

**Faculté des sciences économiques,
sociales, politiques et de communication
École des sciences politiques et sociales (PSAD)**

L'influence des groupes d'intérêts à travers les consultations de la Commission européenne

Le cas de la formulation du RGPD

Auteur : TERLINDEN Corentin
Promoteur(s) : FREHEN Lise
Année académique 2019 - 2020
Master 60 en Sciences Politiques orientation générale

Je déclare sur l'honneur que ce TFE a été écrit de ma plume, sans avoir sollicité d'aide extérieure illicite, qu'il n'est pas la reprise d'un travail présenté dans une autre institution pour évaluation, et qu'il n'a jamais été publié, en tout ou en partie. Toutes les informations (idées, phrases, graphes, cartes, tableaux, ...) empruntées ou faisant référence à des sources primaires ou secondaires sont référencées adéquatement selon la méthode universitaire en vigueur. Je déclare avoir pris connaissance et adhérer au Code de déontologie pour les étudiants en matière d'emprunts, de citations et d'exploitation de sources diverses et savoir que le plagiat constitue une faute grave.

Table des matières

1.	Introduction.....	1
2.	Les groupes d'intérêt et l'Union européenne	3
2.1.	Qu'est-ce qu'un groupe d'intérêt ?.....	3
2.2.	Le système européen de représentation des intérêts.....	4
2.3.	La Commission européenne et les consultations publiques	6
3.	Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD).....	7
4.	L'ACF et les coalitions de groupes d'intérêt dans l'Union européenne	9
5.	Cadre d'analyse.....	10
5.1.	Hypothèses.....	11
5.1.1.	L'importance de la taille de la coalition.....	11
5.1.2.	L'importance des ressources disponibles	12
5.2.	Opérationnalisation.....	13
6.	Analyse.....	14
6.1.	Méthodologie.....	14
6.2.	Hypothèse 1 : Taille des coalitions.....	16
6.3.	Hypothèse 2 : Ressources des coalitions	18
6.3.1.	Capacités financières.....	18
6.3.2.	Information.....	20
6.3.3.	Force économique	22
6.3.4.	Soutien citoyen.....	23
7.	Conclusion.....	23
8.	Bibliographie.....	27
8.1.	Monographies	27
8.2.	Articles scientifiques	27
8.3.	Documents officiels.....	31
8.4.	Articles de presse.....	31
8.5.	Autres.....	32
9.	Annexes.....	33
9.1.	Annexe 1 : Coalition n°1 (groupes d'intérêts commerciaux).....	33
9.2.	Annexe n°2 : Coalition n°2 (groupes d'intérêts société civile).....	39

1. Introduction

De tout temps, des groupes de personnes ont tenté d'influencer les décisions prises par les responsables politiques. Les lobbies, et le lobbying de manière générale, sont aujourd'hui des pratiques relativement institutionnalisées. Les exemples de cas de lobbying sont nombreux, Washington DC peut être considérée comme la capitale des lobbies tant ils sont représentés et possèdent un poids considérable auprès du pouvoir américain. Prenons par exemple le lobby des armes à feu (NRA) aux États-Unis qui possède un poids considérable auprès des responsables politiques du pays, avec un budget atteignant 350 millions de dollars en 2013 (Le Monde, 2016). Mais l'Union européenne n'est pas en reste, il y a, aujourd'hui, plus de 11 000 entités inscrites à ce jour au registre de transparence de l'Union européenne.

Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) est une législation de l'Union européenne adoptée en 2016. Son élaboration fut soumise à d'intenses activités de lobbying. Par exemple, lors des discussions parlementaires, le projet est entaché d'un scandale concernant les lobbies. Un collectif allemand appelé *Open Data City* met à la lumière du jour qu'une grande quantité d'amendements émis par des parlementaires européens ne sont en fait que de simples copier-coller de proposition émises par des groupes d'intérêt¹. Cette affaire est le résultat d'une grande offensive des groupes d'intérêt, majoritairement opposés au RGPD. Plusieurs parlementaires ont d'ailleurs élevé la voix contre ces pratiques comme Jan Albrecht, qui était alors rapporteur du projet de règlement, qui décrira cette offensive comme étant une « liste de souhaits d'entreprises qui ne poursuivent pas l'harmonisation de la protection des données dans l'UE, mais une déréglementation complète »² La Commissaire chargée du RGPD, Viviane Reding, qualifiera cette campagne des lobbies comme la plus féroce qu'il lui ait été donné de voir (The Telegraph, 2012).

Le lobbying est souvent entendu comme l'action de certains groupes représentant les intérêts des grandes entreprises, des acteurs puissants issus du monde économique. En réalité il reprend un ensemble plus complexe d'acteurs. Le registre de transparence de l'Union européenne, géré conjointement par le Parlement européen et la Commission, regroupe les groupes d'intérêt actifs au niveau européen. Ceux-ci sont répartis en 6 catégories : les cabinets d'avocats et consultants spécialisés, les lobbyistes *in-house*, les organisations non-gouvernementales, les think-tanks et les institutions économiques, les communautés

¹ <https://lobbyplag.eu/governments/about>

² <https://corporateeurope.org/en/lobbycracy/2013/02/crowdsourced-lobby-expos-shows-internet-giants-have-footprints-our-data-privacy>

religieuses et enfin les organisations représentant des autorités locales ou régionales (Registre de transparence, 2020). Il y a donc une pluralité d'intérêts représentés auprès des institutions européennes.

Les groupes d'intérêt n'évoluent pas seuls, des coalitions peuvent se former entre les groupes représentants des intérêts concordants. Le RGPD a vu s'opposer deux camps, avec d'un côté les groupes d'intérêt qui lui sont plutôt favorables et de l'autre des groupes d'intérêt en faveur d'une régulation moins stricte. Certains chercheurs ont donc tenté de déterminer quels étaient les groupes présents de part et d'autre de la problématique. En suivant les résultats obtenus par Matti Minkkinen, qui, en 2018, a démontré que les groupes d'intérêt « pro-RGPD » avaient su exercer plus d'influence que les autres, nous nous posons la question de savoir quels sont les facteurs qui ont pu être déterminants pour ces lobbies par rapport à ceux qui militaient pour une réglementation plus souple.

L'influence des lobbies est un sujet largement abordé par la littérature scientifique. Seulement, la notion d'influence en tant que telle est difficilement mesurable. Les scientifiques se concentrent alors sur d'autres aspects comme les moyens ou les stratégies employés pour exercer de l'influence. C'est dans cette lignée que s'inscrit ce travail en posant la question suivante :

Quels sont facteurs qui peuvent expliquer l'influence des groupes d'intérêt auprès de la Commission européenne dans le cadre du RGPD ?

Pour y répondre, deux hypothèses sont envisagées. La première est relative à la taille de la coalition et la seconde aux ressources qu'elle a à sa disposition. Nous évaluerons donc en premier lieu si le fait d'appartenir à une coalition plus grande permet d'exercer une plus grande influence. En second lieu, nous tâcherons d'analyser si plus une coalition a de ressources disponibles, plus elle est capable d'exercer de l'influence. Pour cette deuxième hypothèse, trois ressources en particulier seront étudiées, à savoir : les ressources financières, les ressources en termes d'information et d'expertise et la force économique ainsi que le soutien citoyen.

Les premiers chapitres de ce travail seront consacrés à une revue de la littérature existante. Nous nous intéresserons aux groupes d'intérêt de manière générale, à leur influence dans l'élaboration des politiques, à leurs stratégies ainsi qu'à leurs rapports avec les institutions européennes et plus particulièrement avec la Commission européenne. Nous regarderons ensuite ce qu'est le RGPD. Nous nous intéresserons enfin aux coalitions qui se forment entre

les différents groupes d'intérêt, et comment ces dernières se sont positionnent par rapport au RGPD. Viendra ensuite le cadre d'analyse, nos deux hypothèses y seront développées et opérationnalisées sur base de la littérature scientifique. Suivra l'analyse à proprement parler, les hypothèses seront testées de manière empirique sur bases des documents et des chiffres récoltés. Enfin la conclusion reprendra les résultats de notre analyse, les difficultés méthodologiques rencontrées et les pistes pour de futures recherches.

2. Les groupes d'intérêt et l'Union européenne

2.1. Qu'est-ce qu'un groupe d'intérêt ?

Les groupes d'intérêt, aussi appelé lobbies, peuvent être défini comme « des groupes de personnes qui partagent certaines préférences concernant les résultats de la prise de décision gouvernementale et s'organisent pour influencer ces résultats, sans chercher à se faire élire » (Lelieveldt et Princen, 2015, p. 129). Trois propriétés ressortent alors de cette définition, les groupes d'intérêt pour être défini comme tels : doivent être organisés, doivent poursuivre un intérêt politique et ne doivent pas chercher ni à se faire élire ni à briguer un poste dans l'administration publique (Klüver, 2011). Les activités de ces groupes d'intérêt reprennent donc « toutes activités entreprises dans le but d'influencer le processus législatif et ses résultats » (Lock et Seele, 2016, p. 416).

Concrètement, le travail d'un groupe d'intérêt est constitué principalement de trois activités. En premier lieu, les lobbyistes passent une majeure partie de leur temps à surveiller les sujets sur lesquels travaillent les responsables politiques (Ainsworth, Godwin et Godwin, 2013). Il leur faut en effet être constamment au courant des accords en préparation pour préparer efficacement la défense de leurs intérêts. La seconde tâche des groupes d'intérêt consiste à fournir de l'information aux décideurs politiques. Les législateurs sont bien souvent des généralistes, travaillant sur plusieurs problématiques à la fois, ils ont dès lors besoin de l'expertise que possèdent les groupes d'intérêt qui concentrent des intérêts plus particuliers (Ainsworth, Godwin et Godwin, 2013). Enfin, la troisième occupation principale des lobbyistes consiste à maintenir des bonnes relations avec les décideurs politiques. Du fait des interactions répétées entre les fonctionnaires et les groupes d'intérêt des idées partagées et des buts communs se créent et favorisent l'efficacité d'une action de lobbying (Ainsworth, Godwin et Godwin, 2013).

2.2. Le système européen de représentation des intérêts

La multitude de systèmes politiques différents induit par conséquent plusieurs modèles de représentation des intérêts. Plusieurs modèles traduisent les relations entre les groupes d'intérêt et les décideurs politiques. L'Union européenne est un système dans lequel se retrouvent les caractéristiques de deux principaux modèles que sont les modèles corporatistes et pluralistes (Lelieveldt et Princen, 2015).

Le modèle corporatiste se définit par « un nombre limité d'acteurs bénéficiant d'un accès privilégié au processus décisionnel » (Lelieveldt et Princen, 2015, p. 134). Les relations entre les responsables politiques et les groupes d'intérêt sont alors institutionnalisées et ne sont pas uniquement d'ordre consultatif. Au contraire, dans ce modèle, certains groupes d'intérêt peuvent se voir revêtir d'une fonction d'initiative, de décision, de contrôle ou d'exécution (Ayberk et Schenker, 1998). Au niveau de l'Union européenne, des éléments de corporatisme se retrouvent par exemple dans la création de différents comités tels que le Comité européen des régions ou le Comité économique et social européen qui sont des organes consultatifs institutionnalisés de l'Union européenne (Lelieveldt et Princen, 2015). Citons aussi le dialogue social mis en place dans les années 1980, qui est une plateforme réunissant associations d'employeurs et de travailleurs qui émettent des opinions pouvant mener parfois à des législations européennes (Lelieveldt et Princen, 2015). Dans le modèle corporatiste, les groupes d'intérêt, peu nombreux, jouissent bien souvent d'une position forte et cherchent le consensus avec les dirigeants politiques (Lelieveldt et Princen, 2015).

