (syndicats divers, société civile organisée, fonctionnaires, etc.) qu'économiques (firmes multinationales), que subissent les gouvernements dans leurs décisions (orientations) budgétaires ;

2) de la persistance des déficits publics, de l'endettement et des déséquilibres du compte de transaction courante susceptibles de désagréger l'union monétaire. A cela s'ajoute le phénomène de corruption (Ondo Ossa, 2009) qui mine les pays membres de la CEMAC.

Nous en considérons une économie représentative, dans laquelle il existe trois catégories d'agents.

1) l'Etat (gouvernement), offreur de politiques publiques et décideur de l'orientation de la politique budgétaire, qui intègre les agents de l'Etat (les bureaucrates) qui sont les interlocuteurs dotés de connaissances et des personnes ressources capables de juger de l'efficacité ou de l'inefficacité d'une ou plusieurs décisions laissées à leur discrétion, en fonction des avantages liés à leur fonction. Ils peuvent, au regard des relations qu'ils entretiennent avec les lobbies et leurs propres intérêts, faire basculer un projet dans un sens avantageux pour eux ;

2) les lobbies qui peuvent se décomposer en deux catégories : les agents privés internes et les agents externes. Les agents internes se composent de syndicats (patronats et autres), de sociétés civiles organisées (9) ainsi que l'expertise nationale, qui peuvent revendiquer l'amélioration de leurs conditions d'existence et de travail. Ils apprécient les mesures budgétaires qui permettent d'améliorer leur bien-être. Les agents externes qui comprennent l'expertise internationale et les firmes multinationales.

Dans une telle économie, la pratique du lobbying, bien que récente (10), se ramène à un jeu de concurrences entre acteurs étrangers (hommes d'affaires) dans plusieurs secteurs d'activités. A cela s'ajoutent diverses influences provenant d'un cercle élargi tant à l'armée, le monde politique (parti majoritaire) ainsi que les autorités morales qui se multiplient dans un extraordinaire foyer de croyances, de rites traditionnels et de codes non écrits etc. Aussi, les parties en présence peuvent-elles avoir intérêt à une « accommodation mutuelle » (Ondo Ossa, 2009), un intérêt partagé à un conflit sous la forme d'un marchandage tacite (tacit bargaining). On suppose une transmission de l'information par les groupes d'influence et qu'elle est susceptible d'être acquise par le décideur public lui-même. Elle est de « cheap talk », non vérifiable et nuisible pour les citoyens. Ce qui justifie de la nature l'influence des lobbies, capable de convaincre de prioriser et d'adopter un projet non optimal.

On considère un décideur public, neutre au risque, qui cherche à réaliser deux projets d'investissement publics, l'un étant plus apte à satisfaire le bien-être collectif que l'autre. Il s'agit par exemple de la construction d'une route économique, qui peut procurer aux agents économiques une satisfaction directe par l'activité sous-jacente, d'une part, et de l'organisation d'une coupe d'Afrique des nations (CAN), donc la satisfaction est indirecte car un évènement ponctuel, d'autre part.

Soit Dp, le décideur public qui choisit de réaliser un projet (une réforme) (R), ou de rien faire (garder le statu quo) (S) en présence de deux groupes d'intérêt (lobbies) $(GI1; GI2)$, qui adhèrent pour l'un, le projet 1 (route économique), et l'autre le projet 2 (CAN). Les groupes de pression essaient de faire pression sur le choix du projet à réaliser. Aussi, préfèrent-ils la réalisation du projet qu'au maintien du statut quo pour son projet.

Soit $p=(p_1, p_2)$, la politique réalisée par le décideur public, où $p_n \in \{R_n, S_n\}$ est l'issue de la politique $n=(1,2)$. Ainsi, si $p_n = R_n$, le décideur public réalise un projet d'investissement et inversement, l'investissement n'est pas réalisé, ($p_n = S_n$).

Soit $\varphi \in \{r_n, s_n\}$, l'état de nature où deux cas sont possibles sur l'issu n. L'état r_n est le bénéfice que reçoivent les populations et le gouvernement dans la réalisation du projet concerné, tandis que s_n correspond à la situation où rien n'est fait. Aussi, suppose-t-on que cette situation n'est pas initialement perceptible de l'ensemble des acteurs, la distribution correspondante se formule de la manière suivante :

$$\varphi_n = \begin{cases} r_n \quad avec\ \pi_n \in (0,1) \\ s_n \quad avec\ 1-\pi_n \end{cases} . \qquad [1]$$

L'équation [1] montre que le décideur public et les citoyens (acteurs passifs dans le modèle) ont les mêmes préférences.

