



A quelles fins les États étrangers à l'UE25 utilisent-ils le lobbying dans les instances communautaires ?

Mémoire de géopolitique
de l'Ingénieur en Chef des Études et Techniques d'Armement Jean-Marie BERGEAUD
dans le cadre du séminaire « Géopolitique de l'Europe »

Directeur : Monsieur Pierre Verluise

Avril 2004

Il devrait y avoir en toute constitution un centre de résistance contre le pouvoir prédominant, et, par conséquent, dans une constitution démocratique, un moyen de résistance contre la démocratie.

(There should be, in every polity, a centre of resistance to the predominant power in the constitution - and in a democratic constitution, therefore, a nucleus of resistance to the democracy.)

John Stuart Mill (Considerations on the Representative Government, XIII)

SOMMAIRE

Introduction

Le lobbying, un instrument du pluralisme

L'Union Européenne à 25 : une cible idéale

Conclusion

Annexe 1 : Compléments, cartes et tableaux

Annexe 2 : Tables

Bibliographie

Nota : Les références entre crochets ([x]) renvoient à la bibliographie.

Introduction

Le 1^{er} mai 2004, la construction Européenne a franchi une nouvelle étape essentielle dans son développement. L'intégration de dix nouveaux pays a fait passer la population européenne de près de 380 millions d'habitants à un peu plus de 450 millions d'habitants. Ce nouvel ensemble, résultat transitoire d'une recomposition de l'espace européen, avec un PIB de près de 10 000 milliards d'euros représente un enjeu politique et commercial majeur sur l'échiquier mondial.

Cette recomposition qui ne se limite pas à l'Europe, a été identifiée depuis une vingtaine d'années par les économistes, géographes ou politologues comme un phénomène beaucoup plus global. C'est ce que Georges Benko ([18]) appelle le « glissement d'échelle » ou la recomposition des espaces. Du classique modèle de société partant du régional (local ou infranational) vers le national puis le supranational (unions économiques) et enfin vers le mondial, le glissement d'échelle s'explique par la dilution du national dans le renforcement des unités territoriales de niveau régional. Ce glissement d'échelle a un corollaire : la redistribution des cercles décisionnels, ceci conférant une dimension géopolitique à cette mutation.

L'Union européenne est aussi le résultat d'un long processus d'intégration de pays de traditions historiques et politiques multiples. Basée sur une dynamique très technique, on associe souvent à la construction européenne un déficit démocratique favorisant l'essor d'« euro-technocrates », seuls capables de comprendre et utiliser les outils institutionnels. Jean Monet lui-même ([28]) pensait que l'Europe, comme confédération supranationale devait abolir la politique au profit de la compétence et de l'indépendance. Une telle perception devait interdire aux hommes politiques l'accès à l'administration de l'Europe. En effet, ceux-ci étant par nature dépendants puisqu'ils représentent un électorat, ne sont pas nécessairement compétents dans tous les domaines car leur ambition est d'être élu, le critère de compétence étant laissé à la libre appréciation de l'électeur. Cette vision porte en elle-même les gènes d'une mutation des institutions car on ne peut imaginer qu'une population de mieux en mieux formée, circulant sans limites dans un vaste espace de la dimension d'un continent basé sur des principes économiques communs, puisse accepter, comme Saint-Simon, que les instances décisionnelles se consacrent plus à l'administration des choses plutôt qu'au gouvernement des personnes. L'Europe doit donc évoluer vers plus de démocratie, et ce, en ouvrant les portes à la négociation politique.

Les structures institutionnelles européennes sont donc encore en construction. Des étapes majeures comme la simple définition du poids politique du citoyen de tel ou tel pays ne sont pas encore consolidées. Le très controversé¹ Traité de Nice est considéré par la plupart des citoyens européens comme un mauvais compromis lié à la nécessité de combler le vide qu'aurait créé le passage à 25 sans règles prévoyant le fonctionnement des institutions. Le traité constitutionnel,

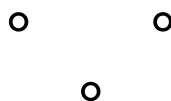
¹ www.fenetreeurope.com/actu/2001/a_713.htm

censé établir une nouvelle base, s'il est accepté et ratifié par l'ensemble des pays de l'UE25 ne remplacera le *modus vivendi* trouvé lors du traité de Nice qu'en novembre 2006. L'Europe, sans véritable assise politique peine ainsi à définir ses objectifs entre une augmentation de son rôle de puissance dans un monde de plus en plus imprévisible ou une extension territoriale de « l'atlantique à l'Oural » (en incluant la Turquie) pour augmenter son potentiel économique vis-à-vis de l'euro consommateur.

Associée au glissement d'échelle, l'Europe en construction institutionnelle et politique est la cible idéale de tout acteur visant à développer son influence politique ou économique. Une véritable opportunité stratégique est ouverte pour les pays, organisations, groupements ou simples passionnés de politique voulant apporter leur concours à la définition des principes qui gouverneront près de 500 millions de personnes. Bien entendu cette fenêtre ne peut concerner les principes fondamentaux déjà reconnus par les pays membres de l'UE25 comme les droits de l'homme, la démocratie ou la convergence économique mais plutôt leur corrélat comme la citoyenneté, la représentativité ou l'ouverture au commerce.

Sur un modèle anglo-saxon, cet intérêt stratégique a permis le développement de groupes de pression, les lobbyistes, en prise directe avec les institutions européennes. Avec plus de 3 000 groupes d'intérêts enregistrés et plus de 10 000 lobbyistes à Bruxelles dénombrés par la Commission européenne ([19]) -contre plus de 20 000 auprès du Congrès américain-, les groupes de pression représentent un véritable centre de pouvoir. Soumis à une réglementation, ils permettent aux décideurs de bénéficier d'une expertise et offrent à leurs membres un accès aux structures décisionnelles européennes. Mieux encore, ils peuvent influencer les évolutions réglementaires permettant leur meilleure intégration aux cénacles des gouvernants. Ce vaste espace d'influence ouvre des potentialités d'actions qui partent de l'intérêt personnel vers les impératifs commerciaux de grandes entreprises multinationales et, dans le domaine politique, de préoccupations liés à des pouvoirs intra ou interétatiques pour les pays de l'UE jusqu'à des efforts ciblés visant à utiliser un pouvoir trans-étatique pour s'approcher d'un effet final recherché réfléchi et parfaitement identifié.

Après une étude du lobbying, des forces qui l'animent, de ses moyens et modes d'actions et enfin de son emprise, une analyse géopolitique des enjeux de puissance suscités par l'UE25 devra permettre, au travers de quelques exemples, de comprendre à quelles fins, les pays étranger à l'UE25 utilisent le lobbying dans les instances communautaires. Cette étude se limitera aux aspects ouverts du lobbying à l'exclusion de la corruption qui relève d'un autre mode d'action.



Le lobbying, un instrument du pluralisme

Vers une démocratie mondialisée ?

1. Genèse du lobbying européen

Selon Hakan Hanli ([21]-1), Charles Gravier, comte de Vergennes, l'un des artisans de l'indépendance américaine, est réputé être le premier lobbyiste. Même s'il est délicat de revendiquer une paternité dans l'utilisation de groupes de pression pour faire évoluer les réglementations, c'est bien la construction des États-Unis qui permet de formaliser ce concept. La base de la pensée américaine, inscrite dans la Constitution de 1788, est fondée sur le pluralisme politique. Ainsi Bertrand Vayssière ([14]) constate que « pour éviter la tyrannie de la majorité, le modèle fédéral doit permettre d'étendre la sphère publique à une multiplicité d'intérêts contradictoires qui peuvent ainsi s'exprimer ». C'est pourquoi le premier amendement de la constitution américaine de 1791 garantit la liberté d'expression, d'assemblée et le droit de requête auprès du gouvernement. Cette approche est le fondement légal du lobbying.

Ceci s'oppose à la vision de Jean-Jacques Rousseau ([13]) qui ne voit pas de conciliation possible dans la durée entre l'intérêt général et l'intérêt particulier : « En effet, s'il n'est pas impossible qu'une volonté particulière s'accorde sur quelque point avec la volonté générale, il est impossible au moins que cet accord soit durable et constant ; car la volonté particulière tend, par nature, aux préférences, et la volonté générale à l'égalité ». Cette approche culturelle a établi en Europe une véritable scission sur la perception du pouvoir que représentent les groupes de pression. Schématiquement les pays de droit coutumier ont une vue bienveillante de leurs actions quand les pays de droit romain ont une perception neutre (Allemagne/France) voire hostile à l'expression ouverte de l'influence.

L'évolution des méthodes de prise de décision, où le citoyen occupe une place centrale d'initiateur et de censeur, oblige donc les pays de droit romain à faire évoluer leur mentalité. Ainsi, à la vision dirigiste française (illustré par le controversé mais évocateur « l'État c'est moi » attribué à Louis XIV) conduisant aux arbitrages, doit se substituer une approche consensuelle liée à la concertation et la consultation. C'est l'ouverture à l'expression des groupes de pression.

Aux États-Unis, le lobbying est bien encadré. Le 'Public Disclosure Act' promulgué par l'administration Clinton en 1995 étend les règles promulguées par l'administration Roosevelt au lendemain de la seconde guerre mondiale : les 'Federal Regulation of Lobbying Act' (1946). Par ces lois, les lobbyistes sont enregistrés. Ils doivent respecter un code de conduite et doivent fournir au congrès des comptes-rendus accessibles à tous sur leurs activités. Ainsi, les lobbyistes apportent une interprétation experte des thèmes traités, vision qui peut s'avérer particulièrement nécessaire dans une hypothétique fédération d'états nations.

L'UE s'est inspirée de ces règles pour définir une structure réglementaire encore plus complète. Dès 1989, le député socialiste néerlandais Alman Metten, par une question écrite, lançait le processus d'encadrement législatif des groupes de pression. Comme tous les processus européens, celui-ci s'est inscrit dans la durée : le rapport sur un code de conduite et d'enregistrement des lobbyistes demandé au député belge Marc Galle (auteur, selon [21] p2², de « La Turquie vers l'Europe ») n'a pas été discuté en session plénière mais à débouché le 3/10/1992 sur une recommandation réclamant la création d'un registre public, la mise en place d'un code de conduite et l'attribution de privilèges aux lobbyistes enregistrés (laissez-passer, documents à prix coûtant, accès à la bibliothèque). En 1994, le travailliste britannique Glyn Ford et l'UDF français Jean-Thomas Nordmann furent chargés de présenter un rapport régulant le lobbying. Il fut adopté en juillet 1996. Il inclut un registre de déclaration des sommes excédant 1000 euros (Écus) par an versés aux parlementaires. En 1997, le Parlement européen dans son règlement intérieur a défini 7 principes régulant l'activité de lobbyistes dûment accrédités. La prochaine étape réglementaire sera vraisemblablement l'obligation d'une déclaration de patrimoine permettant de garantir l'origine de la variation de patrimoine des parlementaires.

2. Qu'est-ce que le lobbying ?

Les actions de lobbying, traduit en français par les actions de « groupes de pression », ne peuvent se limiter selon Jean Meynaud ([9]) à l'expression des « multiples interventions effectuées sur les pouvoirs publics en vue d'obtenir l'octroi d'avantages matériels ou le soutien de positions idéologiques ». Il constate ainsi, dès 1962, que « la définition soulève autant de problèmes qu'elle contient de mots ». Jacques A. Basso ([1]) après une analyse exhaustive de la nature, de l'action et du contrôle des groupes de pression, conclut que leur essor modifie le système démocratique lui-même : « Le rapport entre l'État et certains groupes puissants ou privilégiés (mais tout groupe cherche à acquérir ce double statut !) remplace, ou est en train de remplacer, le rapport entre citoyen et Parlement comme une des bases du système politique occidental ». Ainsi dans les années 1980, une définition non exhaustive du lobbying aurait pu être : « influence qu'exerce des groupes de personnes sur l'État afin d'obtenir des avantages économiques ou idéologiques ».