Le modèle pluraliste est un « système de représentation des intérêts dans lequel un grand nombre de groupes d'intérêt sont en compétition entre eux pour l'accès au processus décisionnel (Lelieveldt et Princen, 2015, p. 135). Selon ce modèle, les groupes d'intérêt n'exercent aucune fonction politique, ils sont considérés comme des acteurs sociaux tentant d'exercer une pression sur les décideurs politiques (Ayberk et Schenker, 1998). Les relations entre le pouvoir et les groupes d'intérêt, n'étant pas institutionnalisées, se font donc de manière assez informelle, avec une importance des rapports amicaux (Ayberk et Schenker, 1998). Les nombreux groupes d'intérêt présent dans le modèle pluraliste sont donc moins puissants que dans un système corporatiste, le fait d'obtenir un accès au processus décisionnel ne signifie pas à coup sûr d'être écouté puisque d'autres groupes peuvent également y accéder (Lelieveldt et Princen, 2015). Au sein de l'Union européenne, les groupes d'intérêt sont nombreux et sont en compétition entre eux pour accéder au processus décisionnel ces caractéristiques font du système européen un système plus pluraliste que corporatiste (Streek et Schmitter, 1991).

Certains auteurs vont cependant un pas plus loin en caractérisant le système européen de représentation des intérêts de pluralisme des élites. Ce modèle, reprenant les caractéristiques du pluralisme, défend que les groupes d'intérêt économiques soient largement mieux représentés au sein de l'Union européenne que des associations citoyennes ou d'autres associations d'intérêts plus généraux (Streek et Schmitter, 1991 ; Wonka et al., 2010 ; Rasmussen et Carroll, 2014). Les entreprises sont en effet particulièrement concernées par les politiques européennes et ont les capacités de fournir les institutions en expertise et en information (Coen et Broschield, 2003). Les institutions européennes et la Commission en particulier, souffrent effectivement d'un manque de ressources et s'appuient sur ce que ces groupes d'intérêt peuvent leur fournir (Messer, Berkhout et Lowery, 2011). Pour autant, le fait d'être mieux représentés ne permet pas forcément aux groupes d'intérêt commerciaux d'imposer leurs visions aux décideurs politiques de l'Union européenne (Dür, Bernhagen et Marshall, 2019). Ils possèdent pourtant une certaine qualité de l'information à échanger contre un accès au processus décisionnel, mais le système institutionnel européen actuel (principalement la Commission et le Parlement) tend à pencher en faveur de groupes d'intérêt plus diffus comme des organisations citoyennes (Dür, Bernhagen et Marshall, 2019).

Parmi d'autres représentations, le système européen de représentation d'intérêts peut être caractérisé par la dichotomie entre les groupes représentant des intérêts commerciaux et ceux représentant des intérêts diffus (Atickan et Chalmers, 2018). Les groupes d'intérêt commerciaux représentent « l'ensemble des organisations ayant une participation bien établie dans un processus de production et possédant dès lors, des intérêts clairement circonscrits » (Beyers, 2016, p. 216). À l'opposé, les groupes d'intérêt diffus représentent « des intérêts plus larges ou publiques liés à de vastes segments de société » (Beyers, 2014, p. 589 ; 2016, p. 216). Contrairement aux groupes d'intérêt commerciaux, les groupes d'intérêt diffus reposent sur des principes moraux comme la protection de l'environnement ou l'équité (Dür et de Bievre, 2007). Les groupes d'intérêt diffus éprouvent une certaine difficulté à se mobiliser, dû entre autres à l'hétérogénéité des individus qui les composent et qui ne partagent pas nécessairement une même position sociale (Beyers, 2008). Tout en restant très minoritaires en comparaison aux groupes d'intérêt commerciaux, le nombre de groupes d'intérêt diffus a tendance à augmenter depuis le début des années 2000 (Greenwood, 2007). Pour soutenir les groupes d'intérêt diffus, et les aider à se mobiliser, la Commission ainsi que le Parlement européen ont mis en place un système de soutien financier pour ces groupes d'intérêt (Eising et Lehringer, 2009). Ainsi, 50% des ressources du Bureau Européen des Unions de

Consommateurs (*BEUC*) provient des institutions européennes (Eising et Lehringer, 2009).

Plusieurs stratégies s'offrent alors aux différents groupes d'intérêt pour tenter d'influencer le processus législatif de l'Union européenne : le lobbying intérieur ou le lobbying extérieur (Lelieveldt et Princen, 2015). Le lobbying intérieur consiste en une stratégie où les groupes d'intérêt vont tenter d'exercer leur influence grâce à des contacts directs avec les responsables politiques (Lelieveldt et Princen, 2015). Avec une stratégie de lobbying extérieur, les groupes d'intérêt vont plutôt tenter de rallier l'opinion publique à leur cause dans le but de faire pression sur les responsables politiques (Lelieveldt et Princen, 2015). Le choix de l'une ou de l'autre stratégie dépend de l'institution ciblée par le groupe d'intérêts, de l'organisation et de l'identité du groupe d'intérêt et enfin de la problématique. Il apparaît que les groupes d'intérêt commerciaux possèdent de plus grandes capacités à mobiliser des ressources pour leur permettre un accès direct aux institutions, ils vont alors privilégier des stratégies de lobbying intérieur (Beyers, 2004 ; Bouwen, 2002). Les groupes d'intérêt diffus vont quant à eux pallier leur manque de ressources en employant plutôt une stratégie de lobbying extérieur (Beyers, 2004). Le caractère multi-niveau de l'Union européenne implique que les groupes d'intérêt ont la possibilité d'être actifs auprès de plusieurs institutions différentes, ou encore des gouvernements nationaux. Le choix de leur stratégie dépend donc de la cible qu'ils cherchent à atteindre (Lelieveldt et Princen, 2015). Les groupes d'intérêt ont aussi la possibilité, comme nous le verrons plus loin, d'être actifs seuls ou en coalitions (Lelieveldt et Princen, 2015).

2.3. La Commission européenne et les consultations publiques

Dans la plupart des cas, celui du RGPD entre autres, c'est la procédure législative ordinaire (PLO) qui est appliquée par les institutions européennes pour adopter de nouvelles réglementations. Elle trouve sa source légale dans l'article 294 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Selon la PLO, le Conseil de l'Union européenne et le Parlement européen sont colégislateurs, c'est-à-dire que ce sont ces deux institutions qui discutent et votent les textes après avoir proposé, ou non, des amendements. Troisième institution du triangle européen, la Commission possède le droit exclusif de l'initiative, ce qui fait d'elle un acteur majeur du processus décisionnel de l'Union européenne (Christiansen, 2001 ; Eising, 2007). C'est à la Commission que revient la tâche de rédiger la proposition de législation (Bouwen, 2009). Cette étape est importante aussi pour les groupes d'intérêt, c'est au moment de la formulation de la proposition que les textes sont les plus susceptibles d'être influencés en leur faveur (Nelson et Yackee, 2012 ; Richardson, 2001 ;

Eising, 2007 ; Bouwen, 2009). La Commission est donc est un interlocuteur de choix pour les différents groupes d'intérêt (Kohler-Koch, 1997 ; Greenwood et Halpin, 2007). Seulement, la Commission est composée d'un nombre réduit de fonctionnaires et dispose d'informations limitées, elle dépend fortement de l'expertise offerte par les différents groupes d'intérêt (Crombez, 2002 ; Bouwen, 2009 ; Kohler-Koch, 1997 ; Dür, 2008). La relation entre la Commission européenne et les groupes d'intérêt peut alors être conceptualisée comme une relation d'échange entre des organisations interdépendantes. D'un côté, la Commission peut fournir aux groupes d'intérêt un accès au processus de décision et d'un autre les lobbies ont en leur possession de l'expertise et de la légitimité (Bouwen, 2002). Le fait d'incorporer les groupes d'intérêt dans la formulation de ses propositions est connexe avec le déficit démocratique dont souffre la Commission, pour y remédier elle a besoin de compter sur l'implication du plus grand nombre d'acteurs possibles (Mazey et Richardson, 2002 ; Klüver et Saurugger, 2013).

Lorsque la Commission se prépare à développer une nouvelle législation, elle organise de larges campagnes de consultations auxquelles tous les acteurs sont invités à participer, aussi bien les citoyens que les entreprises ou encore des organismes publics des États membres. Avec celles-ci, la Commission récolte les avis des différentes parties concernées par la future législation, aussi bien de la part des entreprises que des citoyens (Coen et Richardson, 2009). Il s'agit là probablement du moyen le plus simple pour les différents groupes d'intérêt d'accéder au processus politique de l'Union européenne (Klüver et Saurugger, 2013 ; Greenwood 2011). Alors que sur le papier, les consultations offrent une opportunité équitable de participer au processus démocratique, dans les faits la participation est en générale tronquée en faveur des groupes d'intérêt économiques, les groupes d'intérêt plus diffus ne représentent généralement qu'une petite part des participations (Persson, 2007 ; Quittkat, 2011).

3. Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)

En Janvier 2012, la Commission européenne a publié une proposition législative pour réformer la directive sur la protection des données alors en vigueur (95/46/EC). Cette proposition fut ensuite adoptée par le Conseil et le Parlement européen en avril 2016 sous le nom de « Directive n°2016/680 du Parlement européen et du Conseil relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel par les autorités compétentes à des fins de prévention et de détection des infractions pénales, d'enquêtes et de poursuites en la matière ou d'exécution de sanctions pénales, et à la libre

circulation de ces données. ». La proposition précise certaines questions fondamentales telles que les droits des personnes concernant les données personnelles, l'obligation de conformité aux règles de sécurité sur internet, l'obligation pour les États membres d'établir une autorité indépendante de surveillance et prévoit la création d'un comité européen de protection des données. Le RGPD reconnaît aussi un droit aux personnes de porter plainte ainsi que des sanctions sévères à l'encontre de ceux qui violeraient les règles de protection des données. En outre, le règlement possède non seulement une portée interne à l'Union européenne, c'est-à-dire parmi les États membres. Mais aussi une portée externe vis-à-vis de pays tiers, qui seraient amenés à traiter avec des données personnelles de ressortissants de l'Union européenne (Atickan et Chalmers, 2018).

Selon la Commission, la directive de 1995 se consacrait à la réalisation du marché intérieur ainsi que la promotion de valeurs telles que la liberté et la protection des droits fondamentaux des individus en termes de protection des données. Seulement, de nouveaux challenges sont apparus concomitant à l'évolution rapide des technologies et à la globalisation (Règlement de l'Union européenne 2016/679, 2016, p.2). Le règlement a pour but de créer un cadre juridique commun à tous les États membres de l'Union européenne dans la matière de la protection des données.

Les données à caractère personnel sont définies comme : « Toute information se rapportant à une personne physique identifiée ou identifiable; est réputée être une *personne physique identifiable* une personne physique qui peut être identifiée, directement ou indirectement, notamment par référence à un identifiant, tel qu'un nom, un numéro d'identification, des données de localisation, un identifiant en ligne, ou à un ou plusieurs éléments spécifiques propres à son identité physique, physiologique, génétique, psychique, économique, culturelle ou sociale » (Règlement de l'Union européenne 2016/679, 2016, p. 33).

L'adoption du RGPD s'est effectuée selon la procédure législative ordinaire, la Commission a donc usé de son droit d'initiative législative pour émettre une proposition qu'elle a transmise au Parlement européen et au Conseil de l'Union européenne. Comme nous l'avons vu plus haut, afin de récolter les avis des acteurs concernés, la Commission a alors organisé deux consultations publiques. La première : « Consultation à propos du futur cadre de protection des données » eut lieu entre juillet et décembre 2009, et la deuxième : « Consultation sur l'approche globale de la Commission en matière de protection des données personnelles dans l'Union européenne » tint place entre novembre 2010 et janvier 2011. A

travers ces consultations, la Commission a donc pu obtenir les positions de différents acteurs comme de groupes d'intérêt, de citoyens ou d'autorités publiques. Après avoir récolté les différents avis, la Commission put alors publier sa proposition de réglementation sur la protection des données personnelles.