On considère que le projet $p=(p_1, p_2)$ et l'état de nature $\varphi=(\varphi_1, \varphi_2)$ permettent de formuler l'utilité du décideur public sur la politique implémentée ainsi qu'il suit

$$u(p,\varphi) = \beta u_1(p_1, \varphi_1) + u_2(p_2, \varphi_2), \qquad [2]$$

où $\beta \geq 1$ constitue la préférence pour la réalisation du projet par rapport au statut quo,

ce qui permet d'obtenir l'utilité suivante :

$$u_n(p_n, \varphi_n) = \begin{cases} 1 \ si\ (p_n, \varphi_n) \in \{(R_n, r_n), (S_n, s_n)\} \\ 0 \ si\ (p_n, \varphi_n) \in \{(R_n, s_n), (S_n, r_n)\} \end{cases} . \qquad [3]$$

Cette fonction d'utilité montre que le décideur public a les mêmes envies pour la politique budgétaire que les populations, il est un citoyen comme tout autre, qui adopte les besoins désirés des citoyens. Aussi, peut-il se retrouver être compromis où il souhaite réaliser le projet, sans être en plaine potentialité.

Ainsi, soit M le nombre de projets pouvant être réalisés, qui représente la contrainte d'implémentation sur chacun des projets, tel que $M \in \{1, 2\}$.

- Si $M=1$, le décideur public ne peut implémenter qu'un seul projet, soit à cause du temps dont il dispose, soit par manque de ressources financières ;
- Lorsque $M=2$, il dispose de toute la latitude à implémenter sur chacun des projets, s'il le désire, d'autant qu'il a non seulement assez de temps et mais dispose également de ressources financières suffisantes.

Les fonctions d'utilité des groupes d'intérêts (lobbies), $GI1$et $GI2$, s'obtiennent à partir de la politique budgétaire implémentée. Ainsi l'utilité G_n se formule ainsi qu'il suit :

$$G_n=\begin{cases} v_n(p_n)=1 quand\ p_n=R_n \\ v_n(p_n)=0\ quand\ p_n=S_n \end{cases}. \qquad [4]$$

On suppose que le décideur public (Dp) connaît l'état de nature pour réaliser chacun des projets, il pourrait dès lors appliquer la bonne politique. Mais, il n'en ait rien puisque l'information peut provenir soit des lobbies, soit l'acquérir lui-même, pour apprécier et décider au mieux.

Nous faisons l'hypothèse que(Dp), $GI1$ et $GI2$possèdent relativement les mêmes moyens technologiques pour acquérir de l'information, conduisant ainsi à la même probabilité d'obtenir un signal correspondant au « bon » état de nature. Ce signal peut s'écrire de la manière suivante :

$m_n^{\{Dp,G\}}\in\{R_n,S_n\}$,

il correspond tant à la réalisation qu'à ne rien faire, avec la probabilité $q_n\in(1/2,1)$ et $1-q_n$.

En l'absence d'information, le signal obtenu est : $m_n^{\{Dp,G\}}=\phi_n$.

En décidant d'acquérir lui-même l'information, il subit un coût positif $d_n\succ 0$, qui permet de maximiser son utilité telle que : $u(p,\varphi)-d_1-d_2$sur les deux projets, qui peut s'écrire $u(p,\varphi)-d_n$, avec acquisition de l'information sur le projet n. On note pour simplifier : $d_1=d_2=d$.

On suppose également que le décideur public (Dp) subit une contrainte K de temps ou de ressources, qui limite ses capacités à acquérir de l'information par lui-même, tel que $K\in\{0,1,2\}$. Trois cas apparaissent :

- $K=0$, absence de ressources suffisantes pour obtenir de l'information sur les projets ;
- $K=1$, il existe de ressources suffisantes pour acquérir de l'information sur un seul projet ;
- $K=2$, il existe de ressources suffisantes pour acquérir de l'information sur chacun des deux projets.

On considère alors que le décideur public prend l'information lorsqu'il est indifférent entre obtenir l'information et ne pas l'obtenir. Autrement dit, il acquiert l'information sur le projet 1 s'il est indifférent entre l'information sur le projet 1 et sur le projet 2. Les groupes d'intérêts (lobbies) ($GI1, GI2$) peuvent eux aussi acquérir de l'information sur leur projet respectif pour influencer le décideur public (Dp). Ils subissent alors un coût $c_n \succ 0$ pour maximiser leurs utilités telle que : $v_n(p_n) - c_n$.

1.2.2- Le comportement des agents et la caractérisation du jeu

Nous retenons globalement deux catégories d'agents dont les comportements diffèrent selon les objectifs visés et les instruments dont ils disposent : le gouvernement (décideur public) (Dp) , d'une part, et les groupes d'intérêt (lobbies)
($GI1, GI2$), d'autre part.

Le comportement du gouvernement (Dp) est tel qu'il cherche à choisir la politique p à mettre en œuvre en fonction de l'état de nature $\varphi_n = (\varphi_1, \varphi_2)$ de manière indépendante pour chaque issu n. Il acquiert ou non de l'information afin de décider quel projet privilégier. Il observe ainsi la décision et le résultat de cette recherche en fonction des croyances (un ensemble de connaissances). Le comportement des lobbies, quant à lui, est d'acquérir ou non de l'information de manière simultanée et non coopérative.