Une définition plus moderne est basée sur l'évolution étymologique du mot. "Lobby" signifie à l'origine "une allée couverte dans un monastère", puis "couloir" et enfin le hall d'un hôtel. Par extension, on peut voir dans ce mot l'expression des couloirs du Parlement ce qui nous ramène aux groupes d'influence. Ainsi le dictionnaire Larousse donne la définition suivante : « structure dont se dote une communauté aux intérêts ou convictions semblables pour influencer les pouvoirs publics à son avantage ». L'utilisation du mot sous sa forme verbale progressive (lobbying) qui indique une action en train de s'accomplir donne une dynamique à cette activité.

² Bien que Marc Galle ait effectivement présenté différents rapports sur les relations UE/Turquie, il n'a pas été trouvé d'autres références de cet ouvrage. La publication est-elle restée confidentielle?

Il donne naissance à un nouveau technicien compétent dans son domaine et expert dans les processus décisionnels, le lobbyiste.

Certains auteurs limitent le lobbying aux aspects économiques. L'avantage de cette distinction est de différencier les lobbyistes des syndicats qui poursuivent des objectifs sociaux. Cette partition est cependant trop restrictive. En effet, sans contre-pouvoir réglementaire, l'approche des cercles du pouvoir, que ce soit pour les syndicats ou les groupes de pression, offre des possibilités étendues aux acteurs. Ainsi pour un lobbyiste en charge d'une mission économique, il n'y a aucune raison objective pour qu'un avantage politique ou social permettant d'asseoir un succès économique ne soit pas exploité. C'est sans doute cette possibilité qui provoque la réserve de certaines institutions à l'égard du lobbying.

Dans les actions de lobbying il est nécessaire de distinguer les lobbying directs et indirects. Le lobbying direct se caractérise par les actions d'influence réalisées sans le concours de tiers, à l'occasion d'un contact personnel avec le décideur. Ses objectifs sont la collecte ou recoupement d'informations non publiées ou informelles et la communication du groupe d'intérêts vers les décideurs afin d'influencer la politique suivie. Il est basé sur l'accessibilité. Keith Richardson³ en donne une définition basée sur l'expérience: « L'accessibilité, c'est pouvoir téléphoner à Helmut Kohl pour lui recommander de lire un rapport. C'est aussi John Major téléphonant à l'ERT⁴ pour la remercier de ses points de vue ou bien déjeuner avec le Premier ministre suédois juste avant que la Suède ne se déclare sur sa candidature à la CEE » ([12]⁵).

Le lobbying indirect s'exprime par l'utilisation d'un tiers (fédération, consultant ou expert) pour la défense d'intérêts particuliers. C'est alors à ce tiers d'exercer un lobbying direct. En complément de l'approche indirecte, on peut noter la notion d'approche chorale. Celle-ci introduite par John Russel⁶ (« Normalement, il est plus efficace de ne pas tout dire ensemble mais plutôt de faire dire plus ou moins la même chose par différentes personnes aux institutions» [12]⁷) représente le mode d'action le plus efficace pour défendre des intérêts bien ciblés. Il conduit cependant à une segmentation des groupes de pression (cf. §5).

La professionnalisation du lobbying a conduit à la définition d'une méthodologie. Ses principes, détaillés en annexe 1-1, peuvent être comparés à ceux de toute activité professionnelle au sein d'une organisation nécessitant un minimum de contacts avec autrui.

³ Ex secrétaire général de l'ERT (cf § 3).

⁴ European Round Table (fondée en 1983) issue de La Business Roundtable fondée dans les années 1970 composée de plus de 200 PDG de grandes firmes basées aux États-Unis.

⁵ mentionné dans l'ouvrage comme cité par J. Hallen & R. Thoren, « Det hänger pa kontakterna », Metallarbetaren, avril 1993

⁶ Directeur des Affaires européennes de l'AmCham

⁷ propos recueillis par les auteurs de l'ouvrage le 16 décembre 1998

3. Compétition entre les instances décisionnelles et lobbying

Afin d'asseoir sa capacité à assurer la paix et le développement sur le continent européen, l'Union européenne, dans le cadre du traité de Maastricht (1990), est construite sur la base de trois piliers. Le premier, économique, inclut la santé, la culture, l'industrie, l'environnement et la politique sociale. Le second concerne la politique européenne de sécurité commune (PESC) tandis que le troisième représente l'aspect non moins fondamental de la coopération en matière de justice et de police. En raison du poids historique des nations membres de l'UE, il était en 1990 très délicat d'envisager une approche communautaire pour l'optimisation des deuxièmes et troisièmes piliers. En revanche, la volonté politique combinée à l'ouverture des frontières, la globalisation de l'économie et la mondialisation des échanges ont rendu possible et nécessaire la détermination d'un système législatif européen agissant sur le premier pilier. La figure 1 p 33 permet de comprendre le fonctionnement des 3 instances participant à ce processus, tout en identifiant les mécanismes de prise de décision.

La Commission européenne incarne l'intérêt général. Composée d'un membre par état (agissant indépendamment de sa nationalité) et placée sous l'autorité du président de la Commission, elle n'a pas de pouvoir décisionnel mais un pouvoir d'initiative. Elle exécute les décisions du Conseil ainsi que le budget et a un pouvoir de contrôle et de sanction. Elle représente l'Europe et conduit les négociations internationales. (Selon la commission [19], « il existe principalement deux types de dialogue entre la Commission et les groupes d'intérêt: par le canal des comités consultatifs et groupes d'experts qui assistent la Commission dans l'exercice de ses compétences propres ; et, de manière non structurée, sur une base *ad hoc*. La nature et l'intensité de ces contacts varient. »)

Le Conseil dispose du pouvoir de décision (art. 202). Il est composé d'un représentant de chaque état au niveau ministériel (art. 203). Il traite des sujets décidés par les chefs d'états et de gouvernement (Conseil européen sur la figure 1). Il gère directement 60% du budget. La présidence tournante est exercée pour 6 mois (le traité constitutionnel en cours de ratification passe le mandat à 30 mois). Il s'appuie sur des comités spécialisés qui représentent de véritables opportunités pour les groupes de pression. Ainsi selon [12], l'AmCham a accès au Comité des Représentants Permanents (COREPER) en étant invitée à des séances semestrielles avec ses membres.

Enfin, le Parlement, co-législateur européen (il doit adopter en termes identiques les textes proposés par le Conseil) voit son pouvoir augmenter (art 251). Il peut censurer la Commission mais n'a pas ou peu de pouvoir sur les 2èmes et 3èmes piliers. Il vote 40% du budget.

Au sein du Parlement européen, qui se veut représentatif des citoyens européens, la méthode d'élection des 732 eurodéputés ainsi que la constitution des groupes parlementaires se conjuguent à la segmentation de la politique européenne pour justifier l'importance des

lobbyistes. En effet comme le souligne B. Vayssière ([14]⁸), la représentation « devient de plus en plus hétérogène et nécessite des connaissances toujours plus complexes et techniques qui évacuent le débat politique au profit des expertises spécifiques. C'est pourquoi, les parlementaires ne rejettent absolument pas les contacts avec les lobbyistes ».

Selon M. Germain ([27]), professeur de droit, « à Bruxelles, Luxembourg et Strasbourg, les groupes de pression jouent un rôle fondamental, officiel, transparent, et ils cherchent à influencer la Commission dans son pouvoir d'initiative de même qu'ils cherchent à influencer le Parlement européen lorsque celui-ci [...] va statuer ».

4. Encadrement du lobbying européen

Selon la Commission européenne ([19]), le traité de Maastricht et la mise en œuvre du programme annexé au Livre blanc ont provoqué une forte intensification du lobbying auprès de la Commission. La nature des informations recherchées s'est spécialisée de sorte que le lobbying indirect s'est développé en parallèle de l'augmentation de la représentation d'entreprises commerciales qui offrent des services d'expertises appréciés par l'UE.

La Commission n'a pas établi de règles spécifiques à l'égard des groupes d'intérêt et revendique une impartialité de traitement des intervenants. Elle reconnaît toutefois qu'« il est parfois arrivé qu'un lobbying plus agressif soit pratiqué [et que] des écarts de conduite sont parfois observés [. Par exemple,] des lobbyistes vendent des documents de travail et des documents officiels de la Commission, se font passer publiquement pour ce qu'ils ne sont pas en utilisant les symboles de la Commission ou possèdent une carte de presse qui leur donne directement accès aux conférences et communiqués de presse » [19]. Geneviève Bertrand ([2]) reprend ces arguments dans son ouvrage en soulignant que, malgré des salaires importants devant éloigner les risques de corruption et la création de l'OLAF⁹, les moyens de contrôler l'argent public sont insuffisants.

C'est donc plus sur la base de recommandations que de contraintes que l'UE tente de moraliser le lobbying. Les principes suivants, pas tant éloignés de la philosophie de Leibniz et de Wolf, en sont la base:

- préserver le caractère ouvert des relations entre la Commission et les groupes d'intérêt, en adhérant au principe d'une administration ouverte ;
- garantir l'égalité de traitement de tous les groupes d'intérêt, de sorte qu'aucune partie intéressée, quelle que soit sa taille ou sa surface financière, ne se voit refuser la possibilité d'être entendue par elle ;

⁸ p73

⁹ Office de lutte contre la fraude

- faire en sorte que les fonctionnaires et agents de la Commission, lorsqu'ils ont des contacts avec des représentants de groupes d'intérêt, sachent exactement qui est qui et qui fait quoi ;
- veiller à ce que la Commission, bien qu'elle puisse suivre sa propre approche à l'égard des groupes d'intérêt, reste ouverte à la possibilité de définir, en la matière, une ligne commune avec d'autres institutions de la Communauté européenne.

A ce titre, la Commission a créé une base de données baptisée « CONECCS » accessible depuis le site de la Commission¹⁰ qui n'inclue cependant pas les groupes à objectifs commerciaux mais vise à mieux informer les fonctionnaires de l'existence de ces structures. De plus, la Commission a établi le 13 décembre 2000 un code de bonne conduite administrative à destination de son personnel.

Le Parlement européen a émis, le 3 octobre 1992, une recommandation pour l'établissement de règles régissant la représentation des groupes d'intérêt au Parlement européen (registre, code de conduite, droits liés à l'enregistrement tels que l'accès au Parlement européen et à ses documents et procédure en vue de garantir le respect des règles). La revue 'L'Européenne' ([23]) décrit la mise en place de ces recommandations :

- un registre consultable¹¹ rassemble les groupes d'intérêts accrédités
- une fois enregistrés, les représentants des groupes de pression qui souhaitent accéder régulièrement aux locaux du Parlement peuvent demander la délivrance d'un laissez-passer nominatif à renouveler chaque année.

Le Conseil refuse de communiquer sur ses propres actions. A titre d'exemple, directement interrogé sur le lobbying, celui-ci répond qu' « il n'est absolument pas concerné par des actions potentielles de lobbying, car ce sont les États Membres eux-mêmes qui prennent les décisions lors de réunions des diverses instances de concertation ». Même si la Commission déclare sur son site¹² que «des contacts ont [...] été pris avec d'autres institutions de la Communauté (Parlement européen et Conseil des ministres) et avec le Comité économique et social au sujet de leurs relations avec les groupes d'intérêt», cette question reste sans réponse. L'évocation des pressions US contre la levée par l'UE de l'embargo chinois sur les armes lors du sommet de début décembre 2004 ne provoque pas plus de réactions¹³ (cet exemple est détaillées en 2^{ème} partie-§ 8).