4. L'ACF et les coalitions de groupes d'intérêt dans l'Union européenne

Le système de coalition de défense (en anglais : advocacy coalition framework ou ACF) est un modèle développé par Sabatier et Jenkins-Smith dans le courant des années 80 dans le but de comprendre les facteurs influençant le processus politique dans son ensemble (Sabatier, 1998). L'ACF est employé pour expliquer les changements politiques ayant lieu dans des environnements complexes et multi-niveaux comprenant un grand nombre d'acteurs et sur une période d'une décennie voir plus (Rozbicka, 2013). Selon l'ACF, il faut conceptualiser l'ensemble du système politique comme composé d'une série de sous-systèmes réunissant une grande variété d'acteurs qui entretiennent des relations fréquentes avec comme objectif d'exercer une influence dans un domaine politique spécifique (Sabatier, 1998). Les sous-systèmes étant à leur tour subdivisés en coalition de défense (advocacy coalitions) qui regroupent les acteurs, issus tant d'organisations publiques que privées, qui partagent un même système de valeur et qui coordonnent leurs actions vers un but commun d'influencer le résultat politique (Sabatier, 1998 ; Sabatier et Jenkins-Smith, 1999). Les systèmes de valeurs des différentes coalitions peuvent être, selon l'ACF, de trois sortes, et organisés hiérarchiquement. Premièrement, le noyau dur des croyances (deep core beliefs) sont les moins sujettes à évoluer avec le temps, il comprend les notions fondamentales et ontologiques comme le positionnement politique sur l'échelle gauche/droite (Sabatier, 1998). Deuxièmement, les croyances appartenant au noyau politique (policy core beliefs) agissent comme un liant pour les coalitions, il s'agit des engagements normatifs liés au sous-système (Sabatier, 1998). Ce sont par exemple les solutions envisagées pour résoudre le problème politique (Jenkins-Smith et al., 2017). Enfin, les aspects secondaires (secondary aspects) sont liés aux aspects instrumentaux choisis pour atteindre le résultat politique envisagé par le noyau politique des croyances (Jenkins-Smith et al., 2017). Des divergences apparaissent parmi les auteurs quant au temps nécessaire à la formation des coalitions. Certains argumentent que les coalitions sont le résultat d'une relation établie sur le long terme entre les différents acteurs d'un sous-système (Mazey et Richardson 2007 ; Pesendorfer 2006). Pour d'autres, les coalitions sont des créations ad-hoc par rapport à une problématique donnée (Pijnenburg 1998

; Warleigh 2000). Les coalitions ad-hoc ne travaillent que sur une seule problématique et sont voués à être dissoutes une fois qu'une solution est obtenue (Pijnenburg, 1998).

Au niveau de l'Union européenne, l'action des groupes d'intérêt peut être étudiée selon l'ACF, qui, même s'il ne fournit pas toutes les réponses pour expliquer le processus politique européen, permet d'en mettre certains aspects en exergue (Sabatier, 1998). En regroupant les groupes d'intérêt en différentes coalitions caractérisées par leurs convictions communes permet de réduire significativement le nombre parfois bien trop élevé d'acteurs impliqués dans le processus politique (Jenkins-Smith, Nohrstedt, Weible et Ingold, 2017). Au sein de l'Union européenne, les groupes d'intérêt sont souvent déjà organisés en coalitions de défense au travers de plus larges associations nationales ou européennes, les coalitions ad-hoc apparaissent donc moins souvent auprès de l'Union européenne qu'aux États-Unis par exemple (Mahoney, 2007). Les groupes d'intérêt n'ont cependant pas nécessairement besoin de rejoindre formellement l'une ou l'autre coalition, une coalition se forme par le simple fait de poursuivre un objectif politique commun et de faire pression dans ce sens (Klüver, 2013). Le fait d'appartenir à une coalition présente comme principal avantage de regrouper les ressources à disposition des groupes d'intérêt, les ressources des groupes d'intérêt étudiées pour évaluer leur influence, doivent donc être prises collectivement (Klüver, 2013).

Dans le cas du RGPD, deux coalitions peuvent être relevées, avec d'un côté les groupes d'intérêt commerciaux, qui promeuvent une libéralisation du marché des données personnelles et donc une régulation plus flexible de la part de l'Union européenne. Et de l'autre côté les groupes d'intérêt représentant de la société civile favorables à une régulation stricte (Minkinen, 2019). De manière générale, les organisations représentées dans ces coalitions représentent une grande diversité de secteurs comme ceux de la technologie, de la santé, des télécommunications, de la protection des données, des services financiers et du marketing (Hilden, 2019).

5. Cadre d'analyse

La proposition de règlement général sur la protection des données de 2016 fut une des législations européennes les plus soumise à des activités de lobbying (Atickan et Chalmers, 2018). Les différents groupes d'intérêt se sont alors positionnés soit en faveur du RGPD soit en faveur du statu quo, c'est-à-dire le règlement de 1995. Le système pluraliste des groupes d'intérêt dans l'Union européenne implique que le positionnement des entreprises se fait en fonction des coûts spécifiques que la nouvelle régulation entrainerait aux différents secteurs

d'industries (Atickan et Chalmers, 2018). Dans ce cadre, parmi les entreprises commerciales qui se sont positionnées, ce sont les secteurs de la finance, de la vente au détail, des technologies et du divertissement qui présentent un plus grand « coût de mise en conformité », puisque ce sont des secteurs qui traitent le plus grand nombre de données personnelles (Atickan et Chalmers, 2018). Il en résulte que, en moyenne, les secteurs de la finance et de la vente au détail se positionnent en faveur du statu quo alors ceux des technologies et du divertissement sont favorables au RGPD (Atickan et Chalmers, 2018).

Le règlement général sur la protection des données, ayant finalement été adopté par le Parlement européen et le Conseil le 27 avril 2016, il semblerait que les groupes d'intérêt en faveur du statu quo aient échoué à influencer la décision des décideurs politiques de l'Union européenne à la différence des pro-RGPD. La question se pose alors de savoir dans quelle mesure les groupes d'intérêt des différents côtés ont influencé l'élaboration du règlement général sur la protection des données. La question qui sera traitée par ce travail est donc la suivante : *Quels sont facteurs qui peuvent expliquer l'influence des groupes d'intérêt auprès de la Commission européenne dans le cadre du RGPD ?*

Plusieurs méthodes sont traditionnellement envisagées pour tenter de mesurer l'influence des groupes d'intérêt (Dür, 2008 ; Klüver, 2013). Nous emploierons ici à la méthode du *process-tracing* qui consiste à analyser, « à travers les préférences des groupes, leurs tentatives d'influence, leur accès aux décideurs, les réponses des décideurs à leurs tentatives d'influence, le degré de prise en compte des préférences des groupes dans les résultats et les déclarations des groupes par rapport à la satisfaction (ou non) à l'égard de ces résultats » (Dür, 2008, p. 562). Nous utiliserons aussi des méthodes de *preference attainment* consistant à comparer les positions des différents groupes d'intérêt (ici, à travers leurs participations aux consultations de la Commission) et les résultats politiques (Dür, 2008).

5.1. Hypothèses

5.1.1. L'importance de la taille de la coalition

Nous l'avons vu, les groupes d'intérêt se placent de part et d'autre de la problématique politique, et forment, dès lors, des coalitions entre ceux qui partagent les mêmes objectifs. Étudier l'influence des groupes d'intérêt individuels n'a pas beaucoup de sens tant le lobbying est un processus complexe d'interactions entre les différents acteurs. La taille de la coalition peut alors être un facteur explicatif du succès ou non d'une action de lobbying. Particulièrement lorsque l'on prend en compte la taille relative d'une coalition, c'est-à-dire

lorsqu'on regarde la taille d'une coalition positionnée d'un côté de la problématique par rapport à la taille de la coalition située de l'autre côté (Klüver, 2011). Les membres d'une même coalition ne doivent pas forcément coopérer entre eux en échangeant des informations ou des stratégies, le seul fait de partager un même objectif en termes de résultat politique suffit à les faire peser dans la balance. Les législateurs vont en effet avoir tendance à écouter avec plus d'attention les desideratas du groupe comprenant le plus de membres (Klüver, 2011).

Appartenir à la plus grande coalition peut donner une certaine légitimité démocratique aux revendications des groupes d'intérêt, cela est d'autant plus important pour les membres du Parlement européen plus sensibles à l'opinion publique (Baumgartner et al., 2007). Le fait d'être un plus grand nombre à partager une revendication permet aussi tout simplement de faire plus de bruit auprès des dirigeants. Le fait d'être rassemblés en coalition permet aussi de maximiser l'accès à l'information et à l'expertise, ainsi, un groupe composé de peu de membres paraîtra, de ce fait, moins informé qu'une large coalition (Nelson et Yackee, 2012). De plus, appartenir à une plus grande coalition permet une division des différents coûts plus efficiente (Mahoney, 2007).

La première hypothèse de ce travail est donc la suivante : *Plus une coalition de groupes d'intérêt est grande, plus elle est susceptible d'exercer de l'influence.*

5.1.2. L'importance des ressources disponibles

La théorie des produits d'accès (access goods) conceptualise la relation entre les groupes d'intérêt et la Commission comme un échange selon lequel la Commission peut fournir aux groupes d'intérêt un accès au processus à condition qu'en retour, les groupes d'intérêt puissent lui fournir différentes ressources (Bouwen, 2002 et Klüver, 2013). Pour pouvoir convaincre le Conseil et le Parlement européen d'approuver sa proposition, la Commission a besoin de trois ressources : de l'information pertinente, un soutien citoyen ainsi que des partenaires économiques forts. L'influence que les groupes d'intérêt peuvent avoir sur la Commission dépend donc de leurs capacités à lui fournir ces trois ressources (Klüver, 2013, p. 61).

Premièrement, la Commission doit fournir, aux deux autres institutions, une proposition pertinente à un problème politique. Cependant elle manque d'effectif et traite une multitude de sujets en même temps. Elle doit dès lors compter sur l'information que peuvent lui fournir les différents groupes d'intérêt. Ceux-ci sont en effet spécialisés dans leurs domaines et traitent de sujets spécifiques (Klüver, 2013).

Deuxièmement, la Commission exploite la dépendance des membres du Parlement européen vis-à-vis du support citoyen. En effet, les députés européens dépendent au soutien de la population pour leur réélection. Ceux-ci seront alors plus enclin à voter pour une proposition soutenue par un large groupe de leur électorat. La Commission peut donc exploiter la dépendance qu'ont les gouvernements nationaux et les députés européens vis-à-vis des votes, pour rallier à sa proposition les groupes auxquels adhèrent une large part de l'électorat (Klüver, 2013).

Enfin, la Commission doit faire alliance avec des acteurs ayant un fort pouvoir économique. En effet, les électeurs ont des incitants économiques à voter pour leurs dirigeants, ils espèrent, en échange de leur vote, des conditions économiques favorables (emploi, pouvoir d'achat, ...). Ainsi, les gouvernements nationaux et les membres du Parlement européen sont amenés à coopérer avec des acteurs économiques puissants pouvant garantir un environnement économique favorable. Par conséquent, la Commission assure le succès de sa proposition en s'alliant avec de puissants acteurs économiques (Klüver, 2013).

Aux trois ressources citées précédemment, nous ajouterons la ressource financière. Les groupes qui possèdent les plus grandes capacités financières sont en effet avantagés dans leur façon de conduire leur lobbying (Mahoney, 2007). Avoir plus d'argent permet de payer les salaires, les loyers et les différents frais que coûtent les campagnes de lobbying (Knoepfel, 2007). Mais même si la richesse d'un groupe d'intérêt (et, par extension celle d'une coalition) à une certaine influence dans sa réussite à modifier le résultat politique en permettant un accès au processus, il faut garder à l'esprit que à elle seule, cette ressource ne fait pas tout (Baumgartner et al., 2007).