Les rapports entre le gouvernement (décideur public) et les lobbies s'inscrivent dans un jeu à information incomplète et non coopératif. Le caractère non coopératif permet de montrer que les lobbies ne visent que leur propre intérêt et peuvent nuire aux citoyens au sein de la CEMAC, où l'efficacité du leadership budgétaire issu de la coordination des politiques budgétaires peut se mesurer à la capacité du gouvernement à réaliser un projet qui assure le bien-être collectif.

Nous optons pour un jeu séquentiel entre le gouvernement et les lobbies par rapport à la prise de décisions et l'acquisition de l'information des acteurs. Les analyses montrent qu'il est possible de substituer à la procédure de décision simultanée une procédure séquentielle (Boun My et al., 2006) puisque les agents choisissent leurs actions dans un ordre fixé de façon exogène, mais l'ensemble des actions n'est révélé que lorsque tous les agents ont pris leur décision (Abele et al., 2004).

I.3- La détermination de la politique à mettre en œuvre

Nous formulons alors l'hypothèse de travail que la politique budgétaire, telle qu'elle est orientée dans la zone CEMAC, est influencée par la présence des lobbies.

Les deux catégories d'agents acquièrent de l'information, le gouvernement (décideur public) pour décider de la politique à implémenter pour le bien-être des citoyens et pour sa propre politique, et les lobbies pour influencer en sa faveur le projet qu'il soutient.

S'agissant du gouvernement, il acquiert de l'information à travers des signaux m_1^G et m_2^G émis par les groupes d'intérêt. Il utilise de ce fait les croyances obtenu des deux projets $\beta_n\left(m_n^G, m_n^{DP}\right)$ conditionnellement à $m_n^{Dp} = \phi$, qui correspond à l'état de nature $\varphi_n = R_n$. Le gouvernement choisit le projet pour lequel il acquiert de l'information en fonction du signal $(\chi(m))$ et du poids (δ) qu'il en accorde.

Ainsi grâce au signal reçu, deux stratégies d'acquisition ou non de l'information sont envisagées :

- celle qui conduit à l'acquisition de l'information, qui se traduit par :

$\alpha^1\left(m^G\right) = \left(\alpha_1^1, \alpha_2^1, \alpha_\phi^1\right)$ où $\alpha_i^1 \in \{0,1\}$, $i = 1, 2, \phi$ et $\sum_{i\in\{1,2,\phi\}} \alpha_i^1 = 1$.

L'acquisition de l'information sur le projet $n \in \{1,2\}$ permet d'obtenir $\alpha_n^1 = 1$, tandis que sans information, il advient que $\alpha_\phi^1 = 1$, avec un signal R_n ou S_n.

- celle où il y a absence d'acquisition de l'information, qui devient :

$\alpha^2\left(m^G, m^{Dp}\right) = \left(\alpha_1^2, \alpha_2^2, \alpha_\phi^2\right) \in \{0,1\}$, sous la condition que $\alpha_\phi^2 = 1$ si $\alpha_\phi^1 = 1$ ou si $K = 1$.

Cela signifie que si l'autorité publique ne prend pas d'information en première stratégie, il ne peut en acquérir à la seconde. Autrement dit, si $K = 1$, l'autorité publique ne prend pas d'information par rapport à la seconde stratégie mais par rapport à la première s'il décide d'en acquérir. Il choisit alors la stratégie d'acquisition $\alpha = \left(\alpha^1, \alpha^2\right)$, pour maximiser son utilité espérée telle que :

$$U(\alpha; p(.)) = Eu\left(p\left(m^G, m^{Dp(\alpha)}\right), \varphi\right) - \sum_{i,t\in\{1,2\}} \alpha_i^t d \,. \qquad [5]$$

Concernant les groupes d'intérêts $(GI1, GI2)$, ils acquièrent de l'information de façon simultanée, en fonction du projet que chacun défend. La stratégie de G_n est alors $\eta_n \in \{0,1\}$, où $\eta_n = 1$ au moment où l'information est acquise. En considérant la stratégie de Dp, η_n constitue une meilleure réponse à η_{-n} pour chaque $n \in \{1,2\}$. Ainsi, G_n choisit la stratégie qui maximise son utilité espérée de la politique implémentée de manière telle que l'on est :

$$V_n\left(\eta_n, \eta_{-n}; \alpha(.), p(.)\right) = Ev_n\left(p_n, \left(m^G(\eta), m^{Dp}(\eta, \alpha(.))\right)\right) - \eta_n c_n \,. \qquad [6]$$

Ainsi, la décision d'implémenter une politique par le décideur public s'attache aux croyances qu'il a sur les deux projets. Il considère que le signal reçu par G_n est une donnée, ce qui lui permet d'obtenir l'information après émission des signaux selon un ensemble de situations suivantes :

- situation 1 : il reçoit un signal R_n avec $\varphi_n = R_n$, on obtient les croyances suivantes :

$$\beta_n(R_n, \phi) = \frac{\pi q}{\pi q + (1-\pi)(1-q)} \; ;$$

- situation 2 : il reçoit un signal S_n avec $\varphi_n = R_n$, les croyances se présentent ainsi qu'il suit :

$$\beta_n(\phi, S_n) = \frac{\pi(1-q)}{\pi(1-q) + (1-\pi)q} \; ;$$

- situation 3 : il ne reçoit aucun signal et n'acquiert aucune information, les croyances deviennent alors :

$\beta_n(\phi, \phi) = \pi_n$;

- situation 4 : il acquiert de l'information mais il existe des signaux contradictoires. Dans ces conditions, les croyances sont comme si aucune information n'existe sur le projet. Ainsi, la contradiction des signaux rend caduc le contenu informationnel.