Enfin, comme toute action de l'Union européenne en matière d'établissement de procédures, certains groupes de pression se sont émus de ces débuts d'encadrement. Ainsi, selon

¹⁰ http://europa.eu.int/comm/civil_society/coneccs/index_fr.htm

¹¹ <http://www2.europarl.eu.int/lobby/lobby.jsp>

¹² http://europa.eu.int/comm/secretariat_general/sgc/lobbies/communication/groupint_fr.htm

¹³ Contact avec la DG F - Information au public - Secrétariat Général du Conseil de l'Union européenne. On notera cependant, selon la traditionnelle réserve, que ces informations ne «peuvent en aucun cas être considérées comme une position officielle du Conseil ».

L'Européenne ([23]), dans une lettre ouverte, un collectif d'une cinquantaine d'ONG¹⁴, appelle le 25/10/2004 le président de la Commission à agir pour limiter l'influence excessive des groupes d'intérêts économiques auprès des institutions européennes. En effet, selon ces ONG, l'omniprésence et l'influence des groupements d'intérêts économiques à Bruxelles sont susceptibles de remettre en cause la crédibilité démocratique des institutions européennes. Le collectif dénonce de plus le 'pantouflage' de hauts fonctionnaires qui après avoir occupé de hautes responsabilités au sein des institutions passent directement, sans période probatoire, de la défense de l'intérêt collectif à celle d'intérêts économiques particuliers. Elle cite notamment l'ancien Commissaire européen au Commerce, Sir Leon Brittan, désormais conseiller au cabinet juridique Herbert Smith et vice-président de la banque d'affaires UBS Warburg. En réponse, le 26/10/2004 (soit le lendemain de la publication de l'appel des ONG), un collectif de groupement d'intérêts économique¹⁵ favorable à l'autorégulation de la profession, s'est formellement opposé à toute idée d'accréditation auprès de la Commission. Celle-ci bénéficie ainsi de l'expression de points de vue opposés exprimés par les intéressés. N'est-ce pas une démarche transparente ?

5. Le modèle européen du lobbying (segmentation) et typologie du lobbying

Les mécanismes de prises de décision de l'UE25 (cf. § 3) ainsi que l'interdépendance entre la structure des groupes de pression et l'organisation de l'UE permettent de définir un modèle européen du lobbying et sa typologie. Ce modèle est basé d'une part sur l'hétérogénéité des traditions culturelles des pays membre de l'UE et, d'autre part, sur la segmentation des activités permettant une meilleure adéquation entre l'organisation du recueil de l'information et son exploitation pour atteindre l'effet recherché.

Nous avons évoqué au § 1 l'influence des traditions juridiques sur la perception citoyenne du lobbying. Dans son rapport à l'assemblée nationale française ([16] p8), M. Floch évoque, à propos de la France, « le choc des cultures, [...] celui de notre frein culturel à l'égard du lobbying souvent considéré comme une activité suspecte voire contraire à l'éthique ». Il souligne aussi qu'« à Bruxelles, le lobbying est une activité transparente et encadrée par des règles déontologiques. Bruxelles est devenue la capitale mondiale du lobbying ». Pour tout acteur impliqué dans les processus européens, la notion de groupe de pression est donc devenu incontournable.

Par définition, l'exercice du lobbying doit être proche du centre de pouvoir visé. Dans une structure tricéphale (Parlement, Conseil, Commission), on assiste à une juxtaposition des formules traditionnelles de décision. A côté d'une structure interétatique que représente le Conseil recherchant l'équilibre des forces politiques, le pouvoir d'initiative conféré à la Commission (organe non élu, donc moins sensible à la conjoncture politique des états membres)

¹⁴ Ce collectif, le Corporate Europe Observatory (CEO) a pour membre ATTAC, les Amis de la terre ou encore Greenpeace pour les ONG les plus connues

¹⁵ Le SEAP (Society of European Affairs Professionals)

a conduit à une évolution des méthodes d'influence très éloignées du modèle corporatiste dont le domaine d'action était la démocratie parlementaire. On assiste alors à une spécialisation et une localisation par domaine d'intérêt des actions d'influence.

La figure 2 p 34 montre que la grande majorité des groupes de pression est constituée d'associations commerciales, mondiales, et de bureaux de conseils pouvant intervenir soit pour des motifs commerciaux soit pour des motifs politiques. Le faible poids des 'think tanks' (1%) ne doit cependant pas être négligé dans la mesure où ils apparaissent très crédibles aux instances décisionnelles. Ils représentent un véritable outil d'orientation pour les acteurs européens déroutés par la complexité des structures et l'ampleur des tâches¹⁶.

Les groupes d'intérêts représentent une source importante de renseignements, études et recommandations à une administration éloignée du citoyen et manquant de personnel (cf. §3). Ils peuvent ainsi se substituer à une inexistante base citoyenne de la Commission. Il existe de nombreux ouvrages détaillant leurs caractéristiques. Pour une analyse claire et synthétique, on pourra se reporter à l'ouvrage de Bertrand Vayssière [14]. De même, avec une vision plus engagée mais très bien documentée, l'ouvrage Europe Inc. [12], décrit le fonctionnement et les réalisations des principaux groupes de pression. Nous nous contenterons ici de détailler quelques exemples afin de mieux comprendre la puissance, et peut-être le pouvoir, acquis par ces groupes.

L'ERT déjà évoquée au § 2 aurait vu son influence devenir déterminante sous la présidence Delors. Elle compte aujourd'hui 46 membres, ceux-ci étant les principaux chefs d'entreprise européennes (l'appendice 3 de [12] donne la liste complète, citons seulement pour la France : J.L. Beffat - Saint-Gobain, Bertrand Collomb - Lafarge, Thierry Desmarest - Total, Jean-René Fourtou - Rhône-Poulenc, Alain Joly - Air Liquide, Jérôme Monod - Lyonnaise des Eaux-Dumez, Franck Riboud - Danone, Louis Schweitzer - Renault). Il est à noter qu'en raison de la fongibilité des milieux industriels et politiques, de nombreux industriels deviennent chargés de mission au profit de politique de premier ordre¹⁷ ou même que d'ex-commissaires européens se tournent vers les milieux industriels après leur passage à Bruxelles.

Selon les auteurs d'Europe Inc. [12], les orientations principales de la Commission européenne portent depuis cette présidence la marque de l'ERT, qu'il s'agisse de la monnaie unique, du réseau de transport européen ou de la politique sociale et économique. L'action de la Table ronde des industriels a été particulièrement importante lors des négociations sur le traité de Maastricht, les délégués de celle-ci rencontrant régulièrement des membres de la Commission. Depuis 1985, l'instauration de la monnaie unique était une de ses grandes priorités. C'est donc avec des objectifs concrets que l'ERT a réussi à nouer des contacts suffisamment forts avec les

¹⁶ Sur l'influence des think tanks et plus particulièrement sur l'influence française en leur sein, on pourra se référer au rapport [20] qui propose des propositions concrètes pour renforcer l'influence française à Bruxelles. De plus le site www.rpfrance-ue.org met à disposition un annuaire des think tanks régulièrement mis à jour et propose un point de contact au sein de la représentation permanente.

¹⁷ On citera par exemple le rapport du 15/01/2005 de Jean-Louis Beffa, PDG de Saint-Gobain, au Président Chirac : « Pour une nouvelle politique industrielle » (www.rapport-jeanlouisbeffa.com)

acteurs européens pour promouvoir un objectif jugé stratégique par ses membres. Il faut aussi constater que l'adoption de l'euro, obtenue malgré l'opposition de nombreuses personnalités politiques, syndicales ou universitaire a, avec le temps, rallié beaucoup de ces opposants.

L'union des confédérations industrielles et patronales européennes (UNICE), autre institution de lobbying au profit d'industriels européens, représentant 33 fédérations d'employeurs de l'UE25, a aussi obtenu de nombreux résultats positifs. L'AmCham¹⁸, travaillant en étroite collaboration avec l'ERT et l'UNICE est alors une véritable machine à analyser les évolutions institutionnelles. Sa mission est de surveiller les politiques et les mécanismes de l'UE, de fournir à ses membres des renseignements fiables, d'apporter une participation constructive au processus législatif, de faciliter la résolution des problèmes entre l'Union européenne et les États-Unis et de « jouer un rôle » dans la meilleure compréhension des positions de l'UE et des États-Unis dans les sujets commerciaux¹⁹.

Par ces quelques exemples, on peut voir que le lobbying est particulièrement utilisé dans les instances européennes à des fins commerciales. Le développement de la mondialisation des échanges économiques en est son corollaire.

6. Mondialisation et lobbying

L'influence nécessite le contact. Pour faire évoluer la position d'autrui *-a fortiori* d'un décideur- il est nécessaire d'échanger, de dialoguer, de comprendre, d'argumenter c'est-à-dire de construire la solution correspondant au but à atteindre. De toute évidence une telle démarche nécessite un ou des vecteurs d'échange communs. Les vecteurs concernés sont en premier lieu une langue mais aussi un moyen d'échange (or, monnaie, ...), un outil de transport (bateau, route, air). Viennent ensuite des règles de comportement permettant l'échange intellectuel ou matériel. C'est ainsi que peuvent se définir les ingrédients de la mondialisation, phénomène existant depuis plusieurs millénaires. Aymeric Chauprade dans son ouvrage [4] a consacré un chapitre entier à la thalassocratie phénicienne qui, dès 900 av. J.C., utilisait ces outils d'échange. Le développement des routes commerciales a ainsi favorisé la mondialisation tout en définissant des critères d'interdépendance des peuples. Ce phénomène puisant ses racines dans l'histoire est aujourd'hui étroitement associé au pouvoir. Il est donc nécessaire d'identifier ses sources et moyens.

Comme l'alphabet des Phéniciens a défini une référence d'échange, l'anglais est devenu incontournable. Les populations bénéficiant de la facilité des échanges ont dû, *volens nolens*,

¹⁸ comité européen des Chambres américaines de commerce

¹⁹ Extrait de la charte de l'AmCham EU: "The American Chamber of Commerce to the European Union (AmCham EU) is the voice of companies of American parentage committed to Europe towards the institutions and governments of the European Union. It aims to ensure an optimum business and investment climate in Europe. AmCham EU facilitates the resolution of EU – US issues that impact business and plays a role in creating better understanding of EU and US positions on business matters. Total US investment in Europe amounts to \$850 billion, and currently supports over 3.5 million jobs".

apprendre les rudiments de ce vecteur. La constatation de ce qu'il reste des lois Toubon (94-665 du 4/08/1994) imposant la langue française dans le domaine des sciences, du commerce et de l'industrie prouve la puissance de ce phénomène. L'anglais a donc pu s'imposer car il est simple d'en maîtriser les rudiments, mais aussi, car il est le vecteur d'échange de la première puissance mondiale.

La monnaie est un deuxième facteur 'mondialisateur'. Elle est l'objet de toutes les attentions du monde politique et économique. Elle représente le moyen d'échange par excellence. Une fois son assise rendue crédible (ce fût autrefois la parité avec l'or), la monnaie permet l'échange de matériel, d'idée et d'influence. Elle est à ce titre souvent incriminée dans les recherches de motivations des décisions. D'aucun ont, par exemple, tenté d'expliquer les raisons de l'intervention américaine dans la seconde guerre du Golfe par l'intention qu'avait Saddam Hussein de choisir l'euro comme unité pour les ventes de pétrole irakien. En effet, une telle décision aurait *de facto* positionné l'euro comme unité d'échange mondiale et ce détrônant le dollar. Les conséquences immédiates auraient été une demande massive d'euros et une revente dans les mêmes proportions de dollars. Ainsi le financement de l'abyssale dette américaine n'aurait plus été possible conduisant à la possibilité de faillite de cette économie. Les États-unis pouvaient-ils prendre ce risque ?