La seconde hypothèse se formule ainsi : *Plus une coalition de groupes d'intérêt dispose de ressources, plus elle sera capable d'exercer de l'influence.*

5.2. Opérationnalisation

Nous avons décidé d'analyser les facteurs déterminant de l'influence des groupes d'intérêt auprès de la Commission européenne au sein de deux coalitions : pro- et anti-RGPD. Pour cette analyse, nous utiliserons les deux coalitions établies par Matti Minkkinen en 2018. D'un côté sont regroupés les organisations favorables à une régulation plus flexible de la protection des données cette première coalition est opposée à un groupe comprenant les organisations favorables à une régulation plus stricte. Ces deux coalitions ont été établies sur base d'une analyse des documents de positions (*position papers*) envoyés par les différents

groupes d'intérêt aux consultations de la Commission européenne.

Nous nous intéresserons donc aux groupes d'intérêt ayant participé aux deux consultations de la Commission européenne, à savoir : la consultation à propos du futur cadre juridique de protection des données personnelles ainsi que la consultation sur l'approche globale de la Commission en matière de protection des données personnelles dans l'Union européenne. Les différentes participations aux consultations Les participations des différents groupes d'intérêt sont disponibles sur internet.

Pour tester la première hypothèse, nous regarderons combien de groupes d'intérêt se placent de part et d'autre du RGPD. Nous regarderons aussi plus en détail à l'intérieur des coalitions afin de déterminer quels sont les types de groupes d'intérêt présents dans chacune d'entre elles.

La seconde hypothèse sera décomposée en quatre selon les différents facteurs relevés (les capacités financières, l'information la force économique et le soutien citoyen. Nous évaluerons la richesse relative des deux coalitions grâce aux chiffres présents dans le registre européen de transparence, l'inscription au registre étant facultative, il se peut pourtant que ces derniers ne représentent pas exactement la réalité. Pour cela nous regarderons aussi si les groupes d'intérêt possèdent un bureau à Bruxelles, proche des institutions européennes. Ce facteur semble en effet être un bon indicateur des capacités financières des groupes d'intérêt (Mahoney, 2007). Pour mesurer les ressources disponibles au niveau de l'information, nous suivrons la technique employée par H. Klüver en 2011, c'est-à-dire que nous comptabiliserons le nombre de mots que composent les soumissions des différents groupes d'intérêt aux consultations organisées par la Commission. En effet, plus ces derniers sont importants, plus ils sont susceptibles de contenir non seulement plus d'information, mais aussi une information plus technique sur le problème politique (Klüver, 2013). La force économique des entreprises représentées par les groupes d'intérêt pourra être évaluée sur base des chiffres d'affaires de ces entreprises en 2010. Enfin, en ce qui concerne la représentation citoyenne, elle sera évaluée à partir du nombre d'individus représentés par les différents groupes d'intérêt de la société civile.

6. Analyse

6.1. Méthodologie

Notre analyse s'effectuera sur base de différents documents disponibles et dont nous avons pu extraire des données. Ces dernières sont reprises dans les deux tableaux récapitulatifs

présentés en annexe.

Dans le premier temp de notre analyse, nous nous baserons sur la base de données établie par M. Minkkinen. Nous y retrouverons tous les groupes d'intérêt ayant participé aux consultations de la Commission. Nous pourrons donc y analyser le nombre de groupes qui se positionnent soit en faveur d'une régulation plus strict ainsi que le nombre de groupes favorable à une régulation souple.

Ensuite, plusieurs documents seront analysés pour tester notre seconde hypothèse. Pour évaluer les capacités financières des différents groupes d'intérêt. Les données financières des groupes d'intérêt sont issues du site internet *lobbyfacts.eu* qui compile les informations du registre de transparence de l'Union européenne pour les années antérieures (ne sont accessible dans le registre que les données pour l'année en cours). Nous avons donc extrait de ce site internet les chiffres relatifs à l'année 2010, et, s'ils n'étaient pas disponibles ceux de 2011. Le registre de l'UE et le site *lobbyfacts.eu* ne donnant qu'une fourchette pour les budgets des groupes d'intérêt, nous avons décidé d'en retenir la valeur la plus haute. En effet, les chiffres présents dans le registre (et qui sont ensuite repris par *lobbyfacts.eu*) sont fournis par les lobbies sur base volontaire et facultative. Il y a de fortes raisons de croire donc que les groupes d'intérêt y déclarent un budget vu à la baisse.

Pour évaluer la qualité de l'information fournie à la Commission par les groupes d'intérêt, nous analyserons les documents de positions soumis par les différents groupes d'intérêt aux consultations de la Commission. Avec un objectif de transparence, ces derniers sont rendus publics par la Commission et sont donc disponible sur internet³. Après avoir retiré les passages qui n'étaient pas pertinent pour notre analyse, comme les adresses, dates, numéros de pages et les noms des signataires, nous avons pu mesurer, grâce à un outil de traitement de texte, le nombres de mots de chaque document.

Les capacités financières des entreprises représentées par les groupes d'intérêt économiques seront mesurées grâce à leur chiffre d'affaires annuel. Ces données ont pu être récoltée dans leurs rapports annuels respectifs disponibles soit directement sur les sites internet des entreprises, soit sur le site *annualreports.com*. La plupart des entreprises étant des entreprises américaines, leurs chiffres d'affaires sont exprimés en dollars américain, une

³https://ec.europa.eu/info/files/replies-consultation-legal-framework-fundamental-right-protection-personal-data_en et https://ec.europa.eu/info/files/replies-consultation-commissions-comprehensive-approach-personal-data-protection-european-union_en

conversion en euro dut donc être effectuée, au taux de change du 31 décembre 2010 : 1€ = 1,3362\$⁴.

Enfin pour mesurer le soutien citoyen dont bénéficient certains groupes d'intérêt diffus, nous mesurerons le nombre d'individus représentés par les organisations. Ces informations seront également issues de rapports annuels ou d'autres documents disponibles sur leur site internet respectifs.

6.2. Hypothèse 1 : Taille des coalitions

Pour rappel, la première hypothèse est la suivante : « plus la coalition est grande, plus elle est capable d'exercer de l'influence ».

Aux deux consultations qu'elle a organisées entre 2009 et 2011 à propos de la protection des données, la Commission européenne a comptabilisé 390 réponses. Parmi elles 152 entités sont reprises dans les coalitions. La première coalition, favorable à une régulation plus souple est composée principalement d'organisation représentant des intérêts commerciaux. Elle regroupe 106 groupes d'intérêt ayant soumis un total de 127 réponses aux deux consultations de la Commission. La seconde coalition, qui comprend une majorité d'organisations sans but lucratif, et de défense des citoyens cumule 30 participations envoyées par 25 différentes organisations. Il apparaît clairement que la première coalition est largement supérieure en nombre d'entités que la seconde. En effet, 83,5% des groupes d'intérêt repris dans les coalitions appartiennent à la première d'entre elle.

À un niveau plus micro, nous nous intéresserons aux acteurs présents au sein de chaque coalition pour répondre aux questions « qui sont-ils ? » et « quels intérêts représentent-ils ? ». La première coalition comprend, nous l'avons déjà évoqué, des acteurs du milieu économique, il s'agit là majoritairement d'entreprises devant traiter couramment avec des données personnelles. Sur les 106 groupes d'intérêt, 31 sont des compagnies agissant seules, représentant leurs intérêts propres. On y retrouve des entreprises actives dans le milieu du numérique telles que *eBay*, *Microsoft*, *Orange* ou encore *Facebook*, des grandes multinationales comme *Bertelsmann* ou *General Electric* et enfin quelques cabinets spécialisés d'avocats représentant les intérêts de leurs clients. Une proportion significativement plus grande de ces groupes d'intérêt comprend non plus des entreprises agissant sur un plan individuel, mais de plus larges associations de compagnies. Ainsi 63

⁴ Banque Centrale Européenne, disponible à l'adresse suivante : https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/eurofxref-graph-usd.en.html

groupes d'intérêt de la première coalition sont des organisations de plusieurs entreprises. Celles-ci étant soit nationales comme les Chambre de commerce américaine ou finlandaise, européenne comme *Digitaleurope* ou internationales comme l'Association Internationales Des Transporteurs Aériens. Notons que nombre d'entre elles regroupent de mêmes compagnies, Microsoft par exemple, qui a participé aux consultations de manière individuelle, se retrouve représenté également par un grand nombre d'associations. Enfin, deux organisations sont qualifiée d'organisation sans but lucratif, il s'agit de *GSI* et de *EPA* respectivement une organisation qui crée des codes-barres et un think-tank sur la protection des données.

La deuxième coalition est majoritairement composée de groupes d'intérêt que l'on qualifiera d'organisations sans but lucratif. En effet, 12 des 25 groupes qui la composent peuvent rentrer dans cette catégorie. Il s'agit de groupes de défense des consommateurs comme le Bureau Européen des Unions de Consommateurs (*BEUC*) ou l'*ANEC* qui regroupent de nombreuses associations nationales de consommateurs à travers toute l'Union européenne. Certaines associations de défense des consommateurs nationales ont, en outre, décidé de participer aux consultations de la Commission, non seulement au travers de plus larges associations, mais aussi par leur réponse individuelle. C'est le cas de la Fédération des Organisations Allemandes de Consommateurs ou du Conseil Danois des Consommateurs. Quelques-unes de ces organisations agissent également à leur propre compte, sans être des associations de diverses entités, c'est le cas par exemple de *Privacy International* ou le Centre pour la démocratie et la technologie. À côté de ces associations sans but lucratif, nous notons les participations de 5 autorités publiques, 2 citoyens, 2 associations de professionnels, 3 centres de recherches et 1 entreprise.

Des deux coalitions, il apparaît donc clairement que c'est la première qui comprend le plus de membres. Non seulement à un niveau macro, dans lequel la deuxième coalition ne représente que 16,5% des groupes d'intérêt, mais aussi lorsque l'on regarde en détail à l'intérieur des coalitions. En effet, la première coalition est composée de plusieurs grandes associations d'entreprises comprenant parfois plus d'une centaine de membres. Il semble alors que ce n'est pas la taille de la coalition qui permet d'expliquer l'influence qu'ont su avoir les organisations de la deuxième coalition, la première hypothèse ne peut être confirmée.

6.3. Hypothèse 2 : Ressources des coalitions

La seconde hypothèse se base sur les théories d'échange de biens entre les institutions et les groupes d'intérêt. Selon cette théorie, les groupes d'intérêt ont en leur possession quatre types de ressources pour leur permettre de jouir d'une influence auprès de la Commission. La seconde hypothèse est donc la suivante : plus la coalition possède de ressources plus elle aura de l'influence auprès des Commission européenne. Nous étudierons successivement les ressources suivantes qu'ont les groupes d'intérêt à leur disposition : les ressources financières, leurs capacités à fournir une information de qualité et un support citoyen ou une grande force économique.

6.3.1. Capacités financières

Au vu des chiffres, il apparaît très clairement que la première coalition, regroupant pour rappel une grande partie d'entreprises, dispose de largement plus de fonds que la seconde. En effet, lorsque l'on compare les moyennes des budgets disponible pour les groupes d'intérêt des deux coalitions, la première possède en moyenne 820.181.46€ contre 219.999€ pour la coalition des groupes d'intérêt diffus. C'est sans surprise qu'on note un plus grand budget en moyenne chez les groupes d'intérêt de la première coalition. En effet, celle-ci est composée majoritairement de grandes compagnies dont certaines sont des corporations multinationales.

