

LES MOUP¹ ET LE LOBBYING: TOUTE UNE HISTOIRE!

Une centaine de personnes ont répondu à l'invitation de l'ARMOUP² pour sa 8^e Journée romande des collectivités pour le logement d'utilité publique (JRCLUP) le 12 mai dernier au centre Aquatis à Lausanne, pour parler lobbying. Et tâcher de démêler ce qui distingue un lobbying efficace d'un lobbying improductif.

TEXTE: PATRICK CLÉMENÇON / PHOTOS: ARMOUP

La présidente de l'ARMOUP, Fabienne Abetel, a accueilli le public et lancé le débat en posant un distinguo clair: il y a le savoir-faire et le savoir-convaincre. Au cours de sa longue histoire, l'ARMOUP a connu moult développements et acquis un savoir-faire important en matière de soutien et de formation de ses membres, à savoir les coopératives, fondations et autres MOUP. Et le savoir-convaincre? Le débat est ouvert.

La grande question, c'est ensuite la secrétaire générale de l'ARMOUP, Isabelle del Rizzo, qui la pose: savoir convaincre, ok, mais qui? Et comment? Pour elle, le lobbying, c'est construire des ponts entre gens d'horizons divers, par exemple entre les MOUP et les communes, ou entre l'ARMOUP et les politiques, afin de faire connaître et avancer la cause du logement d'utilité publique. Elle filera la métaphore du pont tout au long des présentations des conférenciers, en progressant de la passerelle que l'ARMOUP a réussi à construire à ce jour jusqu'au pont d'autoroute que l'association rêve de déployer pour promouvoir le logement d'utilité publique à l'avenir.

La présentation du premier conférencier, Steven Eichenberger, maître assistant, spécialiste des groupes d'intérêt à l'UNIGE, plonge le public dans la recherche académique, tout en nuances. Et des nuances, il en faut pour saisir les arcanes subtils du lobbying. Pour faire court, on dira que ses recherches ont distingué trois ingrédients qui définissent un lobbying efficace: le bon timing, la bonne coalition et les bonnes priorités. Le bon timing, c'est par exemple lors de l'élaboration d'un avant-projet de loi au Parlement. La bonne coalition, c'est par exemple le regroupement d'un certain nombre de petits acteurs



Isabelle del Rizzo



Fabienne Abetel

partageant à peu près les mêmes intérêts et qui s'unissent pour contrer le lobbying d'un gros poisson. L'académicien l'a souligné à plusieurs reprises: la recherche le prouve, cela peut fonctionner, même si le gros poisson est une grande banque ou un géant de la pharma. Les bonnes priorités c'est identifier les solutions susceptibles de rallier une majorité, idéalement celle du parti politique auquel appartient le parlementaire que vous souhaitez convaincre, afin qu'il puisse ensuite rallier ses pairs et ses autres électeurs.

La bonne coalition, les coopératives genevoises l'ont créée elles-mêmes en fondant en 1998 le Groupement des coopératives d'habitation genevoises³ (GCHG), représentées ce jour en duo par Christophe



Steven Eichenberger

Brunet, vice-président, et Eric Rossiaud, membre du comité. Une coalition durable, donc, qui s'est distinguée au fil du temps par un lobbying intensif, dont l'activisme a culminé en mars 2021 avec le lancement d'une initiative cantonale «Pour + de logements en coopérative», dans le but de faire doubler le nombre de coopératives d'habitation à Genève (de 5% à 10%). Et ils ont visiblement su réunir les trois ingrédients d'un lobbyisme efficace (bon timing, bonne coalition, bonnes priorités), puisque le 28 septembre 2025, l'initiative a été acceptée à 60,42% des votants! Ne reste plus qu'à lutter pour la mise en œuvre, pas une mince affaire. Mais le GCHG et leurs coalisés déroulent un plan d'action soigneusement élaboré, avec la création d'un fonds coopératif cantonal, l'ouverture d'un fonds LUP, l'élargissement du droit de préemption, l'inscription d'un ratio de coopératives dans tous les plans localisés de quartier (PLQ), assurer un socle de 40% de coopératives dans le projet du PAV (lire aussi pages 12-15), le renforcement de l'action de la Fondation pour la promotion du logement bon marché et de l'habitat coopératif (FPLC). Et «last but not least», tâcher de placer des membres du GCHG dans diverses commissions et instances publiques pour assurer un relais constant.