Aymeric Chauprade a démontré ([4]-p804) que l'« on ne peut pas opposer un monde transnational à un monde étatique et dire que l'un va supplanter l'autre, tout simplement parce que le fait transnational et le fait étatique sont consubstantiels ». De même dans cet ouvrage, il dénonce 5 erreurs de la thèse mondialiste pour prouver que l'État est, et sera, « la forme politique dominante ». Sa conclusion, résultat d'une démonstration étayée d'exemples, « les États traversent les siècles, tandis que les firmes multinationales et les individus traversent l'histoire aussi vite que des comètes » permet de relativiser le message de la mondialisation mais les symptômes demeurent.

Puisque la mondialisation n'est pas la conséquence de la déliquescence des États, elle est peut-être l'expression de l'intérêt d'un État ou groupe d'États y voyant la possibilité de développer leur puissance. Pour éviter qu'une trop forte divergence dans l'évolution de puissance des états ne provoque l'émergence de contre-réactions destructives au même titre que l'équilibre des forces maintenait une Europe géographiquement stable ([7]²⁰) jusqu'à ce que l'affirmation de la suprématie allemande ne conduise à l'abolition de son modèle, l'aspect mondial de l'économie et des relations politiques pourrait n'être que la partie visible de l'hyper puissance d'un état ou groupe d'état. Ainsi, de par ce qu'ils perçoivent, si tous les pays ont l'illusion de pouvoir accéder à l'eldorado (ou un eldorado) par la possibilité d'échange qu'offre la mondialisation, ils ne chercheront pas à s'opposer à l'accaparement des richesses par l'un

²⁰L'analyse géopolitique d'Henry Kissinger sur l'Europe du XVII^{ème} au XX^{ème} siècle est particulièrement intéressante à rapprocher de la mondialisation décrite par A. Nonjon dans l'ouvrage [11].

d'entre eux. Dans cette hypothèse, il est de la plus haute importance, pour l'État dépositaire d'une hyper puissance, de maintenir les mailles du filet des relations économiques cohérentes avec ses objectifs de puissance. Puisqu'il s'agit d'un domaine qui doit rester insaisissable ou masqué, l'influence que peuvent exercer des groupements intellectuels, économiques ou politiques est l'outil idéal de la mondialisation.

Comme le constate Alain Nonjon ([11]), la mondialisation a donc un guide. Ce sont les États-Unis. Ils œuvrent pour développer leur puissance et maintenir leur style de vie. Leurs actions utilisent l'assise culturelle du pays qui permet sans altérer les principes messianiques de sa démocratie de garantir le développement de leurs valeurs. Dans cette approche les pays alliés ne sont pas rejetés.

7. De la légalité à la légitimité

Schématiquement, le monde peut-être divisé en deux groupes caractérisé par le PIB par habitant. Le groupe des pays dits riches (1/5 du monde) est composé, en moyenne et avec de grandes diversités, de pays 500 fois plus riches qu'un pays du groupe des pays pauvres. Ce différentiel, évalué à 8 fois au Moyen-Âge par le Général Bezacier²¹, n'est plus supportable et représente un potentiel d'agression du faible au fort non négligeable. De plus, ces agresseurs potentiels ont, comme le montre l'évolution du terrorisme, développés des réponses à la force technologique des pays riches. Quand leurs systèmes de défense sophistiqués sont basés sur des capteurs ultra performants communiquant l'information en temps réel, la subversion dispose du temps (le renouvellement politique des démocraties soumis à la pression des groupes d'influence est de l'ordre de la décade) et a investi les métropoles où les avantages technologiques sont réduits au minimum.

Face à cette menace, les nations occidentales ont développé un concept permettant d'intervenir à la source. Les dispositifs légaux, différents suivant les pays, ne permettant plus de contenir la menace, la légitimité est devenue l'argument décisif en même temps que l'ultime rempart au droit du plus fort. Ainsi du mesurable et observable basé sur des faits et des preuves, la société a évolué vers le légitime concrétisé par le devoir d'ingérence et la guerre préventive. Cette notion de légitimité permet de donner une raison logique à tout engagement. Mais la légitimité est basée sur la perception d'une situation dépendante d'un contexte, elle ne peut être démontrée (si non qu'*a posteriori*) et peut être le résultat d'une analyse parcellaire d'une situation (cf. §8). Cette approche est particulièrement favorable aux groupes de pression qui n'ont plus à démontrer mais à 'porter à l'attention de...'.

²¹ Conférence prononcée le 21/01/05 par le GDI Bezacier, chef du centre de doctrine d'emploi des forces de l'armée de terre.

8. Le rôle de l'opinion publique

La définition du lobbying nous a permis d'évoquer le mode indirect qui utilise un tiers pour développer des intérêts particuliers. Ce mode s'applique parfaitement à tout organe capable d'influencer les décisions par l'expression de souhait ou recommandation. Alors que l'homme politique cherche à être réélu, l'opinion publique peut être ce vecteur d'influence.

Lorsque l'on évoque l'opinion publique, agrégat par essence vague, on fait plus ou moins directement référence à une sorte de conscience collective qui serait une synthèse très réductrice de la pensée des individualités qui la compose. Cette synthèse, déterminée et évaluée en temps réel par les instituts de sondages qui en font des 'photographies' -et l'on connaît l'influence de la mesure sur l'élément mesuré-, représente le baromètre de l'éligibilité des hommes politiques et de la validité des messages qu'ils distribuent. Ainsi celui qui peut influencer l'opinion publique peut influencer la décision politique. Réciproquement, le politique qui par sa communication obtient le soutien de l'opinion, voit sa légitimité confirmée et sa politique renforcée. L'opinion joue donc un rôle déterminant dans la mesure où elle peut influencer le décideur et peut être le vecteur de légitimité ou de rejet du décideur.

Les moyens d'influence voire de contrôle de l'opinion publique en Europe occidentale, hier représentés par les prêches des prêtres, sont à l'ère de l'information mondiale principalement détenus par les *mass media*. Ce contre-pouvoir apte à faire ou défaire des gouvernements ou des chefs d'états, bien que basé sur l'éthique d'une profession, ne dispose pas de structure de contrôle ou d'auto contrôle. Ainsi, et les dictateurs de tous ordres ne l'ont jamais négligé, l'influence que l'on peut exercer sur l'information ou les groupes d'information contribue au renforcement de son pouvoir ou de ses intérêts. Obtenir le soutien d'un groupe de communication pour la défense d'une certaine idéologie peut ainsi devenir déterminant. A ce titre entre autres facteurs, on peut se demander si l'influence de 'FOX news' sur l'opinion américaine n'a pas contribué au décalage de la perception de certains pays européens quant à la nécessité de la seconde guerre du Golfe.

L'irruption des media dans la prise de décision a considérablement influencé la notion de légitimité devenue le fondement de l'action (voir § 7). Alors que de plus en plus le monde riche doit se protéger contre des agressions majeures, une image choc peut-être fédératrice de la perception de légitimité. L'éprouvette exhibée par Collin Powell à l'ONU (geste repris par l'ensemble des medias), censée contenir la preuve *irréfutable* de la réalité du programme irakien de développement d'armes de destruction massive n'a-t-il pas été le fondement de la légitime action de la coalition dans la seconde guerre du Golfe ? Aujourd'hui, les objectifs militaires de la coalition ayant été atteints, le caractère douteux de cette légitimité a-t-il une importance ?

Ainsi, encore une fois, des groupements bien structurés utilisant les ressources de la démocratie (existence de forum d'idées), l'évolution des consciences (c'est la légitimité que l'on

recherche plus que la légalité) et la capacité de communiquer par l'omniprésence des medias ont tous les atouts pour tenter de faire évoluer la société dans la direction qui les favorise.

9. Diasporas, sectes, des organes d'influence

Selon Hakan Hanli ([21]) « les décisions sur l'immigration ne sont pas prises dans les pays concernés mais à Washington et Bruxelles. Les diasporas turques ont seulement récemment commencé à comprendre l'importance de ce fait. L'attitude de précaution envers les immigrés et le souhait de la Turquie de 'guider comme l'on contrôle' peut avoir des effets négatifs. Mais les immigrés d'origine turque sont fidèles à leur pays et ils l'aiment. Il sera alors intéressant de leur faire confiance et d'appuyer leurs activités de diaspora ».

De même les rassemblements d'expatriés restant en relation pour s'informer et agir sur les acteurs de leurs intérêts représentent par définition les meilleurs lobbyistes de leur cause. Ainsi les diasporas sont un véritable réservoir pour les groupes de pression.

Les sectes représentent des communautés de personnes partageant un même idéal. Comme la mondialisation (cf. §6), ce phénomène n'est pas nouveau mais il profite de l'accélération des capacités de communication et de transport. Que se soit par des suicides collectifs ou par des actions visant à des destructions massives comme par exemple la secte Aum, les sectes ont démontrés leur capacité organisationnelle à frapper l'opinion.

Une analyse plus fine montre qu'au-delà d'une influence sur l'opinion, les sectes peuvent intelligemment se développer comme organe de pouvoir. Ainsi, comme détaillé dans [4]²², la secte Moon a pu être qualifiée « d'alliée des États-Unis durant la guerre froide » et porte parole de l'anticommunisme.

10. Les ONG neutralité bienveillante ou favoritisme engagé ?

La généralisation de la démarche d'influence, initialement orientée vers l'effort en vue d'acquérir des avantages pour une communauté d'intérêt, conduit à étendre la notion de groupe de pression à l'intérêt public. Cette extension, moins choquante pour le citoyen, est particulièrement bien adaptée aux ONG. Elle est de plus conforme à la volonté européenne de se rapprocher du citoyen. En effet, les violences exprimées par des citoyens européens lors de sommet européen (Göteborg 2001) ou lors de sommets économiques (G9, Mondialisation) ont mis en évidence un risque réel de fracture entre certains citoyens et la technicité européenne.

Pour établir un lien entre le bien public institutionnel et non institutionnel, l'Union européenne a mis en place un comité de liaison des ONG de développement et d'aide humanitaire de l'UE avec les fonctionnaires européens (CLONGD-UE). Cette initiative constitue la création d'une véritable plate-forme sociale qui regroupe aujourd'hui 35 ONG. Ce travail en

²² p 793

commun utilise les mêmes bases que celles des groupes de pression à vocation économique, c'est-à-dire la production d'avis sur des sujets d'études ou la définition de plans d'actions ([14]²³). De plus, les ONG tributaires des générosités privées sont obligées de définir des 'plans communications' très efficaces. Elles ont donc développé leurs contacts avec les média et utilisent le réseau Internet avec grande efficacité par la propagation de leur message à coût nul, ce qui augmente encore leur audience.

Cette évolution a bien sûr été analysée par les acteurs européens et provoque donc des effets secondaires. Ainsi, la campagne victorieuse contre l'Accord Multilatéral sur l'Investissement (AMI) de l'OCDE menée par plus de 600 groupes relayées par les ONG arguant que cet accord allait détruire les politiques environnementales nationales a conduit l'UNICE, très favorable à ces accords, à prendre en compte les préoccupations des ONG dans son discours en faveur de la mondialisation. Elle recommande aux négociateurs de l'OMC d'obtenir « la plus grande adhésion possible de l'opinion publique [tout en] réconciliant la libéralisation du commerce international et de l'investissement avec d'autres objectifs d'intérêt général tels que le développement économique des pays moins développés, l'application de normes de travail acceptées internationalement et la protection des consommateurs ou de l'environnement. » ([12]²⁴).

Les ONG sont donc dans une situation un peu ambiguë où, bien perçues par les citoyens et les eurocrates, elles sont courtisées par les instances de lobbying. Elles offrent donc un relais de choix pour tout pays voulant exercer une influence institutionnelle.