Dans la première coalition, les 15 groupes d'intérêt ayant eu les plus gros budgets en 2010 ou 2011, avaient à leur disposition chacune plus d'un million d'euro pour effectuer leurs activités de lobbying. On y retrouve de grandes compagnies multinationales telles que *Microsoft*, *Intel*, *Vodafone* ou *General Electric*. Mais aussi plusieurs associations d'entreprises comme l'*AFME*, la Fédération des Industries Allemandes ou la Fédération internationale de l'industrie phonographique. Relevons également que les trois groupes d'intérêt qui possèdent les plus gros budgets de cette coalition sont l'association des marchés financiers en Europe, la société internationale d'avocats *Linklaters LLP* et *Microsoft*, avec plus de 10 millions de budget pour les deux premiers et 5.750.000 pour Microsoft.

La deuxième coalition, nettement plus petite, est composée principalement d'organisations non gouvernementales et d'association de défense des consommateurs. Les budgets des différents groupes d'intérêt de cette coalition sont aussi nettement inférieurs à ceux des groupes de la première coalition. Ainsi l'organisation possédant le plus gros budget est la Fédération Allemande des Organisations de Consommateurs dont le budget était de 950.000 euros vient ensuite l'*ANEC*, association européenne pour la coordination de la représentation des consommateurs dans la normalisation, qui disposait d'un budget de

450.000 euros pour la représentation de ses intérêts.

Malheureusement, les chiffres ne sont pas disponibles pour toutes les organisations présentes dans les coalitions. Ainsi se retrouvent manquant les budgets de 34 groupes d'intérêt de la première coalition, et ceux de 14 groupes de la seconde coalition.

Même s'il est indéniable que la première coalition dispose de largement plus de ressources financières que la seconde. Deux autres données sont intéressantes pour évaluer la richesse des groupes d'intérêt. Il s'agit de regarder si les groupes d'intérêt possèdent ou non un bureau à Bruxelles. Il est en effet plus facile d'exercer une influence auprès des dirigeants européens lorsque l'on dispose d'une base sur place. L'établissement de bureaux dans la capitale belge entraîne inévitablement des coûts supplémentaires pour les groupes d'intérêt, ce qui permet de l'utiliser comme mesure de la richesse de ces derniers. Ensuite, selon la même logique nous pourrions regarder le nombre de lobbyistes répertoriés dans le registre de transparence de l'Union européenne pour chaque groupe d'intérêt.

Il s'avère finalement assez compliqué de savoir exactement si les groupes d'intérêt avaient ou non des bureaux à Bruxelles entre 2009 et 2011. Certains groupes d'intérêt précisent leurs adresses dans leurs documents de position, permettant de se faire une première idée. Pour ceux qui n'y explicitent pas d'adresse, le registre de transparence répertorie les adresses des groupes qui y sont inscrit. Seulement l'adresse indiquée peut-être celle de leur siège et non de leurs bureaux. Nous avons cependant pu déterminer pour près de 100 groupes d'intérêt l'existence ou non de bureaux à Bruxelles.

Les chiffres obtenus pour les deux coalitions (88 pour la première et 15 pour la seconde) mettent en évidence un certain équilibre entre les groupes d'intérêt établis à Bruxelles et les autres. En termes de moyenne, dans la première coalition, 53% des groupes d'intérêt sont installés à proximité des institutions européennes. Pour la deuxième, c'est légèrement moins, puisque ce chiffre descend à 47%. L'installation de bureaux à Bruxelles semble être approximativement équitable entre les deux coalitions. Nous remarquons en outre que, du moins pour la coalition des industries, les compagnies qui déclarent les plus gros budgets ont en effet tendance à être installées à Bruxelles.

Enfin, pour ce qui est du nombre de lobbyistes engagés de part et d'autre de la problématique, à nouveau les chiffres ont été obtenus grâce au site « lobbyfacts.eu », et ne sont pas disponibles pour l'entièreté des groupes d'intérêt de chaque coalition.

Pour la première coalition, dont nous avons pu récolter, sur le site *Lobbyfacts.eu*, les données de 74 groupes d'intérêt, ces derniers employaient en moyenne 5,6 lobbyistes dont 2,19 avec une accréditation au Parlement européen. Sans surprise à nouveau, ce sont les compagnies avec les budgets les plus importants qui peuvent se permettre d'employer le plus de lobbyistes à plein temps. Ainsi L'AFME, qui pour rappel avait déclaré un budget de plus de 10 millions d'euros, pouvait compter sur une cohorte de 50 lobbyistes pour défendre ses intérêts. Dans les 10 groupes d'intérêt employant le plus de lobbyistes, sont principalement des associations commerciales, englobant en leurs sein plusieurs compagnies. C'est le cas par exemple de la Fédération Européenne d'assurance et réassurance, qui se place deuxième, avec 25 lobbyistes. Deux entreprises seulement se retrouvent au sommet du classement du nombre de lobbyistes : Microsoft et Général Electric, toutes deux étant des entreprises que nous avons déjà épinglées pour l'important budget qu'elles avaient chacune déclaré.

La deuxième coalition, dont les chiffres de 10 groupes d'intérêt ont pu être collectés, emploie en moyenne plus de lobbyistes que la première. En effet, les groupes d'intérêt de cette coalition déclarent en moyenne employer 7,2 lobbyistes par organisation. C'est le Bureau Européen des Unions de Consommateurs qui en déclare le plus de cette coalition, avec 19 lobbyistes actifs à Bruxelles, suivi de l'ANEC et de UNI Europa avec chacune 10 lobbyistes. La moyenne étant issue de peu de données disponibles, elle paraît dès lors peu pertinente.

La première coalition, avec un total de 415 lobbyistes en 2010 en compte largement plus que les groupes d'intérêt de la seconde coalition, dont le nombre atteint 72. Les capacités financières de la coalition favorable à une régulation moins stricte sont bien largement plus élevées que celles de la deuxième coalition. Nous ne pouvons dès lors pas affirmer que ces ressources monétaires soient un facteur d'influence pour les groupes d'intérêt dans le cadre du RGPD.

6.3.2. Information

L'information est une ressource employée par les groupes d'intérêt en échange d'accès aux institutions européennes et au processus législatif. Pour cela, la deuxième partie de la seconde hypothèse se concentre sur la qualité de l'information et de l'expertise à disposition des groupes d'intérêt afin d'influencer les institutions. Nous nous intéresserons ici aux documents de position que sont les réponses des groupes d'intérêt aux consultations de la Commission.

Pour cela, nous avons compilé le nombre de mots de chaque document de position envoyé à la Commission européenne. Les membres des deux coalitions en remis un total de 157 réponses aux consultations de la Commission. Parmi lesquelles il fut possible de compter le nombre de mots de 140. Ces participations vont de 481 mots pour la plus courte à 13 273 pour la plus longue. De manière générale, ces consultations font en moyenne 3884,364 mots.

La première coalition étant la plus grande en termes de nombre de participants, c'est donc logiquement que celle-ci possède le plus grand nombre de mots total avec un résultat de 443 844 mots. À l'opposé, la seconde coalition, beaucoup plus petite, n'a soumis à la Commission un total de 99 967 mots. Les réponses de la seconde coalition ne représentent donc que 18,38% du total des mots contre 81,62% pour les réponses de la première.

Lorsque l'on regarde à l'intérieur de chaque coalition, la coalition composée majoritairement d'entreprises, a soumis à la Commission 127 contributions dont 112 ont pu être analysées. En moyenne, ces dernières comptent 3962,893 mots. La réponse la plus longue est celle de la Chambre Américaine de Commerce auprès de l'Union européenne (*AmCham to EU*) à la consultation sur le cadre légal de la protection des données, avec 13 273 mots. De manière générale, les 10 contributions les plus volumineuse de cette coalition sont supérieures à 7000 mots. On y retrouve les deux contributions de l'*AmCham*, mais aussi celles d'autres organisations industrielles comme la *Global Privacy Alliance* qui regroupe des acteurs économiques issus de différents secteurs, ou encore *Digitaleurope* qui représente les intérêts de nombreuses entreprises actives dans le secteur du numérique. À côté de ces larges organisations se trouvent aussi 4 grandes multinationales dont les contributions dépassent les 7000 mots, il s'agit de *Microsoft*, *Vodafone* et *Nokia*, notons également que *Yahoo !* se trouve à la 11^{ème} position avec 6990 mots pour sa contribution.

La seconde coalition, composée majoritairement d'organisations non-gouvernementales et de défense des consommateurs, a envoyé à la Commission 30 réponses aux deux consultations dont 28 pourront être étudiées. Ces dernières comptent en moyenne moins de mots que celles de la première coalition puisque celles-ci comptent en moyenne 3570,25 mots. En outre, même si la contribution la plus conséquente, issue du *Groupe de travail Article 29 sur la protection des données*, qui est un organe de la Commission, cumule à 13 142 mots, les autres groupes d'intérêt de la coalition ont adressé de moins longues réponses. Ainsi la moyenne de mots des 10 plus longues contributions passent de 10 731 pour la première coalition, à 6 580 pour la seconde. On y retrouve, dans la seconde alliance, le Bureau Européen des Unions de Consommateurs (*BEUC*) ou l'EDRi (*European Digital*

Rights). Tous deux regroupent des associations nationales de défense des citoyens.

Il apparaît alors clairement que cette mesure du niveau de qualité de l'information est largement en faveur de la première coalition. Les groupes d'intérêt de cette coalition, qu'ils soient des entreprises agissant pour leur propre compte comme pour *Microsoft* ou associations plus larges d'industries comme l'*AmCham to EU*, ont de manière générale, envoyé de plus longues contributions. Ce qui nous laisse supposer que leur niveau d'information est supérieur aux membres de la seconde coalition. Les entreprises représentées dans la première coalition sont majoritairement issues de secteurs dans lesquels les données personnelles sont couramment traitées. Elles ont donc vraisemblablement su développer leur expertise sur le sujet à travers le temps. La seconde coalition quant à elle regroupe des associations de défense des citoyens, ces dernières doivent travailler sur des sujets multiples qui ne sont pas forcément liés au secteur du numérique. Leurs expertises en est sans doute amoindrie.

Cette partie de la seconde hypothèse, relative à la qualité de l'information, ne peut donc pas être confirmée. Nous ne pouvons pas affirmer que, dans le cadre du RGPD, plus l'offre d'information d'une coalition est grande, plus elle va être influente.

6.3.3. Force économique

Les entreprises présentes dans la première coalition sont, pour une grande majorité, de grandes multinationales actives dans le domaine du numérique. Les chiffres d'affaires récoltés sont donc généralement haut. En effet, pour l'année 2010, tous sauf *Skype Corporation*, annoncent un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard d'euros et 16 entreprises sur les 23 ont accumulé un chiffre d'affaires de plus de 10 milliards d'euros. La palme revannant à la société *Général Electric* avec en 2010, un chiffre d'affaire de plus de 112 milliards d'euros (*Général Electric*, 2010). Leur chiffre d'affaire cumulé en 2010 dépasse les 800 milliards d'euros, un chiffre conséquent qui devrait parvenir à convaincre les institutions européennes de leur pouvoir économique dans leurs secteurs d'activités.

La coalition des groupes d'intérêt commerciaux jouit donc d'une force économique conséquente. La seconde coalition quant à elle ne semble disposer d'aucun levier économique en termes d'emplois ou de stabilité. Cependant, au vu du résultat politique en faveur de la coalition des groupes d'intérêt de la société civile, la force économique ne semble pas avoir été un facteur déterminant de l'influence des groupes d'intérêt dans la formulation du RGPD.

