



**« Le lobbying européen est un lobbying à visage découvert ? »  
Mardi 31 Mai 2005, Parlement Européen - Bruxelles, Athénora.**

**Le développement du lobbying dans le système de l'Union européenne a des origines spécifiques et des spécificités de fonctionnement :**

1. Les règles du système communautaire (règles de primauté et d'applicabilité directe) permettent une non-médiatisation de la condition juridique du citoyen. Dès lors tout agent économique, tout citoyen peut être concerné par un texte communautaire ou ses implications nationales et devrait chercher à s'informer et à agir. Le lobbying s'est s'informer (veille ou monitoring) puis agir (argumentation sur une position).
2. En outre, le lobbying au niveau de l'UE, par le caractère éclaté du processus de décision, et la culture de transparence et d'accessibilité des institutions européennes devient un jeu de pouvoir ouvert.

**Pour être efficace, le lobbying doit donc être ouvert et technique et non politique. Il ne s'agit pas de networking !**

**Définir le lobbying n'est pas un exercice facile :**

La définition ci-après permet de poser la question importante de sa légitimité:

**« Promotion d'un intérêt privé (ou partiel) auprès des instances décisionnaires ».**

À parts égales le lobbying c'est 20% de droit, de politique, d'économie, de diplomatie et de communication...

**L'expression générique lobbying recouvre des actions bien différentes :**

- Lobbying diplomatique (niveau Etats)
- Lobbying normatif ou décisionnel (adoption ou modification d'une directive)
- Lobbying juridique (négociation dans le cadre des règlements CEE des cas de concurrence ou d'anti-dumping)
- Lobbying de communication
- Lobbying financier ou de projet (recherche obtention de budgets CEE)

Seul le lobbying décisionnel est en réalité du lobbying.

Par ailleurs, il y a entre 3000 et 15 000 lobbyistes identifiés à Bruxelles. **On peut élaborer une typologie de ces acteurs :**

- Les fédérations européennes, groupements d'associations professionnelles nationales ;
- Les bureaux des grandes entreprises ;
- Les cabinets de consultants spécialisés ;
- Les avocats
- Les régions, chambres de commerce, États tiers,
- Les organisations non gouvernementales

**Le lobbying apparaît être une réalité à dimension variable selon les cultures et les modes d'organisation politiques nationales. Sans qualification professionnelle**



**précise, puisque sans réglementation professionnelle, cette activité est devenue un élément incontournable du processus de décision.**

Les interlocuteurs clés des lobbyistes, agents de pouvoir de différents niveaux au sein de l'UE ont pris l'habitude de recueillir les informations auprès des lobbyistes (consultation, audition). Si dans l'UE, le lobbying tel que défini précédemment est perçu comme une condition d'un dialogue efficace entre la société civile et les décideurs publics, en France le lobbying pose la question de la représentativité de l'intérêt porté.

### **Quelle réalité du lobbying européen pour la France ?**

La France a nettement une difficulté conceptuelle avec cette activité. Dans notre culture politique française, l'intérêt privé est sinon coupable, du moins suspect ; espérons qu'il s'agit d'une présomption simple en droit. **Notre système de démocratie représentative n'encourage pas le citoyen à aller au devant du décideur public** ; les élus, les syndicats font le relais. Par ailleurs, la culture des grands corps ne nous aide pas à accepter cette notion de recours direct, d'intervention sans relais officiel pratiquée dans l'UE. Une grande partie du lobbying est le fait de réseaux de solidarité des Grandes Ecoles et des grands corps administratifs et techniques. **Or l'échelon européen est par nature moins sensible aux réseaux.** La mobilité demeure forte à Bruxelles : 5 ans en moyenne pour un député ou un assistant parlementaire, 3 à 5 ans pour un délégué d'entreprise ou détaché d'administration nationale. La rotation relativement rapide des personnes en place contribue à priver de pérennité les réseaux personnels. À Bruxelles, la logique de la compétence prime sur la logique de réseaux.

**Dans un contexte d'interrogation sur l'influence de la France au sein de l'Union européenne, force est de constater que la France n'est pas bien armée pour faire entendre ses intérêts à Bruxelles.** La Représentation Permanente de la France auprès de l'Union européenne s'efforce depuis quelques années de nouer des relations plus étroites avec les entreprises françaises ou les think tank représentés à Bruxelles, notamment avec le Cercle des Délégués Permanents Français et fait un travail de grande qualité ; les grandes entreprises ont désormais le réflexe bruxellois. Mais les fédérations professionnelles ne sont pas toutes bien conscientes des enjeux, de même que les PME ou la société civile dans son ensemble. L'APPRENTISSAGE est DIFFICILE : la prise de conscience du caractère complexe et multiforme de la prise de pouvoir dans l'UE, fait réaliser que le lobbying ne peut se résumer à un appui politique. Il faut être technique et tendre vers l'intérêt général européen. Dans cette perspective, la tendance française à utiliser l'idéologie nous dessert. **Un argumentaire, des faits, des propositions pèsent davantage qu'un plaidoyer en faveur de grands principes.** La scission qui existe de fait - entre ceux qui se sont appropriés l'UE et la vivent : fonctionnaires de la RP, députés au PE, lobbyistes de cabinets ou détachés de leurs entreprises, ONG ...- et leur base nationale : fonctionnaires du gouvernement central, députés de l'AN, direction des sociétés... est particulièrement prégnante en France. **ON N'A PAS BIEN COMPRIS, OU PAS ENCORE ADMIS LA LOGIQUE DE FONCTIONNEMENT DE L'EUROPE**

### **Y a-t-il un profil idéal de lobbyiste ?**

Certes non, nous l'avons évoqué il y a plusieurs types d'acteurs du lobbying. Leur point commun étant qu'ils doivent avoir une démarche d'analyse juridique, économique, stratégique,



et le souci de communication. En outre, ils sont supposés obéir à des règles d'éthique professionnelle, qui le plus souvent sont élaborées par les professionnels eux-mêmes dans le souci de conserver la confiance des clients et des institutions. Ainsi, bien que cette profession reste non réglementée à échelle européenne et diversement à échelle nationale, les résultats de la réflexion initiée par l'équipe du Commissaire Kallas<sup>1</sup> semblent renvoyer la balle aux professionnels en proposant un code éthique et des règles de transparence (enregistrement) plutôt qu'une législation.

Il faut devenir professionnel et européen!

Viviane De Beaufort

---

<sup>1</sup> *Towards a reinforced culture of consultation and dialogue – General principles ad minimum standards for consultation of interested parties by the Commission, COM(2002)704 final.*