11. Lobbying un pouvoir sans coercition

Dans les chapitres précédents, nous avons pu faire un état du lobbying européen en montrant qu'il ne se situe pas uniquement dans les rapports que peut avoir la Commission avec tel ou tel groupe de pression mais bien au niveau de tous les acteurs de la vie économique et politique en Europe, dans tous les domaines d'activité y compris les plus fermés comme ceux de la défense.

Malgré son emprise globale, sa capacité d'action multiforme et son efficacité mesurable, le lobbying n'est pas un instrument de puissance. En effet, l'expression de la puissance génère l'opposition, même si celle-ci est sans espoir de réussite. Le lobbying, s'il fait souvent peur et que parfois les résultats de son action sont troublants, reste l'expression d'un conseil que l'autorité, détentrice de la puissance, à le pouvoir d'accepter ou de refuser en toute connaissance de cause.

²³ Bertrand Vayssière souligne que la création du Forum européen en matière de politique sociale à propos du programme d'action à moyen terme de 1995-1997 est issue de cette démarche.

²⁴ UNICE, « Forthcoming WTO multilateral negotiations. Preliminary UNICE objectives », Bruxelles, 16 juillet 1998.

L'utilisation du lobbying implique la détention d'un savoir faire et d'une maîtrise de l'environnement. En effet le pouvoir d'influence n'est détenu que par celui qui sait montrer sa force et agir dans l'humilité. Sa démonstration de force est un gage de crédibilité quand son humilité est un signe de son intégration dans la vie de la cité. Lao-tseu a dit « l'humilité sert à agir avec puissance »²⁵, les groupes de pression l'utilisent pour persuader et non pas contraindre. Il existe ainsi une barrière que les acteurs ne peuvent franchir sans risquer le discrédit et le passage dans la catégorie des corrupteurs. Le pouvoir du lobbying est donc dans la persuasion.

La fin de la guerre froide a permis d'atteindre la quintessence de l'utilisation des stratégies d'influence. En effet, comme l'a analysé Henry Kissinger ([7]²⁶), elle « a débouché sur ce que certains observateurs ont appelé un monde 'unipolaire' ou à une 'superpuissance'. Mais les États-Unis ne se trouvent pas en meilleure posture pour dicter unilatéralement l'ordre du jour mondial qu'au début de la guerre froide. L'Amérique il est vrai, affirme une position dominante qu'elle n'avait pas il y a dix ans ; mais, paradoxalement, sa puissance est devenue plus diffuse ». Ainsi, pendant les années Clinton²⁷, l'influence est devenue une doctrine. Celle-ci, formalisée par Joseph S Nye Jr²⁸, a été qualifiée de « soft power ». M. Huyghe [25], professeur à l'école de Guerre Économique, la voit comme le troisième pan de la puissance américaine à côté de la force militaire et de la puissance économique. Selon la Rand Corporation, cette force serait même capable de lutter contre le terrorisme²⁹ !

Le lobbying n'est donc pas susceptible de modifier la géopolitique mais il est susceptible d'avoir une influence géopolitique. C'est une analyse des enjeux de puissance de l'UE 25 qui nous permettra d'identifier les acteurs externes à l'UE25 qui utilisent le lobbying.



²⁵ Tao tō King, LXI

²⁶ p 737

²⁷ 42ème président des États-Unis (1993-2001)

²⁸ The Paradox of American Power - 1996

²⁹ Deterrence & Influence countering al Qaeda – Rand Publication 2002 – www.rand.org

L'Union Européenne à 25 : une cible idéale

(Le jeu des forces intérieures et extérieures)

1. La réorganisation économique du monde et de l'Union européenne

Selon Christian Saint-Etienne ([24]), l'économie globale est formée de la Triade (USA, UE, Japon), des Tigres (Corée du sud, Hong-Kong, Taiwan, et Singapour) et de quelques zones développées au sein des nouveaux pays industriels qui progressivement s'ouvrent avec la mondialisation (Chine, Russie). Ces pays, faisant partie du premier cercle économique mondial, représentent 80% du PIB mondial pour 20% de la population. A eux seuls, les États-Unis produisent le quart du PIB mondial, et de façon encore plus notable, la moitié du PIB de la nouvelle économie liée à la révolution de l'information.

L'Union européenne en construction, malgré sa faible activité démographique, ne peut être ignorée. Par le seul fait de son élargissement à 25 puis potentiellement à 30³⁰, sa population est passée de 380 à 458 puis passera à 527 millions d'habitants (voir figure 3 p 35). Il est à noter que cette évolution de population n'est pas accompagnée d'une augmentation proportionnelle du PIB. C'est-à-dire que vu d'un pays extérieur à l'UE, ce décalage représente un potentiel d'exportation et le déclin d'un concurrent potentiel sur les autres marchés export. Au sein même de l'Union, l'Allemagne contrôle ou influence plus de la moitié du PIB et les deux tiers du PIB de la zone euro.

Les statistiques de l'UE ([6]³¹), calculées en standard de pouvoir d'achat³², donnent un PIB par habitant de l'UE 25 de 23 kSPA quand il est respectivement de 26, 30 et 35 kSPA pour le Japon, le Canada et les USA. En considérant le nombre d'étudiants dans l'enseignement supérieur (12,4 millions pour l'UE15 en 1999 à comparer au 13,8 millions pour les USA et 3,9 millions pour le Japon) et en tenant compte de la pyramide des ages, de l'allongement de la durée de la vie et du standard occidental de vie il apparaît clairement que le potentiel économique de l'UE représente actuellement un intérêt économique non négligeable pour les pays du premier cercle et majeur pour l'hyper puissance américaine. De plus dans le cas d'une aggravation de la situation intérieure européenne en raison, par exemple, d'un déclin non maîtrisé de sa démographie, le potentiel de la jeune génération bien formée est également attrayant comme réservoir potentiel de travailleurs formés.

L'étude des échanges commerciaux entre l'UE15³³ et les USA, Japon et Canada (figure 4 p 36) montre un différentiel d'importation/exportation qui confirme l'intérêt économique de la

³⁰ Si les négociations d'adhésion de la Roumanie, Bulgarie, Macédoine, Croatie et de la Turquie aboutissent.

³¹ p 118

³² SPA: le standard de pouvoir d'achat est une unité de monnaie artificielle. Un SPA permet d'acheter la même quantité de biens et de services dans chaque pays alors qu'en raison des niveaux de prix différents dans les pays, des sommes différentes d'unités de monnaie nationale sont nécessaires pour acheter cette quantité de biens et de services

³³ les données de l'UE25 ne sont pas encore disponibles mais les échanges des 10 nouveaux entrants ne semblent pas en mesure d'inverser le différentiel import/export.

zone. En effet, l'UE 15 absorbe 21% des productions des USA quand elle n'exporte vers ce pays que 18% des siennes. Le Canada et la Russie ont un différentiel inversé mais sur des volumes bien moindre. D'autre part, plus de 60% des échanges commerciaux de l'UE15 se fait avec l'UE15. Cette grande autosuffisance offre deux angles de ciblage. Le premier est la conquête de nouveaux marchés par l'invocation des règles de la concurrence et de la pluralité des fournisseurs, tandis que la seconde est l'éviction pure et simple d'une partie des sources européennes par l'exploitation du déclin démographique de l'Union.

L'Union européenne à 25 représente donc un espace de consommation avec un potentiel industriel et de service élevé ainsi qu'un potentiel moral attractif. Mais, comme nous l'avons vu aux §6 et 8, c'est aussi un système non protégé (voire ouvert). De plus, sa faible cohésion, mouvante au gré des crises, en fait un amalgame d'intérêts différents qui offre des points d'entrées aux partenaires économiques mondiaux sachant exploiter les antagonismes entre les nations, c'est-à-dire informés des divergences entre les nations. C'est cette information qu'il convient de maîtriser pour être qualifié d'influent.

Toutefois, l'union économique et monétaire représente, pour les pays de la zone euro, un instrument de puissance non négligeable. L'adoption de l'euro permet de décorréliser les divergences politiques des pays de la valeur de la monnaie et de maintenir un niveau de confiance élevé pour les investisseurs et les acteurs commerciaux. Malgré le risque de perte d'influence de part les forces générées par cette union, l'ERT et l'AUME³⁴, association fondée en 1987 et composée de 300 membres dont quelques membres de l'ERT, ont activement milité pour la création de l'euro. Ainsi selon le secrétaire général de l'AUME, les gouvernements ont été « très heureux de trouver le soutien de l'industrie et du monde bancaire lors des préparations à la rédaction du traité. » [12]³⁵. Ces actions s'expliquent par le bénéfice potentiel qu'apporte un espace monétaire uni et par l'espérance de la reconnaissance qu'auront les décideurs vis-à-vis de groupes ayant su promouvoir une ambition politique majeure.

La structuration monétaire de l'UE25, favorisée par des groupes de pression qui, s'ils ne sont pas ouvertement pilotés par des pouvoirs nationaux mais plutôt par des conjonctions d'intérêts économiques, représente donc un système abouti pour la promotion des intérêts économiques des pays disposant d'informations fiables prises à la source. Dès lors les cabinets de lobbying (a fortiori ceux ayant contribué à la création de l'euro) ont des atouts qui peuvent être mis à la disposition des puissances qui les financent ou sauront les acquérir.

2. La faiblesse militaire de l'UE 25

La stratégie de puissance de l'UE est inséparable de sa relation avec la force. Le monde reste régi par des rapports de force qui, même si le risque d'affrontement militaire est moindre,

³⁴ Association pour l'Union Monétaire Européenne

³⁵ Propos attribués à Bertrand de Maigret le 11 mars 1997 par les auteurs de l'ouvrage

nécessitent une capacité de participation au maintien de l'ordre mondial. Mais la volonté des nations de préserver des intérêts essentiels, ou qualifiés comme tels, conditionnant leur sécurité, conduisit à l'échec retentissant de la communauté européenne de défense (CED) en 1954.

Après une longue convalescence, afin de structurer les processus d'acquisition en commun, les États européens membres de l'OTAN lancèrent en 1976, dans le cadre de l'UEO, le Groupement Européen Indépendant de Programme (GEIP) qui deviendra le Groupe Armement de l'Europe Occidentale (GAEO) en 1993. Il comprend depuis le 13/11/2000, 19 pays, dont 14 pays membres de l'OTAN mais ne dispose pas de la personnalité juridique nécessaire à la conclusion de contrats. Les nations explorent donc d'autres voies structurantes de l'industrie de défense comme la LoI³⁶ signée en 1998 pour la mise en place d'un environnement favorable à une industrie de défense intégrée pour les six pays principaux producteurs d'armement en Europe (Allemagne, France, Espagne, Italie, Royaume-Uni, Suède), ou comme l'OCCAR³⁷ lui aussi lancé entre l'Allemagne, la France, l'Italie et le Royaume-Uni en 1998 et ayant été doté de sa personnalité juridique en 2001. Enfin, pour répondre à « la nécessité de construire une communauté de sécurité et de défense au sein de l'Union [...] objectif aujourd'hui reconnu par l'ensemble des États membres »³⁸, 2004 a vu la création de l'Agence Européenne de Défense³⁹. Mais l'ensemble de ces tentatives ne permet pas de résoudre le problème structurel de la politique européenne de défense : la faible cohésion européenne. La simple comparaison (figure 5) des échanges entre les États-Unis et l'UE15 en matière de défense (sans parler du morcellement des budgets européens) montre la faible identité existentielle européenne.