- situation 5 : les deux signaux reçus sont, soit R_n, soit S_n.

Lorsque les signaux sont R_n, les croyances sont :

$$\beta_n(R_n, R_n) = \frac{\pi q^2}{\pi q^2 + (1-\pi)(1-q)^2} \; ;$$

Pour S_n, il vient :

$$\beta_n(S_n, S_n) = \frac{\pi(1-q)^2}{\pi(1-q)^2 + (1-\pi)q^2}.$$

En définitive, l'ensemble des signaux émis par les groupes d'intérêt ainsi que la somme des croyances lorsque $M = 2$, permettent au Dp d'adopter et d'appliquer la politique budgétaire à mettre en œuvre sur chacun des projets.

Il vient alors ce qui suit :

$$p\left(m^{G}, m^{Dp}\right)=\begin{cases}\left(R_1, R_2\right)\ si\ \beta_1, \beta_2 \geq 1/2 \\ \left(R_1, S_2\right)\ si\ \beta_1 \geq 1/2 \succ \beta_2 \\ \left(S_1, R_2\right)\ si\ \beta_2 \geq 1/2 \succ \beta_1 \\ \left(S_1, S_2\right)\ si\ \beta_1, \beta_2 \prec 1/2\end{cases} . \qquad [7]$$

L'équation [7] détermine la politique mise en place, lorsque le décideur public a les mêmes préférences que les citoyens. Il applique ainsi la politique qui permettra de réaliser le projet lorsque la somme de ces connaissances (β) sur le projet est supérieure à $1/2$ tout en considérant le signal R_n plutôt que S_n.

Aussi, lorsque $M=1$, le Dp ne peut-il implémenter qu'un seul projet. Ainsi, de manière analogue, il adopte et applique la politique budgétaire ainsi qu'il suit :

$$p\left(m^{G}, m^{Dp}\right)=\begin{cases}\left(R_1, S_2\right)\ \ si\ \beta_1 \geq 1/2\ \ et\ que\ \left(\beta_1 - 1/2\right)\alpha \geq \left(\beta_2 - 1/2\right) \\ \left(S_1, R_2\right)\ \ si\ \beta_2 \geq 1/2\ \ et\ que\ \left(\beta_1 - 1/2\right)\alpha \prec \left(\beta_2 - 1/2\right) \\ \left(S_1, S_2\right)\ \ si\ \beta_1,\ \beta_2 \prec 1/2\end{cases} \qquad [8]$$

Dans cette équation, le décideur public met en œuvre le projet n pour lequel la somme de ses connaissances est supérieure à $1/2$, surtout après avoir reçu le signal R_n, qui donne la meilleure satisfaction possible.

Les équations [7] et [8] déterminent ainsi la prise de décision du gouvernement sous l'influence des lobbies. En effet, l'établissement des croyances (β) suffisamment proches de $1/2$ suite au signal (R) de la part des groupes d'intérêt, oriente vers la construction de la route économique (projet 1) qui conduit aux revenus supplémentaires provenant de l'activité économique. Ce qui correspond au cas où : $p\left(m^{G}, m^{Dp}\right)=\left(R_1, S_2\right)$ puisque $\beta_1 \geq 1/2 \succ \beta_2$ (équation 7) et $p\left(m^{G}, m^{Dp}\right)=\left(R_1, S_2\right)$ avec $\beta_1 \geq 1/2$ (équation 8), contrairement à l'organisation de la CAN qui engendrera des pertes (signal S). Il en ressort qu'en présence des lobbies, la politique budgétaire, qui permet la réalisation des projets, subit une influence avant d'être mise en œuvre confirmant ainsi notre hypothèse de travail. Cette influence relève de la transmission d'informations qui ne peut être ni cachée, ni altérée. Ainsi, les résultats montrent que le décideur

public ne peut implémenter la réforme sur les deux projets, il doit prioriser un projet par rapport à l'autre.

2- Analyse et discussion des résultats obtenus

Nous exploitons le cadre théorique retenu pour apprécier les problèmes spécifiques posés par l'existence des lobbies, ce qui permet de relever la coproduction des politiques publiques par les lobbies au sein de la CEMAC, avant d'entrevoir les possibilités d'une régulation pour l'encadrement du lobbying.

2.1- Les lobbies, coproducteurs de politiques publiques

Les lobbies sont souvent considérés dans le sens commun et par certaines approches théoriques notamment corporatistes comme des instances perturbatrices de l'intervention publique, qui distordent, voire défont ce que fait un Etat, qui est sensé incarné la volonté des citoyens. Pourtant, les lobbies ne sont pas extérieurs, mais bien intégrés au champ bureaucratique. En effet, il n'existe pas de conflit ni même de confrontation entre les lobbies d'un côté et les agents de l'Etat de l'autre.