6.3.4. Soutien citoyen

La seconde coalition est composée en grande partie d'association de défense de consommateurs ou de citoyens. L'analyse se concentrera donc sur le soutien citoyen que ces associations ont pu apporter aux institutions européennes. Il s'est malheureusement avéré compliqué de recenser exactement combien d'individus sont représentés par les différentes associations. Nous noterons toutefois que beaucoup des groupes d'intérêt de ces coalitions sont en réalité des associations de différents organismes nationaux de défense des citoyens. Le Bureau Européen des Unions de Consommateurs (*BEUC*) regroupe par exemple 42 unions de consommateurs à travers toute l'Union européenne. Dans son rapport annuel de 2020, cette organisation fait état d'un total de 2.277.373 affiliés à travers l'Europe en 2011 (BEUC, 2020). La confédération européenne des syndicats (*ETUC*) est une réunion de 90 organismes nationaux de défense des travailleurs, son site internet annonce qu'ils défendent 45 millions de membres (ETUC, 2020).

La première coalition, réunissant les groupes d'intérêt commerciaux, ne comprend qu'une seule organisation pouvant être caractérisée comme association sans but lucratif. Il s'agit de l'Association européenne sur le vie privée (*EPA*), un think-tank qui soutient en fait les grandes compagnies du numériques telles que *Google* ou *Microsoft*. Cette coalition ne dispose donc d'aucun soutien citoyen pour appuyer ses positions.

La seconde coalition de groupes d'intérêt réunit donc une part largement plus conséquente de soutien citoyen que la coalition des groupes d'intérêt commerciaux. Le soutien citoyen semble donc jouer une part importante dans l'influence qu'ont pu exercer les groupes d'intérêt dans la formulation du RGPD

7. Conclusion

Le lobbying est une activité politique à part entière dans la plupart de nos démocraties actuelles, et l'Union européenne ne déroge pas à la règle. Les premières parties de ce travail furent consacrées au passage en revue de que sont exactement les groupes d'intérêt qui opèrent au niveau européen ainsi de leurs différentes stratégies. Nous y avons repéré la difficulté de mesurer exactement l'influence qu'ils peuvent exercer sur les institutions politiques. Cependant certains facteurs explicatifs de cette influence peuvent être relevés.

Le Règlement Général sur la Protection des Données fut soumis à d'intenses activités de la part des lobbyistes, ces implications sur les plans économique et sociétal ont mené à un conflit opposant d'un côté des entreprises pour lesquelles les données personnelles

représentent une valeur marchande, et d'un autre des organisations citoyennes voyant le respect des données personnelles comme un droit presque fondamental. Après avoir déterminé l'importance des coalitions de groupes d'intérêt avec le système de coalition de défense (ACF), nous avons donc pu regrouper les différents groupes d'intérêt selon deux alliances soit en faveur du RGPD, soit en faveur d'une régulation moins stricte. Suivant le travail antérieur d'autres chercheurs, il a été possible de déterminer que la coalition représentant les intérêts favorables au RGPD a su faire en sorte d'exercer une plus grande influence vis-à-vis de la Commission européenne. La question posée dès lors par cette recherche fut alors établie comme suit : Quels sont facteurs qui peuvent expliquer l'influence des groupes d'intérêt auprès de la Commission européenne dans le cadre du RGPD ?

Pour tenter de répondre à cette question, deux hypothèses furent envisagées. La première se concentrait sur la taille relative des coalitions de groupes d'intérêt. Selon cette hypothèse en effet, plus une coalition de groupes d'intérêt est grande, par rapport à celle qui lui est opposée, plus ses chances d'exercer de l'influence sont grandes. La seconde hypothèse repose sur la théorie des biens échangeables, selon laquelle les interactions entre les institutions politiques et les groupes d'intérêt repose sur un échange de ressources entre ces acteurs. Les groupes d'intérêt peuvent compter sur des ressources telles que l'argent, l'information spécialisée et une force économique ou un soutien citoyen. Les institutions offrant en échange un accès au processus législatif. Ces hypothèses furent ensuite testées grâce aux données disponibles dans le registre de transparence de l'Union européenne, les participations aux consultations organisées par la Commission ainsi que certains rapports annuels des organisations.

De notre analyse, il apparaît premièrement que, dans le cadre du RGPD, la taille relative de la coalition de groupes d'intérêt ne joue pas un rôle majeur pour expliquer l'influence des groupes d'intérêt. En effet, la coalition regroupant les intérêts économiques est largement supérieure en nombre d'organisations que la coalition des groupes d'intérêt plus diffus, de défense des citoyens. De plus les grandes entreprises présentent dans la première coalition, en plus d'opérer individuellement, participent au sein d'associations plus larges comme c'est le cas de DIGITALEUROPE par exemple. La taille relative d'une coalition ne semble donc pas être un facteur efficace pour expliquer l'influence des groupes d'intérêt.

Ensuite, notre analyse s'est concentrée sur les ressources agrégées des coalitions. À nouveau, la première coalition regroupe des acteurs étant en moyenne et au total mieux dotés financièrement selon le registre de transparence. Ces groupes d'intérêt ont été capables

d'investir une part plus importante d'argent que la deuxième coalition. L'information, mesurée grâce à la longueur des participations aux consultations est encore en faveur de la première coalition. Les groupes d'intérêt appartenant à cette dernière ont envoyé à la Commission des contributions en moyenne plus longues et donc susceptibles de contenir plus d'information et, par extension, une expertise plus spécialisée. Enfin alors c'est très clairement la première coalition qui possède la plus grande force économique des deux, c'est la seconde coalition qui parvient à fournir à la Commission européenne un soutien de la part des citoyens. En effet, la première coalition est composée de grandes entreprises dont les chiffres d'affaire sont souvent très haut, ses membres sont donc en mesure de fournir un soutien économique en termes d'emplois par exemple. La seconde coalition en revanche est composée en majeure partie d'associations de consommateurs ou de défense des citoyens, ses membres peuvent donc fournir à la Commission une certaine légitimité grâce à un certain soutien de la population. En conclusion de cette deuxième hypothèse relative aux ressources, nous pouvons affirmer que dans le cadre de la proposition du RGPD, ni les ressources financières, ni l'expertise n'ont joué un rôle prépondérant dans l'influence des groupes d'intérêt. Seul le soutien citoyen est en faveur de la seconde coalition et ce, malgré la force économique de la première.

Comme beaucoup de travaux relatifs aux groupes d'intérêt et aux lobbies, cette recherche s'est confrontée à quelques obstacles, principalement liés au registre de transparence de l'Union européenne. Tout d'abord, quelques années nous séparent de la proposition de RGPD et des consultations de la Commission, le registre n'étant à jour que pour l'année en cours, il n'y est pas possible d'y trouver d'archives. Nous avons donc dû nous tourner vers le site « lobbyfacts.eu » pour accéder aux chiffres de l'époque. L'inscription au registre se fait sur base volontaire et n'est donc pas obligatoire, par conséquent les groupes d'intérêt y sont libre d'y déclarer les montants qu'ils décident. Ainsi certains budgets de groupes d'intérêt récoltés sur le site « lobbyfacts.eu » peuvent être loin de la réalité de ce dont disposent réellement certains lobbies.

Pour ce travail, nous nous sommes intéressés aux groupes d'intérêt agissant en coalitions et à 4 facteurs pouvant expliquer leur influence. De futures recherches peuvent envisager d'autres variables dépendantes qui peuvent se montrer intéressantes, comme la saillance ou la complexité de la problématique (Klüver, 2011). D'autres méthodologies sont employées dans l'étude des groupes d'intérêt. Alors que nous avons réalisé notre étude à travers les données disponibles directement, il peut être envisagé d'étudier l'influence des groupes

d'intérêt et du RGPD grâce à des entretiens avec les acteurs impliqués, au sein des groupes d'intérêt ou de la Commission. Enfin, les groupes d'intérêt ne sont pas actifs uniquement au niveau de la Commission, ils ont aussi été impliqués dans des scandales auprès du Parlement européen comme l'a révélé le scandale *lobby and paste* en 2013. Cela peut donc être intéressant d'analyser plus en profondeur les relations entre les lobbies et le Parlement au sujet des discussions sur le RGPD. Il faut toutefois garder à l'esprit que près de 10 ans se sont écoulés depuis et qu'il sera donc parfois difficile d'obtenir des informations.

8. Bibliographie

8.1. Monographies

- AINSWORTH Scott, GODWIN Ken, GODWIN Erik, *Lobbying and Policymaking: The Public Pursuit of Private Interests*, Congressional Quarterly Inc, 2013, 258p.
- BITONTI Alberto, HARRIS Phil, *Lobbying in Europe: Public affairs and the Lobbying industry in 28 EU countries*, Palgrave Macmillan, 2017, 363p.
- COEN David, RICHARDSON Jeremy, *Lobbying the European Union: Institutions, actors, and issues*, Oxford: Oxford university press, 2009, 373p.
- DIONIGI Maja Kluger, *Lobbying in the European parliament: the battle for influence*, Palgrave Macmillan, 2017, 199p.
- GREENWOOD Justin, *Representing Interests in the European Union*, London, Macmillan, 1997, 292p.
- HILDEN Jockum, *The politics of datafication: the influence of lobbyists on the EU's data protection reform and its consequences for the legitimacy of the general data protection regulation* (these de doctorat), Helsinki ,2019.
- KLÜVER Heike, *Lobbying in the European Union*, Oxford, 2013, 275p.
- KNOEPFEL Peter, LARRUE Corinne, VARONE Frédéric, HILL Michael, *Public policy analysis*, Bristol: The Policy Press, 2007, 317p.
- LELIEVELDT Herman, PRINCEN Sebastiaan, *The politics of the European Union*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, 313p.

8.2. Articles scientifiques

- ATIKCAN Ece Özlem, CHALMERS Adam William, « Choosing lobbying sides: The General Data Protection Regulation of the European Union », *Journal of Public Policy*, 2018, vol. XXXIX, pp. 543-564.
- AYBERK Ural, SCHENKER François-Pierre, « Des lobbies européens entre pluralisme et clientélisme », *Revue française de science politique*, 1998, Vol. XLVIII, n°6, pp. 725-755.
- BAUMGARTNER Frank, LEECH Beth, BERRY Jeffrey, HONJNACKI Marie and KIMBALL David, « Does Money Buy Power? Interest Group Resources and Policy Outcomes», *Midwest Political Science Association*, 2007, pp. 12-15.
- BERKHOUT Joost et LOWEY David, « Counting organized interests in the European Union: a comparison of data sources », *Journal of European Public Policy*, 2008, Vol. XV, n°4, pp. 489-513.

- BEYERS Jan, « Gaining and seeking access: The European adaptation of domestic interest associations », *European Journal of Political Research*, 2002, Vol. XLIV, n°5, pp. 585-612.
- BEYERS Jan, « Voice and Access: Political Practices of European Interest Associations », *European Union Politics*, 2004, Vol. 5, n°2, pp. 211-240.
- BOUWEN Pieter, « Chapter 2: The European Commission », dans COEN David et RICHARDSON Jeremy, *Lobbying the European Union: Institutions, actors, and issues*, Oxford: Oxford university press, 2009, pp. 19-38.
- BOUWEN Pieter, « Corporate lobbying in the European Union: the logic of access », *Journal of European Public Policy*, 2002, Vol. IX, n°3, pp. 365-390.
- BOUWEN Pieter et MCCOWN Margaret, « Lobbying versus litigation: political and legal strategies of interest representation in the European Union », *Journal of European Public Policy*, 2007, Vol. XIV, n°3, pp. 422-443.
- BROSCHEID Andreas et COEN David, « Insider and Outsider Lobbying of the European Commission: An Informational Model of Forum Politics », *European Union Politics*, 2003, Vol. IV, n°2, pp. 165-189.
- CHRISTIANSEN Thomas, « The European Commission: Administration in turbulent times », dans RICHARDSON Jeremy ed., *European union: Power and policy making*, 2011, London: Routledge, pp. 95-114.
- CROMBEZ Christophe, « Information, Lobbying and the Legislative Process in the European Union », *European Union Politics*, 2002, Vol. III, n°1, pp. 7-32.
- DE SCHUTTER Olivier, « La fonction des groupes de pression dans la Communauté européenne », *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 1993, Vol. XIII, n° 1398-1399, pp. 1-53.
- DÜR Andreas, « Interests Groups in the European Union: How Powerful Are They? », *West European Politics*, 2008, Vol. XXXI, n°6, pp. 1212-1230.
- DÜR Andreas, « Measuring Interest Group Influence in the EU », *European Union Politics*, 2008, Vol IX, n°4, pp.559-576.
- DÜR Andreas, BERNHAGEN Patrick. MARSHALL David, « Interest Group Success in the European Union », *Comparative Political Studies*, 2019, Vol. XLVIII, n°8, pp. 951-983.