La prééminence des technologies duales par rapport aux développements purement militaires représente un risque accru de déséquilibre entre l'UE25 et les États-Unis. En effet, s'il est facile de contrôler et donc de mesurer le déséquilibre d'investissement militaires entre les deux continents, l'investissement dans le domaine civil à vocation dual est beaucoup moins analysable. Ainsi, même si le « gap » technologique des équipements militaires entre les États-Unis et l'Europe n'est pas encore avéré⁴⁰, il existe une supériorité technologique manifeste aux États-Unis alors que l'Europe peine à consacrer le ratio de 20% que l'on admet comme raisonnable pour la recherche et technologie au sein des développements d'équipements et systèmes.

Compte tenu des cycles plus longs dans le domaine militaire, et du dynamisme de nombreux domaines technologiques à finalité civile, une tendance naturelle de la défense est d'emprunter, sans investir, des technologies rendues matures par les applications civiles (télécommunications par exemple). Cette approche est dangereuse dès lors que l'on vise à réaliser des percées

³⁶ LoI : Letter of Intent

³⁷ Organisme conjoint de coopération en matière d'armement

³⁸ Guy Tessier, président de la commission de la défense nationale et des forces armées *in* L'Hémicycle (14/07/04)

³⁹ Voir article « L'Europe de l'armement : échec inéluctable ou lueur d'espoir ? » dans le numéro 35 de La Tribune du CID.

⁴⁰ Déclaration de Mme Alliot-Marie, ministre de la défense, au CID

technologiques, les critères de sélection des voies de recherche pouvant diverger rapidement entre une application civile et une application militaire. C'est pourquoi la DARPA⁴¹ soutient financièrement des recherches technologiques, jugées dès l'origine comme duales. Ceci a permis, outre le renforcement de la supériorité militaire américaine, d'assurer souvent un avantage compétitif aux industriels américains, sur des marchés civils. Les industriels européens ont alors défini une politique de niche (ou pôles d'excellence) qui limite la portée stratégique de leur savoir-faire. Enfin, dernier effet collatéral, l'ultra sophistication des équipements civils duaux permet aux laissés-pour-compte du développement de s'équiper d'outils très performants directement utilisables pour leurs actions subversives (cf. le rôle des téléphones portables dans l'attentat du 11/03/2004 à Madrid).

On voit donc que la faiblesse des investissements militaires européens, la démarche volontariste des États-Unis tant dans le domaine civil que dans le domaine militaire donne tout pouvoir aux lobbyistes de l'AmCham ([15]⁴²), solidement installés à Bruxelles, pour fédérer les efforts désordonnés des projets de recherche. Ceci permet d'identifier les domaines qui seront utiles pour un partage des tâches orchestré par les USA dans le cadre des coopérations à venir.

Outre les actions auprès de l'UE, cette approche est renforcée par l'OTAN. Cette organisation, de par sa mission, assure non seulement une permanence opérationnelle de défense sur le territoire européen mais aussi a le pouvoir de conduire des programmes d'armement. Pour ce faire, l'OTAN établit des normes (voir 5), les STANAG, et conduit ses propres programmes pour des produits que les nations achètent en propre pour les mettre à disposition, le cas échéant, de l'OTAN. L'hélicoptère NH90, dont l'agence est la NAHEMA, en est un exemple. Cependant l'enjeu n'est pas directement sur le développement de l'équipement militaire, soucis de toutes les attentions du politique qui s'implique directement dans la définition des montages industriels et dans la nomination des titulaires des postes à responsabilité. Le véritable enjeu réside plus dans la maintenance et l'interopérabilité du matériel développé. Le cycle de vie d'un matériel militaire est, la plupart du temps, de 30 ans quand la maintenance annuelle représente entre 10% et 20% du prix d'achat. En monnaie constante, le maintien en condition opérationnelle représente donc entre trois et six fois le prix d'achat. La carte de la figure 6 p.37 montre l'intérêt géopolitique de l'OTAN pour les États-Unis et la Turquie qui 'encadrent' géographiquement l'Union européenne. Ainsi, vu d'une façon générale, l'Europe, par le biais de l'OTAN et de la normalisation, est équipée de matériel américain.

⁴¹ DARPA : Defence Advance Research Project Agency dépendant du ministère de la défense des États-Unis

⁴² Traduction des objectifs de l'AmCham : « L'AMCHAM EU, la chambre de commerce des États-Unis vers l'Union européenne, a pour objectif d'assurer un climat d'affaire et d'investissement optimum pour les sociétés en Europe. L'AMCHAM EU est la voix de sociétés d'origine américaine liées à l'Europe en direction des institutions et les gouvernements de l'UE pour le commerce, les investissements, et la compétitivité. Nous facilitons les résolutions des problèmes ayant un impact sur les affaires et jouons un rôle dans la création d'une meilleure compréhension des positions de l'UE et des États-Unis sur les sujets liés aux affaires. »

3. L'évolution des centres de décision européens en matière de sécurité

Longtemps considérées comme relevant purement de la souveraineté étatique, la défense, la police et la justice voient une réelle évolution dans leurs champs d'application. Dans la continuité du tribunal de Nuremberg, la justice tend à s'internationaliser. Le réel pouvoir, étendu avec l'entrée en vigueur du traité d'Amsterdam le 1^{er} mai 1999, dont dispose la Cour de Justice des Communautés européennes (CJPE) oblige les intervenants à connaître les mécanismes européens et à rechercher des conseils auprès d'experts prompts à exprimer leurs opinions. Il est très intéressant d'étudier la position des États-Unis sur la perte de souveraineté qu'impose la reconnaissance d'un tribunal extra national comme le Tribunal Pénal International pour comprendre le sacrifice de souveraineté qu'ont accepté les États européens. De plus les créations d'Europol, de la Force de Gendarmerie Européenne⁴³, la capacité pour l'Europe de rayonner ses valeurs avec des opérations dans le cadre d'opérations de police⁴⁴ ou d'aide au rétablissement de l'état de droit⁴⁵ leur confèrent une crédibilité supra étatique.

Cependant, ces entités aux missions louables visant à établir un droit international n'en sont que plus sensibles aux influences exercées par des groupes d'intérêts où même des États. Elles peuvent avoir des conséquences humanitaires catastrophiques. A titre d'exemple et en dehors de l'Union européenne, on peut citer la radicalisation de la cause palestinienne. En effet, l'ONU par plusieurs résolutions a condamné Israël pour le viol du droit international. Une enquête ouverte en 2002 sur les massacres de Jénine⁴⁶ lors de l'opération 'Bouclier défensif' menée par Tsahal a été interrompue après une intervention des États-Unis eux-mêmes très sensibles aux pressions du lobby sioniste. L'ONU n'a pas pu trouver les moyens de passer outre ces pressions et les palestiniens y ont vu le signe que le seul arbitre impartial ne pouvait faire respecter ses décisions justifiant l'escalade de la violence.

On voit donc que l'émergence d'organisations internationales a aussi pour conséquence de démultiplier la sensibilité aux pressions. Les partisans de la création de l'État d'Israël, principalement installés aux États-Unis, agissent sur leur gouvernement par le soutien à des campagnes électorales, ce gouvernement agit sur l'organisation internationale la plus concernée par le dossier qui agit en dernier ressort et dans le souci du maintien du consensus. Ce transfert de responsabilité aboutit à une dilution de responsabilité. Qui sera jugé responsable du massacre d'enfants à Jénine ?

Cette évolution des centres de décision touche aussi les bras armés en Europe. L'OTAN et sa réorganisation, l'État Major de l'Union européenne et les accords Berlin+, la création de l'Agence Européenne de Défense (AED) ont un impact majeur sur la trans-nationalité des décisions. A ce

⁴³ European Gendarmerie Force (EGF)

⁴⁴ Proxima en Macédoine, EUPM en Bosnie et récemment en RdC avec EUPOL Kinshasa par décision du conseil 15070/04 du 6 décembre 2004.

⁴⁵ Eujust Themis en Georgie pour 1 an par décision 2004/523/CFSP du 28 Juin 2004

⁴⁶ Voir le rapport de '[Human Rights Watch](http://hrw.org/reports/2002/israel3)' en ligne sur <http://hrw.org/reports/2002/israel3>

titre le rapport [22], rédigé par l' International Crisis Group (ICG), groupe composé du gotha des relations internationales⁴⁷, est un outil d'influence de premier ordre. Il dresse un constat géostratégique, examine les réponses européennes et enfin propose des recommandations. Sur son site, l'ICG précise qu'il est financé par des gouvernements, des fondations caritatives, des sociétés et des donateurs privés.

L'ICG dénonce la déficience politique de l'UE en matière de défense. Selon ce groupe, l'EU éprouve des 'faiblesses aveuglantes' dans sa capacité à prévenir des conflits violents et à gérer les crises lorsqu'elles se déclenchent. Ces faiblesses sont qualifiées de structurelles par manque de capacité militaire et pouvant être améliorées par une volonté politique plus déterminée. Ainsi la recommandation de ce cénacle, récurrente tout au long du rapport, est l'appel à la prise de conscience du politique pour qu'il affirme sa volonté. N'est-ce pas là le souhait, pour les puissances mondiales, d'étendre les cercles de discussion à l'Europe en tant qu'union, et donc, par conséquent d'éliminer les interlocuteurs de moindre rang que sont les nations européennes prises isolément ? Ce discours n'est-il pas devenue la position 'politiquement correcte' des acteurs européens ? En d'autres termes, les pressions des pays extérieurs à l'UE25 n'auraient-elles pas contribué à définir l'objectif politique des décideurs nationaux ?

4. L'enjeu démographique

La crise démographique européenne, dont on ne détaillera pas ici les conséquences en terme d'évolution prévisible de la société européenne, est un facteur de développement du lobbying. En effet les évolutions démographiques aux États-Unis puis en Europe sont un très puissant moteur d'échange d'idées, de cultures et donc de biens. L'instabilité démographique occidentale est un fort phénomène mondialisateur ceci ouvrant la porte à l'expression des groupes de pression y compris sur le contrôle des flux migratoires. L'annexe 1 § 2 détaille l'évolution démographique prévisible en fonction de l'exemple américain.

5. Réglementation et normalisation : outils de puissance

Les réglementations européennes et plus particulièrement celles relatives à la concurrence⁴⁸ justifient une présence soutenue de représentation des intérêts commerciaux concernés. Le refus par la commission en 1991 du rachat par de Havilland des sociétés Aérospatiale et Alenia a montré la nécessité de préparer de façon très approfondie les grands dossiers industriels devant être soumis à son approbation. Cette préparation commence bien entendu par des contacts étroits avec la commission pour connaître ses exigences. Ainsi les grandes entreprises ont adapté leur méthodologie qui pouvait être, hier, basée sur l'obtention de services par des rémunérations

⁴⁷ À titre d'exemple : Chris Patten, Leslie Gelb –président du conseil des relations extérieures US-, Gareth Evans – ancien MAE Australien-, George Soros, Adnan Abu-Odeh –conseiller politique des rois de Jordanie-, Wesley Clark, I.K. Gujral –ancien premier ministre indien- et de nombreuses autres personnalités. La seule personnalité française est Christine Ockrent...

⁴⁸ article 81 et 82 ainsi que la loi antitrust

occultes, par la création de représentations ou par l'adhésion à des groupements représentatifs qui, selon D. Ranque ([29]), « ont pour but d'aider [Thales] à comprendre l'environnement du pays dans lequel ils sont, à faire rencontrer les personnes qui sont les décideurs, à être les intermédiaires permettant de mieux comprendre le besoin du client et pour promouvoir auprès du client les produits de Thales ». On voit donc que le pouvoir réglementaire à l'échelon supranational a permis le développement du lobbying tout en moralisant les pratiques commerciales.