Ainsi, les organisations professionnelles, les associations, les élus et les fonctionnaires sont engagés dans un champ commun, où se nouent des alliances entre les représentants des intérêts privés et l'ordre public. La réforme de la politique ne résulte donc pas de la mobilisation réussie des sociétés représentatives et des banques commerciales qui ont un intérêt, mais de l'alliance d'une fraction de leurs représentants avec de jeunes hauts fonctionnaires avec qui ils partagent des affinités d'habitus et de socialisation.

Dans ces conditions, les représentants d'intérêt privés apparaissent alors complémentaires et subordonnés aux agents de l'Etat, surtout grâce à la « bureaucratie de consultation» dont on contrôle la composition. Ils peuvent ainsi favoriser la représentation des points de vue particuliers, prédéterminant l'issue et légitimant l'évolution de la politique visée. La bureaucratie de consultation conforte, par ailleurs, le statut des agents de l'Etat comme arbitres de l'intérêt général face aux intérêts particuliers.

Une telle analyse, qui s'applique au mode de fonctionnement des lobbies dans la CEMAC comme coproducteurs de politiques publiques, s'appuie sur les organisations patronales pour renforcer leur légitimité, car elles fournissent des informations, des statistiques qui alimentent le processus de la décision publique. En fait, le lobbying s'exerce dans la CEMAC sous couvert de nombreux statuts et de jeux de cartes dont on peut tirer trois as: la carte blanche, la carte noire et la carte grise.

-La carte blanche qui regroupe les hommes d'affaire étrangers comprenant tant les américains, européens que les asiatiques qui se livrent une concurrence acharnée ;

- La carte noire regroupe les hommes d'influence, qui constituent un cercle au contenu plus large que l'assiette dessinée en 1989 par Carter Douglass in Qui gouverne à Washington ? Ils appartiennent à l'armée, au monde politique, au monde des affaires ou aux deux derniers à la fois. Dans tous les cas, ce sont les « hommes du président » ou du parti majoritaire, c'est à dire celui du chef de l'Etat ;

-La carte grise qui représente le nouveau lobbying avec l'installation de plusieurs centres culturels, de recherches et autres appartenant aux étrangers des nations puissantes.

Aussi, l'avancement de carrière d'un fonctionnaire dépend-il de sa capacité à faire avancer les dossiers rapidement, ce qui implique de s'assurer du soutien des lobbies. Les contacts sont ainsi banalisés entre agents de lobbying et agents administratifs intermédiaires. Il s'agit d'une coproduction des textes réglementaires dès les brouillons initiaux et non réellement d'une influence qui s'exercerait de l'extérieur dans une phase avancée du processus de décision. Là où la vision médiatique met en scène la sur-rémunération des lobbyistes intervenant au haut sommet politique sur le mode de corruption, l'ethnographie permet de voir les échanges quotidiens au niveau administratif, de nature technique, routinisés entre salariés des lobbies et ceux de la commission, qui forgent le cadre de la décision et de son exécution.

Ainsi, le travail d'écriture des versions préliminaires des textes réglementaires par les agents des institutions communautaires peut être imbriqué aux arguments des salariés des lobbies. La circulation des brouillons et des commentaires avant la publication officielle reste de ce fait intense puisque les salariés composent avec l'hétérogénéité des adhérents souvent en concurrence, qui jouent sur leur capital bureaucratique, notamment sur leur connaissance des relations de coopération et de rivalité entre les différents services qui existent au sein de la commission.

La rédaction des textes anticipe cependant les réactions des interlocuteurs, permettant, d'ailleurs, la poursuite fréquente des carrières des lobbyistes au sein des institutions généralement communautaires.

D'un autre côté, les entreprises subissent « à rebours » la pression des pouvoirs publics et deviennent co-actrices des politiques publiques. En effet, l'influence des décisions publiques devient un véritable enjeu stratégique et constitue une opportunité pour les entreprises. La décision publique devient un « objet » que les entreprises déploient avec de véritables stratégies d'actions pour créer de la valeur économique. Elles reposent sur des démarches et des outils

inspirés du management stratégique : la veille institutionnelle pour anticiper les évolutions politiques.

Cette vision assez instrumentale montre que les activités du lobbying mises en œuvre par les entreprises posent la question du pouvoir politique des entreprises et leur rôle dans le système de représentation démocratique. « Le lobbying suscite des réactions fortes et éveille des positions dures ; soit il est célébré de manière exagérée : le lobbying est regardée comme le mode moderne de pratique de la démocratie directe ; soit il est dénigré, appréhendé comme la manifestation de la soumission du politique à l'économique, voire l'invasion de la corruption dans la sphère politique » (Basilien-Gainche, 2009).