- DÜR Andreas et DE BIERVE Dirk, « Inclusion without Influence? NGOs in European Trade Policy », *Journal of Public Policy*, 2007, Vol. XXVII, n°1, pp. 79-101.
- EISING Rainer, « Institutional Context, Organizational Resources and Strategic Choices Explaining Interest Group Access in the European Union », *European Union Politics*, 2007, Vol. VIII, n°3, pp. 329-362.
- EISING Rainer et LEHRINGER Sonja, « Interests Groups and the European Union » dans CINI Michelle et BORRAGAN Nieves, *European Union Politics*, Oxford University Press, 2010, pp. 189-206.
- GREENWOOD Justin et HALPIN Darren, « The European Commission and the public governance of interest groups in the European Union: Seeking a Niche between accreditation and laissez-faire », *Perspectives on European Politics and Society*, 2007, Vol. VIII, n°2, pp. 189-210.
- JENKINS-SMITH Hank, SABATIER Paul, « Evaluating the Advocacy Coalition Framework », *Journal of Public Policy*, 1994, Vol. XIV, n°2, pp. 175-203.
- JENKINS-SMITH Hank, NOHRSTEDT Daniel, WEIBLE Christopher et INGOLD Karin, « The advocacy coalition framework » in WEIBLE Christopher, SABATIER Paul, *Theories of the policy process*, Boulder CO: Westview press, 2017, pp.135-172.
- KLÜVER Heike, « The contextual nature of lobbying: Explaining lobbying success in the European Union », *European Union Politics*, 2011, Vol. XXII, n°4, pp. 483-506.
- KLÜVER Heike, « Lobbying as a collective enterprise: winners and losers of policy formulation in the European Union », *Journal of European Public Policy*, 2013, Vol. XX, n°1, 59-76.
- KLÜVER Heike et SAURUGGER Sabine, « Opening the black box: The professionalization of interest groups in the European Union », *Interest Groups & Advocacy*, 2013, Vol. II, pp. 185-205.
- KOHLER-KOCH Beate, « Organized Interests in the EC and the European Parliament », *European Integration online Papers*, 1997, Vol. I, n°9.
- LOCK Irina, SEELE Peter, « Deliberative Lobbying? Toward a Noncontradiction of Corporate Political Activities and Corporate Social Responsibility? », *Journal of Management Inquiry*, 2016, Vol. XXV, n°4, pp. 415-430.
- MAHONEY Christine, « Lobbying Success in the United States and the European Union », *Journal of Public Policy*, 2007, Vol. XXVII, n°1, pp. 35-56.

- MAZEY Sonia et RICHARDSON Jeremy, « Chapitre 1. Pluralisme ouvert ou restreint ? Les groupes d'intérêt dans l'Union européenne », dans : Richard Balme éd., *L'action collective en Europe. Collective Action in Europe*. Paris, Presses de Sciences Po, « Académique », 2002, pp. 123-161.
- MAZEY Sonia et RICHARDSON Jeremy, « Environmental groups and the EC: challenges and opportunities », dans Andrew Jordan (ed.), *Environmental Policy in the European Union. Actors, Institutions & Processes*, London: Earthscan, 2007, pp. 106–124.
- MESSER Anne, BERKHOUT Joost et David Lowery, « The density of the EU interest system: A test of the ESA model », *British Journal of Political Science*, 2011, Vol. XLI, n°1, pp. 161-190.
- MINKKINEN Matti, « Making the future by using the future: A study on influencing privacy protection rules through anticipatory storylines », *New Media and Society*, 2019, Vol. XXI, n°4, pp. 984-1005.
- NELSON David et YACKEE Susan Webb, « Lobbying Coalitions and Government Policy Change: An Analysis of Federal Agency Rulemaking », 2012, *The Journal of Politics*, Vol. LXXIV, n°2, pp. 339-353.
- PERSSON Thomas, « Democratizing European Chemicals Policy: Do Consultations Favour Civil Society Participation? », *Journal of Civil Society*, 2007, Vol. III, n°3, pp. 223-238.
- PESENDORFER Dieter, (2006) « EU environmental policy under pressure: chemicals policy, change between antagonistic goals? », *Environmental Politics*, 2006, Vol. XV, pp. 95–114.
- PIERCE Jonathan, PETERSON Holly, JONES Michael, GARRARD Samantha, VU Theresa, « There and Back Again: A Tale of the Advocacy Coalition Framework », *Policy Studies Journal*, 2017, Vol. XLV, n°1, pp. 13-464.
- PIJNENBURG Bert, « EU lobbying by ad hoc coalitions: an exploratory case study », *Journal of European Public Policy*, 1998, Vol. V, pp. 303-321.
- QUITTKAT Christine, « The European Commission's Online Consultations: A Success Story? », *Journal of Common Market Studies*, 2011, Vol. XLIX, n°3, pp. 653-
- RASMUSSEN Anne et CARROLL Brendan, « Determinants of upper-class dominance in the heavenly chorus: Lessons from European Union online consultations », *British Journal of Political Science*, Vol. XLIV, n°2, pp. 445-459.
- RICHARDSON Jeremy, « Government, Interest Groups and policy Change », *Political Studies*, 2000, vol. XLVIII, n°5, pp. 1006-1025.

- ROZBICKA Patrycja, « Advocacy coalitions: influencing the policy process in the EU », *Journal of European Public Policy*, 2013, Vol. XX, n°6, pp. 838-853.
- SABATIER Paul, « The advocacy coalition framework: revisions and relevance for Europe », *Journal of European Public Policy*, 1998, Vol. V, n°1, pp. 98-130.
- SABATIER Paul et JENKINS-SMITH Hank, « The advocacy coalition framework: an assessment », dans SABATIER Paul (ed.), *Theories of the Policy Process*, Boulder, CO: Westview Press, 1999, pp. 117-168.
- STREEK Wolfgang, SCHMITTER Philippe, « From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interests in the Single European Market », *Politics & Society*, 1991, Vol. XIX, n°2, pp.133–64.
- WARLEIGH Alex, « The hustle: citizenship practice, NGOs and policy coalitions in the European Union – the cases of auto oil, drinking water and unit pricing », *Journal of European Public Policy*, 2000, Vol. 7, pp. 229-243.
- WONKA Arndt, BAUMGARTNER Frank, MAHONEY Christine et BERKHOUT Joost, « Measuring the size and scope of the EU interest group population », *European Union Politics*, Vol. XI, n°3, pp. 463-476.
- WONKA Arndt, « The European Commission », in RICHARDSON Jeremy, MAZEY Sonia, *European Union. Power and policy-making*, London: Routledge, 2015 pp. 83- 106.

8.3. Documents officiels

- « Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, et abrogeant la directive 95/46/CE (règlement général sur la protection des données) », Journal Officiel de l'Union européenne, 27 avril 2016, 88p.

8.4. Articles de presse

- WARMAN Matt, « EU privacy regulation subject to ‘unprecedented lobbying’ », *The Telegraph*, 08 février 2012, disponible sur: <https://www.telegraph.co.uk/technology/news/9070019/EU-Privacy-regulations-subject-to-unprecedented-lobbying.html> (consulté le 17/04/2020).
- DAGORN Gary, « Pourquoi le lobby des armes est-il si puissant aux Etats-Unis ? », *Le Monde*, 12 août 2016, disponible sur https://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2016/08/12/pourquoi-le-lobby-des-armes-est-il-si-puissant-aux-etats-unis_4981862_4355770.html (consulté le 30/05/2020).

8.5. Autres

Confédération européenne des syndicats (ETUC), disponible sur : <https://www.etuc.org/fr>

Corporate Europe Observatory, « Crowdsourced lobby exposé shows Internet giants have footprints on our data privacy laws », 2013, disponible sur : <https://corporateeurope.org/en/lobbycracy/2013/02/crowdsourced-lobby-expos-shows-internet-giants-have-footprints-our-data-privacy> (consulté le 17/04/2020).

Corporate Europe Observatory et Lobbycontrol, « Lobbyfacts.eu », disponible sur : <https://lobbyfacts.eu/>

General Electric, « Annual Report 2010 » 2010, 136p.

OpenDataCity, « Lobbyplag.eu », disponible sur <https://lobbyplag.eu/governments>

Registre de transparence de l'Union européenne, disponible sur :

<https://ec.europa.eu/transparencyregister/public/consultation/search.do?reset=&locale=fr#fr>

The European Consumer Organisation, « EU's Consumers' Vision », 2020, 26p.

9. Annexes

9.1. Annexe 1 : Coalition n°1 (groupes d'intérêts commerciaux)

Nom	Catégorie	Consultation	Nombre de mots	Budget (€)	Bureau à Bruxelles	Chiffre d'affaire 2010
Data Protection@Centre for Socio-Legal Studies	Citoyen	Approche globale	10201			
ABI - Association of British Insurers	Organisation d'industries nationales	Approche globale	1156	50.000,00	Non	
ACCIS - Association of Consumer Credit Information Suppliers	Organisation d'industries européenne	Approche globale	5314	50.000,00	Oui	
Advertising Association	Organisation d'industries nationales	Approche globale	1926			
AmCham EU - American Chamber of Commerce to the European Union	Organisation d'industries américaines	Approche globale	12355	500.000,00	Oui	
Bar Council of England and Wales	Organisation d'industries nationales	Approche globale		100.000,00	Non	
bdma - Belgian Direct Marketing Association	Organisation d'industries nationales	Approche globale	3318			
BITKOM - The Federal Association for Information Technology Telecommunications and New Media	Organisation d'industries nationales	Approche globale	2988	100.000,00	Non	
BSA - Business Software Alliance	Organisation d'industries internationales	Approche globale	4968	400.000,00	Non	
BT Group	Entreprise	Approche globale	2393	850.000,00	Non	24.233.517.281,44 €
CEA - European insurance and reinsurance federation	Organisation d'industries européenne	Approche globale	2748	1.250.000,00	Oui	
Central Chamber of Commerce of Finland	Organisation d'industries nationales	Approche globale				
Cisco Systems Belgium BVBA/SPRL	Entreprise	Approche globale	3912			29.965.574.015,87 €
Deutsche Telekom	Entreprise	Approche globale	2019	1.350.000,00	Non	62.400.000.000,00 €
DIGITALEUROPE	Organisation d'industries européenne	Approche globale	8874	250.000,00	Oui	
DSCI - Data Security Council of India	Organisation d'industries internationales	Approche globale	1641			