La normalisation européenne représente un enjeu stratégique en matière économique et une tête de pont des États-Unis via l'OTAN en matière d'armement. Une norme décrit une méthode de conception et de réalisation de produits et, par conséquent, guide ses utilisateurs vers des solutions proches de la logique des normalisateurs. Celui qui impose sa norme impose sa culture ! Une norme est donc « un document ayant un contenu et un impact économique, parfois stratégique, qui motive la présence et l'affrontement de nombreux groupes de pression afin que leurs normes soient adoptées au niveau européen » ([14]⁴⁹).

Parmi les comités européens particulièrement soumis à l'influence des lobbies, on peut citer le Comité Européen de Normalisation (CEN), créé en 1961, et le Comité Européen de Normalisation Électrotechnique (CENELEC). Le seul CEN compte 250 comités techniques permanents décentralisés (biotechnologie, cartes de crédit, jouets), ainsi que 200 sous-comités et 1500 équipes de travail spécialisé avec lesquels les groupes d'intérêts établissent des contacts permanents. De plus, l'accord de coopération entre le CCR de la Commission européenne et le CEN permet au à celui-ci d'avoir accès aux résultats des recherches du CCR et, aux experts du CCR de participer aux réunions du CEN, et donc, aux acteurs de Bruxelles de faire entendre leur point de vue.

Les groupes de pression représentant les intérêts des États étrangers à l'UE25 sont donc très attentifs et actifs vis-à-vis des évolutions réglementaires ou normatives dans les domaines sociaux, comptables, économiques, écologiques ou industriels.

6. L'enjeu éducatif et culturel

La Table ronde des industriels s'est penchée sur le cas de l'éducation en Europe, un des derniers secteurs encore pratiquement totalement géré par les États. L'ERT semble regretter que les écoles européennes soient intégrées dans un service public (qu'il soit national ou régional) et trouve qu'elles sont, de ce fait, gérées trop bureaucratiquement, ce qui ralentit leur évolution ou les rend imperméables aux demandes de changement émanant du monde extérieur. Selon elle, les "systèmes publics centralisés" étaient efficaces dans les années soixante, quand il fallait produire en quantité des travailleurs moyennement qualifiés. Les crises économiques successives et les réponses qui leur sont apportées telles que la globalisation, les évolutions technologiques ou la

⁴⁹ p 39

déréglementation du marché du travail, imposent une évolution. L'école doit être en mesure de s'adapter rapidement à ces nouveaux défis et s'occuper principalement à fournir les besoins exacts des entreprises. L'ERT milite ainsi pour une « éducation permanente » pour permettre un recyclage à vie, adaptant les travailleurs aux rapides évolutions des entreprises. Les réformes de l'éducation de l'ERT ont été présentées in « Education for Europeans » (1995) et « Investing in Knowledge » (1997).

Ainsi, l'Europe, fortement influencée par ces modèles d'inspiration américaine, prône maintenant souplesse et flexibilité, comme pour, par exemple, la dérégulation des marchés des transports ou de l'énergie. Depuis une quinzaine d'années, l'Union européenne soutient les projets nationaux visant à la déréglementation des systèmes d'enseignement et visant à remplacer une école publique nationale par des réseaux d'établissements concurrents les uns par rapport aux autres. Selon Bruxelles⁵⁰, « les systèmes les plus décentralisés sont ceux qui sont les plus flexibles et qui s'adaptent le plus vite tout en autorisant de nouvelles formes de partenariat ».

7. L'approche indirecte (Roumanie, Turquie, Serbie-Monténégro)

L'approche indirecte du lobbying utilisée par les nations se révèle d'une redoutable efficacité. Comme force de proposition, un état intégré à l'UE peut se faire le porte parole d'un autre État ou d'une minorité ethnique pour étendre les principes d'état de droit et de droits de l'homme à des contrées extérieures à l'UE. Comme exemples de lobbying réussi grâce à cette stratégie, Miklos Matyassy dans son éditorial du 'Courrier International' du 10/09/2004, cite les minorités ethniques de Voïvodine et Serbie-Monténégro qui se plaignent d'être victimes d'agressions. Des pays membres de l'UE25 (en l'occurrence les député magyars) ont répercutés ces plaintes au sein de l'UE et, comme le rapporte le journal hongrois 'Népszabadság', « grâce à un lobbying simultané au sein du Parlement européen et auprès de la Commission, les agressions [...] seront à l'ordre du jour lors de la prochaine rencontre des ministres des affaires étrangères de l'Union»⁵¹. De même la construction de la plus grande mine d'or du continent à Rosia Montana, en Roumanie et la future extraction au cyanure, annoncent une catastrophe écologique. Le lobby environnemental de l'UE25 s'est saisi du dossier et pousse la Commission à étudier ses moyens d'actions sur ce projet.

Une autre méthode est la mise sur la place publique de gages qui intéressent la partie à influencer. Ceci est particulièrement intéressant lorsque ces « gages » contribuent au renforcement de l'unité nationale. Un exemple possible de cette approche est le positionnement de la Turquie pendant la seconde guerre du Golfe. Lucien Poirier, spécialiste de stratégie, interrogé par P. Verluise⁵², a identifié que « tout se passe comme si » la Turquie avait refusé aux

⁵⁰ Cahiers d'Europe, n°3, hiver 2000

⁵¹ www.nol.hu/cikk/332172

⁵² www.diploweb.com : Géopolitique et géostratégie L'Europe en 2003, par Lucien Poirier.htm

États-Unis l'utilisation de ses bases a des fins offensives pour prouver aux pays hostiles à l'intervention son européanisme face aux réticences de l'UE à Copenhague en 2002.

Les États-Unis, maîtres en l'utilisation des canaux liés aux groupes de pression, utilisent aussi l'approche indirecte. Ainsi la réussite de la « révolution des Tulipes » au Kirghizistan est attribuée au travail des ONG financées par les États-Unis à des fins purement politiques. Cependant, l'identification de l'origine de ce type d'opération est très rare. On voit donc que la stratégie indirecte est quelque fois difficile à décoder et peut conduire à des contresens. Cette assertion est valable pour un observateur comme pour un acteur. C'est pourquoi, les pays en position de force ont tout intérêt à adopter des positions claires et de pratiquer un lobbying informatif direct.

8. L'approche directe (Russie, USA)

Les très fortes tensions qui ont ponctué la relation UE-Russie au début de 2004 s'expliquent par l'enjeu majeur que représente l'UE vue de la Russie. La figure 10 p 40 montre l'évolution des échanges commerciaux entre l'UE15 et la Russie. De plus, ces valeurs représentent plus de 50% des importations russes et 43% des exportations vers l'UE25 (cf. figure 3 p 33).

Vis-à-vis de cet enjeu et en tenant compte de l'effet très négatif de la politique menée par le Président Eltsine⁵³ en Tchétchénie, le Président Poutine⁵⁴ a orienté la Russie vers une stratégie d'influence, persuadé que le développement économique peut être le moteur du développement de la relation politique. Le rapport d'information présenté par les députés René André et Jean-Louis Bianco sur les relations EU/Russie ([17]) identifie 3 cercles d'action de la Russie. Le premier cercle vise à la consolidation des relations avec les pays de la CEI en favorisant une approche bilatérale. Le deuxième cercle, qui a besoin de la réalisation du premier pour « construire deux entités égales entre l'Union européenne et "Russie plus" » [17]⁵⁵, est le « choix, dépourvu d'alternative, du partenariat stratégique » [17]⁵⁶. Enfin, le troisième cercle, correspond à une approche 'multi vectorielle' vers les pays pouvant aider à la restauration d'une puissance russe. Dans ce cadre la stratégie d'influence vers l'UE est marquée par une difficulté de compréhension par la Russie de ce que représente la supranationalité en Europe –difficulté expliquée par la démarche de consolidation nationale que conduit la Russie et par les nombreuses actions menée par l'UE dans le cadre intergouvernemental de la PESC- et par la recherche d'atouts pouvant être utilisés dans le cadre de négociations à l'établissement d'un partenariat stratégique. Afin de mieux identifier la stratégie Russe, il sera intéressant de surveiller l'évolution du dossier Kaliningrad pour lequel l'UE s'est exprimé en faveur du *statu*

⁵³ 1991-2000

⁵⁴ 2000-

⁵⁵ Déclaration de M. Dimitri Trenine aux rapporteurs

⁵⁶ Discours de M. Vladimir Poutine lors du sommet UE-Russie du 11/11/2002 (cité par les auteurs du rapport)

quo. En effet, si la Russie, dans le cadre d'une 'politique du pire', accuse l'UE de dégrader la situation, cela pourrait être l'expression de cette collecte d'atouts de négociation.

La Russie n'envisageant pas son intégration à l'UE, incompatible avec son statut de puissance, a parfaitement compris que la construction d'échanges économiques notamment par le biais d'engagements sur les matières premières énergétiques était un des vecteurs de sa reconstruction politique en terme de puissance. Cette approche, basée sur l'information ou les contacts, n'a pas de buts directs sur les institutions hormis le fait que la Russie ne souhaite pas voir l'UE s'impliquer dans les problèmes linguistiques des états baltes ou dans les relations russo-ukrainienne.

Les États-Unis disposent de structures permettant d'exercer une influence des plus directe. A côté des groupes déjà évoqués à vocation économique et sociale, les États-Unis et l'UE ont mis en place une structure d'information sur les évolutions politiques des deux partenaires. Le New Transatlantic Agenda (NTA), signé le 3 décembre 1995, par B. Clinton, J. Santer et F. Gonzalez représente l'outil aboutit du potentiel d'influence de la Mission Américaine auprès de l'UE (USEU). Ainsi, la contribution de Pascaline Winand dans [5]⁵⁷ démontre que les États-Unis ont non seulement accès à l'ensemble des dispositifs institutionnels, mais encore qu'ils ont identifié et ciblé les acteurs ainsi que les évolutions potentielles de l'UE pour orienter celles-ci vers des structures facilitant le dialogue et le commerce⁵⁸.

De part leur approche foncièrement libérale des relations économiques, les États-Unis disposent aussi d'organisations privées assurant un puissant lien entre le politique et le complexe militaro-industriel. Ces organisations pratiquent, elles aussi, un lobbying direct. Ainsi, comme le souligne Jean-Gabriel Fredet dans le Nouvel Observateur⁵⁹, Carlyle a recruté Frank Carlucci, ex-secrétaire d'État à la défense de Ronald Reagan et ex-numéro 2 de la CIA, puis James Baker secrétaire d'État aux affaires étrangères du Président Bush (père). Ce fond d'investissement était encore il y a cinq ans l'un des dix premiers fournisseurs du Pentagone (notamment avec United Defense -char Bradley-, Magnavox -imagerie radar- ou LTV Aerospace -Bombardier B2-). Même si Carlyle revendique un recentrage de ses activités sur le civil⁶⁰ ses participations dans les domaines stratégiques touchant la défense demeurent très importantes (30% de Quinetic -centre de recherche du ministère de la défense britannique-, Fiat Avio -qui offre un siège au conseil d'administration d'Ariane Espace-, Otor -spécialiste de l'emballage dont les utilisations duales offrent un potentiel militaire important-, ...). Ainsi Richard d'Aveni, professeur de

⁵⁷ The US mission to the EU in « Brussels D.C. » and the New Transatlantic Agenda

⁵⁸ A titre d'exemple on pourra méditer sur les actions des États-Unis pour bloquer l'accès au poste de ministre des affaires étrangères de l'UE à Joschka Fischer (www.eubusiness.com du 5/07/2003) membre d'un gouvernement anti deuxième guerre du Golf qui aurait ainsi remplacé deux membres de pays ayant soutenu les États-Unis (Javier Solana et Chris Patten).