Christophe Brunet ci-dessus
et Eric Rossiaud photo de droite.



Ada Bernier.



La table ronde, avec à gauche: Laurent Menoud, Christophe Brunet, Beatrice Stämpfli; au centre Charles Reinmann; en bas: Samuel Bendahan, Nicole Decker, Ada Bernier.

Détail qui a son importance et qui signale la clairvoyance en matière de coalition du groupement: leur secrétaire générale s'appelle Caroline Marti et elle est députée PS au Grand Conseil de Genève).

Avec Ada Bernier, coordinatrice de l'Association Ecoquartier⁴ à Lausanne, on découvre une tout autre facette du lobbying: le lobbying participatif. Comme son nom l'indique, l'association créée en 2007 se définit comme un think tank participatif pour promouvoir le concept d'écoquartier. Tout a commencé en gros en 2007 avec le projet Métamorphose à Lausanne (lire aussi pages 6-11). Animations socioculturelles, ateliers de discussion, groupes de travail, publications diverses (dont celle en collaboration avec la revue «Habita-

tion»⁵), collaborations avec d'autres associations... le tout sur le mode PARTICIPATIF, fondé dans une dynamique de partage et d'intelligence collective. Si l'association doit beaucoup à Philippe Solms, qui en a longtemps été le moteur et le coordinateur, Ada Bernier en est la successeure, et on peut être prêt à parier qu'elle saura la développer avec efficacité aussi longtemps qu'elle gardera le feu sacré qui l'anime.

Table ronde bien fournie

La table ronde qui clôt la matinée est animée par Charles Reinmann, journaliste à la RTS et rassemble du beau monde: se joignent aux conférenciers du matin Nicole Decker, cheffe de l'Office du logement du canton de Neuchâtel, Beatrice Stämpfli, responsable Suisse romande de WSS – La coopérative de développement, Laurent Menoud, ancien syndic d'Attalens et le conseiller national PS Samuel Bendahan. Les participants sont invités à partager leurs expériences et/ou anecdotes positives et/ou négatives en matière de lobbying. C'est plutôt fun, comme clôture de colloque,

et instructif, par la même occasion. On apprend ainsi que même un élu UDC peut soutenir les coopératives d'habitation quand il comprend que c'est le seul moyen de créer du logement à loyer abordable pour permettre aux jeunes de rester dans une petite ville qui s'est hyper-gentrifiée au cours du temps (ND). Qu'il est bon de passer d'une logique de confrontation à une logique de négociation dans le lobbying (AB). Qu'il est essentiel de rester neutre dans son action de lobbying pour fidéliser des partenaires à long terme (BS). Qu'il est très utile de ne pas négliger le lobbying envers des partis pas franchement favorables aux coopératives d'habitation (CB). Et surtout, par-dessus tout: privilégier le lobbying par un contact durable, sincère et individualisé avec la personne, Samuel Bendahan dit.

Savoir-faire, savoir-convaincre... et faire savoir

Les MOUP produisent du logement d'utilité publique de qualité. Encore faut-il le faire savoir. L'ARMOUP s'y attelle en déployant un large éventail d'actions et de canaux de communication, en synergie avec la revue «Habitation», qui voue depuis quasi un siècle toute son âme à la promotion du logement d'utilité publique, à la fois comme vecteur d'information (abonnés et grand public) et de lobbying (diffusion gratuite aux communes et parlementaires romands). ■

¹ Association romande des maîtres d'ouvrage d'utilité publique

² <https://www.armoup.ch/>

³ <https://gchg.ch/>

⁴ <https://ecoquartier.ch/>

⁵ Téléchargez la brochure «Retour sur la 1^{re} étape du projet lausannois des Plaines-du-Loup»: <https://chk.me/Z060kHG>