2.2- Vers une régulation pour l'encadrement du lobbying

Dès lors qu'un gouvernement n'optimise qu'imparfaitement le bien-être social et accorde plus d'importance à ses agendas privés, il devient urgent de mettre en place des dispositifs institutionnels appropriés, en vue d'un meilleur arbitrage entre la nécessaire flexibilité que requiert l'adaptation aux circonstances nouvelles non anticipés et les limites désirables à mettre sur l'exercice de la discrétion à des fins personnelles. Ainsi, un encadrement des pratiques du lobbying ne saurait se révéler adéquat qu'en tenant compte de réalités nouvelles qui caractérisent le phénomène de la représentation des intérêts. Les changements survenus se sont manifestés sous l'angle de la multiplication des groupes et sous l'angle de la nature même des groupes.

Nous assistons ainsi à une reconfiguration des processus de médiation indispensables pour harmoniser ou faciliter les rapports entre la société civile organisée et les institutions responsables de l'adoption des politiques publiques. La légitimité de ces politiques ne tient cependant plus à une seule autorité. Le « consentement populaire » est devenu un ingrédient essentiel, qui entend souvent la participation : « c'est parce que le public aurait été associé à la décision que celle-ci serait juste et non seulement parce qu'elle aurait été promulguée par nos représentants ». Les nouvelles aspirations démocratiques appellent logiquement un rééquilibrage et un partage plus équitable du pouvoir entre « Etat, la société civile organisée et le milieu des affaires », mais la perspective d'une dilution du pouvoir des institutions politiques devrait inspirer la prudence face à des stratégies de transferts régulatoires qui permettraient de favoriser le passage de la réglementation étatique vers de nouvelles formes d'autorégulation sociale. Ces dernières se développeront du côté des corps professionnels, des groupes d'intérêt et des collectivités locales.

En tenant compte de pareilles préoccupations, il est concevable que les autorités politiques cherchent à encadrer les activités des lobbyistes, incarnations fonctionnelles des forces sociales et économiques intéressées aux politiques publiques, et leur imposent entre autres, des règles de transparence. De ce fait, des régulations ont été mises en place dans cette optique.

Le premier volet de cette politique de régulation consiste en la mise en place de registres où les lobbyistes doivent inscrire certaines informations sur leurs activités. Ces registres ont pour but de rendre plus transparents les processus décisionnels en rendant publique l'influence qu'exercent les lobbies.

Le second volet de la régulation des lobbies vise par conséquent à limiter les conflits d'intérêts en limitant notamment les transferts de personnels entre lobbyiste et monde politique (fonctionnaires et élus).

D'autres politiques de régulations sont réclamées pour assurer une impartialité du pouvoir politique vis à vis des lobbies : la production d'une expertise technique indépendante et l'ouverture des données brutes.

Les travaux empiriques des sciences sociales montrent que les lobbies ne sont pas des groupes qui influencent de l'extérieur agissant dans l'ombre, mais qu'ils sont intégrés étroitement au processus de décision publique en utilisant des méthodes de modification de la loi. Ils soulignent l'hétérogénéité et l'asymétrie des groupements qu'englobe cette étiquette aux contours incertains. La dichotomie entre secteur privé et sphère publique qui fonde généralement les discours médiatiques et politiques sur les lobbies apparaît donc artificielle au regard de l'indépendance des organisations, des pratiques et des trajectoires individuelles.

Conclusion

La présente réflexion nous a permis de voir que l'orientation de la politique budgétaire reste sous l'égide des groupes d'intérêts d'autant que les intérêts privés s'intègrent de plus en plus dans le mode de fonctionnement des responsables de politiques économiques, dans le but de veiller à l'amélioration de leurs conditions d'existence. En effet, actifs au cours des années récentes, les groupes citoyens dont la ligne de filiation peut faire remonter aux nouveaux mouvements sociaux, se réclament d'intérêt moins spécifiques qui les distinguent apparemment des groupes traditionnels, dits de première génération et présumés moins soucieux de l'intérêt collectif. En réalité, les groupes ont cette prétention de travailler à la réalisation du bien commun, résultat attendu par de l'adoption de politiques publiques qui doivent « faire avancer le bien-être de la société, soit les intérêts qui, par anticipation, sont considérés comme favorisant le plus le bien-être commun, sans que cela soit au détriment du bien-être individuel ».

Nous avons alors et à juste titre considéré que les lobbies ne sont pas aussi opportunistes qu'il n'y paraît, ce qui tend à démontrer que le gouvernement prend de moins bonnes décisions uniquement lorsque l'on permet aux lobbies de faire des contributions financières pour influencer ou lorsqu'il y a distorsion ou altération de l'information par les lobbies.

Dans tous les cas, le jeu demeure évidemment ouvert dans les conditions décrites. Les choix éthiques pourraient comporter un effet non négligeable qui pousse à s'interroger : est-il possible adéquatement de réguler les conditions et promouvoir le respect de valeurs telles l'intégrité et l'honnêteté sans avoir une idée, au préalable, des objectifs (démocratiques) visés ? Cette approche est-elle celle qui convient le mieux aux pratiques fondamentalement de nature politique à encadrer ?