EABC - European-American Business Council	Organisation d'industries internationales	Approche globale	3557	50.000,00	Non	
eBay	Entreprise	Approche globale	3571	50.000,00	Oui	6.852.472.683,73 €
EBF - European Banking Federation aisbl	Organisation d'industries européenne	Approche globale	1832	900.000,00	Oui	
ECTA - European Competitive Telecommunications Association	Organisation d'industries européenne	Approche globale	4069	650.000,00	Non	
EFAMRO - European Federation of Associations of Market Research Organisations & ESOMAR - the World Association of Research Professionals	Organisation d'industries européenne	Approche globale	4186	50.000,00	Oui	
ESOMAR	Organisation d'industries européenne			50.000,00	Non	
EMOTA - European E-commerce and Mail Order Trade Association	Organisation d'industries européenne	Approche globale	987	350.000,00	Oui	
ENPA - European Newspaper Publishers Association & FAEP - European Federation of Magazine Publishers	Organisation d'industries européenne	Approche globale	3680	350.000,00	Oui	
EPA - European Privacy Association	Organisation sans but lucratif	Approche globale	3180	50.000,00	Oui	
EPC - European Publishers Council and Annex 1	Organisation d'industries européenne	Approche globale	4554	350.000,00	Oui	
ETNO - European Telecommunications Network Operators' Association	Organisation d'industries européenne	Approche globale	3927	900.000,00	Oui	
EuroISPA - European Internet Services Providers Association	Organisation d'industries européenne	Approche globale	4556	100.000,00	Oui	
European Social Networks	Organisation d'industries européenne	Approche globale	3527	750.000,00	Non	
FEP - Federation of European Publishers	Organisation d'industries européenne	Approche globale		350.000,00	Oui	
FIAD FIAPF IVF and MPA	Organisation d'industries internationales	Approche globale	2340	50.000,00	Non	
MPA	Organisation d'industries américaines			600.000,00	Oui	

IVF	Organisation d'industries internationales			200.000,00	Oui	
FIAPF	Organisation d'industries internationales			100.000,00	Non	
Finnish Industries EK	Organisation d'industries nationales	Approche globale	2242	450.000,00	Non	
General Electric Company	Entreprise	Approche globale	4107	3.250.000,00	Oui	112.258.643.915,58 €
GS1	Organisation sans but lucratif	Approche globale	2691			
GSMA Europe	Organisation d'industries européenne	Approche globale	6201	1.000.000,00	Oui	
Hewlett-Packard	Entreprise	Approche globale	4778			94.321.957.790,75 €
Hunton & Williams LLP - Centre for Information Policy Leadership	Entreprise	Approche globale			Non	
IATA - International Air Transport Association	Organisation d'industries internationales	Approche globale	3440	200.000,00	Non	
ICAEW	Organisation d'industries nationales	Approche globale	3754	600.000,00	Non	
IFPI	Organisation d'industries internationales	Approche globale	2400	1.250.000,00	Oui	
Intel Corporation S.A.	Entreprise	Approche globale	5856	2.000.000,00	Oui	32.647.058.823,53 €
ISPA - Internet Service Providers Austria	Organisation d'industries nationales	Approche globale	2996	50.000,00		
Johnson & Johnson	Entreprise	Approche globale	3445	300.000,00	Non	
Liberty Global	Entreprise	Approche globale	2783	1.250.000,00	Non	6.748.241.281,25 €
Microsoft Corporation	Entreprise	Approche globale	13271	5.750.000,00	Oui	46.762.460.709,47 €
Orange France Telecom Group	Entreprise	Approche globale	2647	750.000,00	Oui	23.308.000.000,00 €
Symantec Corporation	Entreprise	Approche globale	12027	500.000,00	Oui	4.479.119.892,23 €
TechAmerica Europe	Organisation d'industries américaines	Approche globale	6176	48.000,00	Oui	
Telecom Italia	Entreprise	Approche globale	6302	500.000,00	Oui	27.578.000.000,00 €
Telefónica	Entreprise	Approche globale	5225	1.920.000,00	Oui	60.700.000.000,00 €
The Direct Marketing Association (UK) Ltd	Organisation d'industries internationales	Approche globale	3628	50.000,00	Non	
The Number	Entreprise	Approche globale	2098	99.999,00	Non	

VNO-NCW - Confederation of Netherlands Industry	Organisation d'industries nationales	Approche globale	2514			
Vodafone	Entreprise	Approche globale	9313	1.250.000,00	Oui	51.699.099.622,42 €
VON Coalition Europe - Voice on the Net Coalition Europe	Organisation d'industries européenne	Approche globale	4120	50.000,00	Oui	
WFA - World Federation of Advertisers	Organisation d'industries internationales	Approche globale	3256	500.000,00	Oui	
Zentralen Kreditausschuss	Organisation d'industries nationales	Approche globale	3918			
Air Transport Association of America Inc.	Organisation d'industries américaines	Approche globale				
BBA - British Bankers'	Organisation d'industries européenne	Approche globale	5878	100.000,00	Non	
AFME	Organisation d'industries européenne	Approche globale	5878	10.000.000,00	Non	
BBC	Entreprise	Approche globale	3683	100.000,00	Non	
Bisnode AB	Entreprise	Approche globale	2119	9.999,00	Non	49.651.285.483,00 €
BSkyB - British Sky Broadcasting Group plc	Entreprise	Approche globale	5546			6.868.428.695,90 €
Data Industry Platform	Organisation d'industries européenne	Approche globale	3197			
EADP (European Association of Directory and Database Publishers)	Organisation d'industries européenne	Approche globale	3146	50.000,00	Oui	
Ernst & Young Société d'Avocats	Entreprise	Approche globale		10.000,00	Oui	
European Privacy Officers Forum (EPOF)	Organisation professionnelle	Approche globale	5214		Oui	
Facebook	Entreprise	Approche globale	3040	200.000,00	Oui	1.477.323.753,93 €
FEDMA - Federation of European Direct Marketing	Organisation d'industries européenne	Approche globale	2758	300.000,00	Oui	
Global Privacy Alliance (GPA)	Organisation d'industries internationales	Approche globale	11037		Non	
International Chamber of Commerce (ICC)	Organisation d'industries internationales	Approche globale	4137		Non	
Intrum Justitia Group	Entreprise	Approche globale		99.999,00	Non	
Munich RE	Entreprise	Approche globale	2936	150.000,00	Non	

Nokia Corporation	Entreprise	Approche globale	9777	50.000,00	Non	42.446.000.000,00 €
PPA	Organisation d'industries nationales	Approche globale	1021		Non	
SIFMA - Securities Industry and Financial Markets Association	Organisation d'industries américaines	Approche globale	2664	200.000,00	Non	
Skype Communications S.Ã .r.l.	Entreprise	Approche globale		50.000,00	Non	299.356.383,77 €
SWEDMA - Swedish Direct Marketing Association	Organisation d'industries nationales	Approche globale			Non	
Verizon Business	Entreprise	Approche globale	1486			79.778.476.276,01 €
Yahoo!	Entreprise	Approche globale	6990	200.000,00	Oui	4.733.311.630,00 €
CPVP - Commission de la protection de la vie privÃ©e Belgium	Autorité publique	Approche globale			Oui	
Data Inspection Board Sweden	Autorité publique	Approche globale	2417		Non	
Information Commissioner's Office United Kingdom	Autorité publique	Approche globale	6694		Non	
Ministry of Justice UK	Autorité publique	Approche globale	2319		Non	
The National Archives of England Wales and the United Kingdom	Autorité publique	Approche globale	1428		Non	
Axiom Deutschland GmbH	Entreprise	Cadre légal	3011		Non	82.248.166.442,00 €
Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)	Organisation d'industries nationales	Cadre légal	481	3.100.000,00	Non	
European Interactive Advertising Association (EIAA)	Organisation d'industries européenne	Cadre légal	4793		Oui	
German Insurance Association	Organisation d'industries nationales	Cadre légal	3694	1.000.000,00	Oui	
Interactive Advertising Bureau Europe (IAB Europe)	Organisation d'industries européenne	Cadre légal	3099	250.000,00	Oui	
ACT	Organisation d'industries européenne	Cadre légal	1864	350.000,00	Oui	
AER	Organisation d'industries européenne	Cadre légal	1864	150.000,00	Oui	
EGTA	Organisation d'industries européenne	Cadre légal	1864	100.000,00	Oui	
Advertising Information Group	Organisation d'industries européenne	Cadre légal	1864	50.000,00	Oui	

EACA	Organisation d'industries européenne	Cadre légal	1864		Oui	
Bertelsmann AG	Entreprise	Cadre légal	1367	250.000,00	Oui	15.786.000.000,00 €
Data Protection Forum	Organisation d'industries nationales	Cadre légal	2087		Non	
European Data Protection Round Table (EDPR)	Organisation d'industries européenne	Cadre légal	3169			
European Privacy Officers Forum	Organisation professionnelle	Cadre légal	6362			
International Confederation of Music Publishers (ICMP)	Organisation d'industries internationales	Cadre légal	1069	1.250.000,00	Oui	
Linklaters LLP	Entreprise	Cadre légal	3586	10.000.000,00	Oui	
Dutch Government	Autorité publique	Cadre légal			Non	
Information Commissioner's Office (ICO)	Autorité publique	Cadre légal	4502		Non	

9.2. Annexe n°2 : Coalition n°2 (groupes d'intérêts société civile)

Nom	Catégorie	Consultation	Nombre de mots	Budget (€)	Bureau à Bruxelles	Nombre d'individus représentés
Article 29 Working Party & Working Party on Police and Justice	Autorité publique	Cadre légal	13142		Oui	
European Trade Union Confederation (ETUC)	Organisation sans but lucratif	Approche globale	1108	100.000,00	Oui	45.000.000,00
UNI Europa	Organisation sans but lucratif	Approche globale	1902	50.000,00	Oui	7.000.000,00
Bureau Européen des Unions de Consommateurs (BEUC)	Organisation sans but lucratif	Cadre légal	8194	199.999,00	Oui	2.277.373,00
Danish Consumer Council	Organisation sans but lucratif	Cadre légal	1309		Non	83.000,00
ANEC	Organisation sans but lucratif	Cadre légal	863	450.000,00	Oui	
Deutsche Vereinigung für Datenschutz e.V.	Organisation sans but lucratif	Approche globale	2453	50.000,00	Non	
The Law Society	Organisation professionnelle	Cadre légal	598	150.000,00	Oui	
Verbraucherzentrale Bundesverband (German Federation of Consumer Organisations)	Organisation sans but lucratif	Cadre légal	2398	950.000,00	Non	
European Digital Rights Initiative (EDRi)	Organisation sans but lucratif	Cadre légal	1709	50.000,00	Oui	
British Medical Association	Organisation professionnelle	Cadre légal	1563	150.000,00	Oui	
Benton, Dustin	Citoyen	Cadre légal	2760			
Privacy International	Organisation sans but lucratif	Cadre légal	3715	50.000,00	Non	
Association for Fair Data Processing	Organisation sans but lucratif	Cadre légal	6045		Non	
Center for Democracy & Technology (CDT)	Organisation sans but lucratif	Cadre légal	4371		Non	
Kanellopoulou, Nadja	Citoyen	Cadre légal	1421			

González Fuster, Gloria	Citoyen	Approche globale	2061			
Lee & White Consultants bvba	Entreprise	Approche globale				
European Fundamental Rights Network (efrn)	Organisation sans but lucratif	Approche globale	3276		Oui	
Consumer Focus	Autorité publique	Approche globale	3559			
Datatilsynet , Norway	Autorité publique	Approche globale	992		Non	
European Data Protection Supervisor	Autorité publique	Approche globale			Oui	
Federal Trade Commission, US	Autorité publique	Approche globale	4091		Non	
Cyberspace Law & Policy Centre	Organisation de recherche	Approche globale	2840			
EnCoRe Project	Organisation de recherche	Approche globale	1576			

Résumé :

Ce travail s'intéresse à l'influence des groupes d'intérêt auprès de la Commission européenne. Il y est question du Règlement Général sur la Protection des Données, et plus particulièrement, des participations des groupes d'intérêts aux consultations publiques organisées par la Commission. Les différents groupes d'intérêts y sont regroupés en deux coalitions selon la méthode de l'ACF, entre les pro- et les anti-RGPD. Plusieurs facteurs sont envisagés pour expliquer l'influence des groupes d'intérêt : le nombre de membres dans chacune des coalitions, leurs ressources financières, leur accès à l'information, leur force économique et le soutien citoyen.

Mots clés :

RGPD - Groupes d'intérêt – Coalitions – Commission européenne - Consultations