Notes

(1) L'incohérence temporelle décrit le fait que les engagements pluriannuels pris par un gouvernement, qui choisit à l'instant initial une trajectoire optimale de politique économique au regard de ses objectifs, ne correspondent pas nécessairement au choix de politiques s'il détermine la politique optimale à chaque période. Autrement dit, un gouvernement qui se fixe une stratégie (monétaire ou budgétaire) à long terme modifiera ultérieurement cette stratégie, s'l en a l'occasion, pour tenir compte de la situation courante.

(2) A la fois scientifique et usuelle, la notion de groupe d'intérêt recouvre une réalité extrêmement délicate à saisir et à définir. Alors que sa formation est un phénomène commun à toutes les sociétés et que la notion est constamment employée dans le débat public sous la forme de « groupe d'intérêt », « groupe de pression » ou « lobby », elle présente des aspects sociologiquement et idéologiquement diversifiés et hétérogènes.

(3) Un groupe d'influence, ou groupe d'intérêt, est une organisation dont le but est d'influencer, directement ou indirectement, officiellement ou officieusement, les décisions politiques ou l'opinion publique, pour défendre les intérêts d'un groupe ou certaines valeurs. Il existe ainsi plusieurs types de groupes d'influence, notamment les lobbys ou groupes de pression qui sont des organisations qui veulent la modification d'une règlementation spécifique, dans une direction spécifique, et qui s'adressent directement aux personnalités politiques. On dénombre alors : 1) Les groupes de défense (advocacy group) sont des organisations qui veulent la modification d'une règlementation spécifique, dans une direction spécifique, et qui s'adressent à l'opinion publique en tentant de l'influencer ; 2) Les think tank, ou laboratoires d'idées, des institutions de droit privé, en principe indépendantes des partis, à but non lucratif, regroupant des experts et qui produisent des études et des propositions dans le domaine des politiques publiques ; 3) Les clubs ou cercles de réflexion, qui réunissent autour d'une personne ou d'un mouvement politique ou social des personnes qui s'intéressent à la vie publique ;4) Les ONG sont des groupes d'influence qui pallient les manquements des états dans leurs domaines d'intervention ; 5) Les sociétés secrètes sont des groupes d'influence qui fonctionnent dans l'ombre.

(4) Un groupe de pression est un groupe social plus ou moins bien organisé qui exerce une pression sur les pouvoirs publics afin de défendre ses intérêts particuliers qu'ils soient économiques, matériels, financiers, humanitaires ou moraux. Il peut chercher à promouvoir une évolution des lois ou des changements politiques qui leur sont favorables ou à les empêcher s'ils leur sont défavorables. Le groupe de pression peut prendre la forme d'une organisation structurée qui cherche à influencer les décideurs politiques. Il se différencie des partis politiques dans la mesure où il ne défend pas l'intérêt général et ne brigue pas des élections.

(5) La question du lobbying s'intéresse à la défense des intérêts face aux institutions des acteurs de la société civile liée au poids croissant des décisions publiques sur la vie économique et sociale (Clamen, 2014), d'une part, et la prise en compte de l'émancipation d'une gouvernance néolibérale postmoderne

(Birch, 1984; Harvey, 1989 ; Lash et Urry, 1987 ; Dicken, 2011; Hofman, 2017), d'autre part. Le terme « lobbying » a une double provenance. Il vient du « lobby », soit l'antichambre, lieu dans lequel des tractations secrètes s'exerçaient ; mais aussi du verbe « to lobby », soit exercer une pression sur quelque chose (Clamen, 2014 ; Hafez et al, 2017 ; Hofman, 2017).
Le lobbying désigne les groupes de pression qui cherchent à influencer les lois, les réglementations, l'établissement des normes, les décisions afin de favoriser leurs propres intérêts économiques ou financiers (Boivin, 1987 ; Clamen, 2015 ; Hofman, 2017). En d'autres termes, le lobbying peut se définir comme le fait de procéder à des interventions destinées à influencer directement ou indirectement l'élaboration, l'application ou l'interprétation de mesures législatives, normes, règlements et plus généralement, toute intervention ou décision des pouvoirs publics (Farnel, 1994).Plus simplement, le lobbying est l'action d'influence auprès des pouvoirs publics. Toutefois, il s'agit là d'une définition qui limite son objet à une seule cible, les pouvoirs publics (Bardon et Libaert, 2008).
(6) Cette stratégie consiste à démarcher les responsables publics, fournir des informations et analyses, participer à des auditions, participer à des comités d'experts, achat de scientifiques, corruption d'élus politiques…) (Laurens, 2015 ; Hafez et al, 2017). Elle se déroule discrètement voire secrètement et ses actions sont engagées au sein d'un cercle restreint (responsables politiques, fonctionnaires, experts) qui ne cherche pas à faire connaître ses initiatives ;
(7) Elle met en évidence la présence dans les médias, construction de coalitions politiques plus large, pétitions, développement d'un débat public, recours à des sondages, à des conseillers en communication, à des soutiens électoraux, etc. (Attarça et Chomienne, 2014 ; Hafez et al, 2017).
(8) Elle admet que la transmission de l'information est totale si les préférences du groupe d'intérêt sont parfaitement alignées avec celles du décideur public. Dans le cas contraire, l'information est transmise en partie à la suite d'un signal couteux. La présence d'autres groupes rend alors plus couteuse la recherche de l'information et sa communication plus difficile.
(9) La transmission de l'information (lobbying informationnel) est généralement considérée comme étant bénéfique pour les citoyens puisque le décideur public est mieux informé et peut donc prendre de meilleurs décisions pour les citoyens. Elle oriente le décideur public, en étant mieux informé de prendre des décisions, en espérance, meilleures pour les citoyens.
(10) L'analyse de la problématique relative au lobbying en zone CEMAC ne s'y exerce réellement que depuis 2008 sous couvert de nombreux statuts et d'une ribambelle de jeux de cartes dont on peut tirer trois as: la carte blanche (I), la carte noire (II) et la carte grise (III).
(12) La société civile correspond à la composante non strictement politique de l'ordre social, ce qui signifie qu'elle regroupe tout ce qui n'est pas l'Etat et les partis politiques. Elle devient organisée, lorsqu'elle correspond à une partie de la société civile constituée d'organisations. Elle est un ensemble d'organisations qui se distinguent des institutions étatiques et des partis politiques. Les organisations de la société civile peuvent être qualifiées de politiques dès lors qu'elles cherchent à influencer les décisions prises par le pouvoir politique (elle devient un groupe d'intérêt).

Bibliographie

Abele S., H. Bless et K. M. Ehrhart (2004), « Social Information processing in Strategic decision-making : Why timing Makers », Organizational behavior and human decision processus, 93, p. 28-46.

Attarça M. et H. Chomienne (2014), « Les politiques publiques sous l'influence des entreprises : Un regard gestionnaire », Revue Française de Gestion, 8, n°245, p. 101-130.

Austen-Smith D. (1995), « Campaign Contributions and Access », The American Political Science Review, 89, (3), p. 566-581.

---------- et J. R. Wright (1992), « Competitive lobbying for a legislator's vote », Social Choice and Welfare, 9, (3), p. 229-257.

Basilien-Gainche M-L. (2009), « Le parlement Européen face au lobbying », les petites affiches, Journaux judiciaires associés, p.85-89.

Boun My K., M. Willinger et A ; Ziegelmeyer (2006), « Structure d'interactions et Problème de coordination : une approche expérimentale », Revue d'Economie Industrielle, n° 114 et 115, 2è et 3è trimestre, p. 245-266.

Clamen M. (2014),« Lobbying, de l'histoire au métier », Dans Géoéconomie, 5, n°72, p. 165-182.

Cotton C. et A. Dellis (2016), « Informational lobbying and Agenda Distorsion », Journal of Law, Economics and Organisation,

Crawford V. P. et J. Sobel (1982), « Strategic Information Transmission », Econometrica, 50, p. 1431-1451.

Deardoff A. V. et R. L. Hall (2006), « Lobbying as Legislative Subsidy », The American Political Science Review, 100, (1), p. 69-84.

Gentilucci E. (2014), « Le lobbying européen de la défense et de la sécurité vis-à-vis des institutions communautaires : une approche bi-sectorielle », Revue Innovations, 1, n° 43, p. 61-83.

Grossman E. et E. Helpman (2001), « Special interest politics », MIT Press, Cambridge.

---------- et S. Saurugger (2006), « Les groupes d'intérêt : Action collective et stratégies de représentation », Armand Colin.

Hafez L., A. Le Bars, M. Mochée et K. Traoré (2017), « Stratégie d'influence et représentation des intérêts : quelles sont les méthodes de travail des lobbyistes ? » Etude sur les méthodes d'influence du lobbying, 14 Novembre.

Hall R. L. et F. W. Wayman (1990), « Buying Time : Moneyed Interest and The Mobilization of Bias in Congressional Committees », The American Political Science Review, 84, (3), p. 797-820.

Hofman A. et M. B. Aalbers (2017), « Spaces of Lobbying », Geography Compass, 11, (3), March. p.

Jensen M. et W. Meckling (1976), « Theory of The Firm : Managerial Behavior, agency Cost and Ownership Structure », Journal of Financial Economics, Vol. 3, n° 4, p. 305-360.

Koessler F. et F. Forges (2008), « Transmission stratégique de l'information et certification », Annales d'Economie et Statistique, p. 3-61.

Laurens S. (2015), « Les courtiers du capitalisme : milieux d'affaires et bureaucrates à Bruxelles, Agone.

Lohmann S. (1995), « Information, Access an Contributions : A Signalling Model of Lobbying », Public Choice, 85, (3), p. 267-284.

Offerlé M. (2009), « Groupes d'intérêts », in Olivier Fillieule et al., Dictionnaire des mouvements sociaux, Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P) « Références », p. 279-286.

Ondo Ossa A. (2009), « Etat et corruption politique : le cas du Gabon » Revue Economie et Gestion, La Revue du L.E.A., vol.9, n° 1-2, janvier-décembre, p. 3-28.

Potters J. et F. van Winden (1992), « Lobbying and asymetrics information », Public Choice, 74, (3), p. 269-292.