⁵⁹ Le Nouvel Observateur 30/09/2002 p 76-78

⁶⁰ Cette nouvelle stratégie coïncide avec le désengagement de la famille Ben Laden suite aux attentats du 11/09/2001

management stratégique au Dartmouth College (New Hampshire), écrit : « ces gestionnaires d'influence savent attendre, passer brusquement à l'attaque et digérer leur proie en silence ».⁶¹

Les États-Unis, de part leur statut d'hyper puissance, ont une influence directe sur la politique de l'Union. Ainsi les pressions, au début discrètes, des États-Unis sur l'UE contre la levée de l'embargo sur les ventes d'armes à la Chine atteignent aujourd'hui le niveau de la déclaration officielle. Les 8 et 11 octobre 2004 le Financial Times⁶² et le Figaro⁶³ font état des pressions exercées par les États-Unis contre la levée de l'embargo chinois prévue pour le sommet UE-Chine à La Haye le 8/12/2004. Le 3 décembre, l'AFP précise que les actions de lobbying sont relayées par des groupes pro tibétains, l' 'International Campaign for Tibet', l' 'International Society for Human Rights' et 'Reporters Sans Frontières'. Lors du sommet, ce point est traité de façon fort diplomatique par une décision de report : « le Conseil européen a réaffirmé la volonté politique de continuer à œuvrer en faveur de la levée de l'embargo sur les armes. [...] Il a souligné qu'une éventuelle décision ne devrait pas se traduire par une augmentation des exportations d'armes des d'états membres de l'UE vers la Chine. » Une telle formulation consiste d'abord à temporiser et ensuite à rassurer. En effet, quand bien même l'embargo serait levé, il ne conduirait pas à l'augmentation des exportations d'armement ! Le Conseil directement interrogé sur cette sensibilité aux pressions refuse de répondre⁶⁴. Le 17 mars 2005, après une rencontre à Bruxelles avec le ministre chinois des affaires étrangères Li Zhaoxing, Javier Solana a déclaré que l'UE « travaille dur sur les compromis à trouver au niveau politique », que « le plus tôt sera le mieux » et que le vote du 15 mars du parlement chinois sur l'indépendance de Taiwan pourrait avoir une influence négative mais seulement « en terme de calendrier »⁶⁵. Les États-Unis, bien sûr peu dupes de ces déclarations, ont décidé de transférer le sujet sur le plan politique. Lors de son passage à Séoul le 20/03/05, la secrétaire d'État américaine Condoleezza Rice a mis en garde l'UE contre une levée de l'embargo qu'elle qualifie de « pas opportune »⁶⁶. Il sera extrêmement intéressant de suivre l'évolution de ce dossier pour analyser l'effet de l'escalade politique sur une Union qui, somme toute, a montré à maintes reprises sa volonté de ne pas choquer son puissant allié.

Les mécanismes du lobbying direct pratiqué par des états en position de force suivent donc l'approche traditionnelle des négociations. Une direction politique est donnée à des groupes de pression ayant des contacts étroits avec les dirigeants. Ces groupes par leur implantation au cœur des instances et leurs contacts à tout les niveaux (dirigeants, groupe de travail, relations

⁶¹ *ibid.* 59

⁶² "The US has stepped up pressure on the European Union to maintain the arms embargo on China in the face of today's expected lobbying from Beijing at an Asia-Europe summit in Hanoi to end the sanction."

⁶³ « Les États-Unis, qui ont des troupes stationnées en Asie et se sont engagés à défendre Taïwan en cas d'attaque chinoise, pratiquent un lobbying intense... à Bruxelles, afin d'empêcher la levée de l'embargo européen, qui doit être décidée à l'unanimité par les Vingt-Cinq. Européens et Chinois se rencontreront le 8 décembre à La Haye. »

⁶⁴ *ibid.* 13

⁶⁵ Chronique d'Any Bourrier (RFI) www.radiofranceinternationale.fr

⁶⁶ *ibid.* 65

commerciales, études et recherche) transmettent ces objectifs en mettant en valeur les avantages qu'ils peuvent apporter à l'organisation qui subit les pressions (c'est la carotte). Si le message n'est pas directement compris, le niveau politique reprend les commandes et lance les avertissements (c'est le bâton). Cette approche transparente offre l'avantage d'éviter les conflits basés sur l'incompréhension et laisse au politique la responsabilité des décisions. Ne serait-ce pas les avantages d'un système démocratique ?

-
-
-

Conclusion

L'équilibre des pouvoirs entre le déterminisme politique – dont le risque est qu'il s'étirole – et l'influence des groupes de pression – dont le risque est que, dopée par les résultats positifs d'actions antérieures, elle devienne prédominante – n'est pas en mesure de provoquer à court terme une rupture stratégique. Il s'est établi une sorte de *modus vivendi* permettant d'assurer un équilibre des forces. Cet équilibre concrétisé par la doctrine du « soft power » permet dans un monde basé sur la communication et l'échange de faire entendre avec force ses arguments à partir du moment où ce que l'on représente est source d'envie. L'UE 25, à la recherche de son modèle, est alors une cible particulièrement intéressante. Les pays étrangers à l'Union font donc entendre leur voix et peuvent influencer les décisions d'ordre commerciales voire institutionnelles. Cette influence, plus efficacement exprimée lorsqu'elle est directe, correspond aux souhaits de ses instigateurs mais ne met pas l'Europe sous tutelle car elle ne résulte pas d'une opposition.

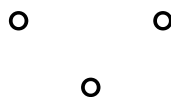
Au sein même de l'UE 25, le niveau de l'état nation perd de l'importance tandis que le niveau local en gagne. Le modèle démocratique d'Aristote dépassé par le volume humain à gérer pousse vers la construction d'une nouvelle démocratie. En complément des acteurs extérieurs du « soft power », c'est aussi aux groupes de pression régionaux d'exprimer les préoccupations locales. Ainsi, le véritable objectif est, en tenant compte d'échanges globalisés, d'avoir une capacité à conserver ses traditions, c'est à dire son identité. La combinaison de ces actions permet aux instances décisionnaires d'obtenir l'expression des opinions de l'ensemble des acteurs. Dans ce cadre, les décisions technocratiques étayées par les analyses disponibles peuvent intellectuellement être considérée comme juste. Ainsi avec Montesquieu [10] on peut constater que souvent, « il se trouve que chacun va au bien commun, croyant aller à ses intérêts particuliers ».

En revanche, ce mode de fonctionnement éloigne le citoyen des décisions, provoquant déception et méfiance. L'évolution du paysage institutionnel européen d'une Union atteinte de boulimie territoriale combinée, à chaque nouvelle adhésion, avec un appauvrissement de l'Union jette une sorte d'anathème sur les instances européennes soumises à toutes les influences. Celles-ci sont alors perçues comme négatives par les citoyens dubitatifs vis-à-vis des groupes de pression. Peut-on alors partager l'optimisme de Catherine Lalumière [30] qui pense qu'« il se produit quelque chose d'assez magique, une sorte de dynamique européenne qui fait que malgré les difficultés malgré les hésitations, malgré les problèmes on a réussi à élargir le champ géographique communautaire et en même temps on a renforcé l'intégration alors que l'on a souvent présenté les choses comme contradictoires : “ l'intégration serait d'autant plus forte que nous serions peu nombreux”. [...] malgré cela la machine fonctionne, elle fonctionne avec des chaos [...], mais elle fonctionne » ? Le résultat du processus d'adoption du traité constitutionnel en sera la réponse.

Une stratégie de réponse à la problématique des groupes de pressions utilisés par les puissances étrangères doit donc être basée sur la transparence des institutions vis-à-vis du citoyen. Elle peut se décliner en trois grands axes :

- La transparence des objectifs. Dans ce cadre l'Union doit, clairement et largement, informer les citoyens et groupes de pression sur son projet à court, moyen et long terme. Ce projet devra permettre d'identifier une stratégie européenne.
- La transparence des hommes. Il s'agit d'encadrer les acteurs au contact des groupes de pression par la désignation d'une autorité responsable chargée de surveiller les flux financiers (favoritisme, corruption,...).
- La transparence des décisions. L'Union dispose déjà d'outils modernes de communication au travers de ses sites internet. Ceux-ci devraient pourtant être fédérés afin de mieux tenir compte de la structure tricéphale de l'Union. Les citoyens comme les acteurs devraient pouvoir disposer des différents dossiers ayant servi à la prise de décision.

L'Europe est donc cible, acteur et à bord d'un navire dont on ne sait prédire sa véritable direction. Cependant, des pères fondateurs aux décideurs d'aujourd'hui, elle a traversé nombre de crises alors que les cassandres prédisait l'éclatement de ses structures. La raison fondamentale de cette incroyable capacité de survie est peut-être liée aux mêmes phénomènes qui permirent la survie de nations en grandes difficultés : la volonté politique. Selon Kissinger ([7] p97) «Un homme d'état se juge, entre autres, à sa capacité de distinguer le caractère éphémère des décisions tactiques et les intérêts à longue échéance de son pays et à concevoir une stratégie adéquate pour servir ceux-ci». Gageons que cette capacité permet à nos hommes d'état de choisir la solution correspondant à leur vision politique en tenant compte des opinions mais aussi quelque fussent ces opinions.



Annexe 1 : Compléments, cartes et tableaux

1. Les méthodes du lobbying

Comme toute activité professionnelle, il est nécessaire de définir certains critères de performance. Michel Clamen⁶⁷ a énoncé 7 principes qu'il appelle les règles d'or du lobbying :

- **Être professionnel** en connaissant les processus de décision, les moments clés, les hommes en place, les orientations politiques et les relations utilisables.
- **Être vigilant** en allant chercher l'information, en établissant un réseau de contacts, en suivant son dossier. Connaître les positions et arguments en présence.
- **Être précoce** en devançant l'événement. C'est-à-dire en intervenant aussitôt que possible, en étant à l'origine des initiatives, en disposant d'un projet concret, en se préparant et construisant un argumentaire.
- **Être solidaire** en se regroupant, en se présentant comme collectif ou plurinational, en nouant des alliances, en construisant un réseau d'alliés, en acceptant des compromis et, si possible, en se faisant appuyer par des administrations.
- **Être multiple** en voyant plusieurs décideurs, en ne négligeant aucun niveau hiérarchique ni aucune institution, en multipliant les démarches, les arguments et en recoupant les sources d'information.
- **Être déterminé** en se débarrassant de préjugés excessifs, en définissant des objectifs clairs, en acceptant d'investir à long terme, en acceptant d'apporter (des informations, des projets, ...) avant de recevoir et en étant tenace quitte à utiliser les recours.
- **Être communicateur** en adoptant la logique des pouvoirs publics, en se mettant à la place des autres, en adoptant le langage administratif, en travaillant les messages, leurs contenus et leurs formulations.

2. La démographie européenne, un facteur de développement du lobbying

La démographie européenne est en crise. En raison d'une faible natalité et du vieillissement de la population, le taux d'accroissement est très faible voire négatif. Sans l'immigration, l'Allemagne, la Grèce et l'Italie auraient enregistré une diminution de leur population. L'élargissement de l'Union de 15 à 25 a encore aggravé la situation car parmi les entrants, seuls Malte et Chypre ont un taux d'accroissement naturel positif ! Le bilan migratoire permet de conserver un taux de croissance positif (0,38 pour 1000 habitants en 2001). Ainsi l'UE par sa pauvreté démographique doit impérativement recourir à l'immigration pour maintenir un taux d'activité compatible avec son style de vie.

Le réservoir principal de l'immigration est aujourd'hui le bassin méditerranéen et les ex-pays de l'est n'ayant pas rejoint l'Union. La conséquence directe est l'évolution du paysage religieux de l'union. Ainsi le ratio musulmans/européens d'origine donne pour un taux de 15% aujourd'hui une projection basse à près de 25% en 2025 et une projection haute à près de 40%. Il est donc fort probable que l'Union devra faire face à une évolution majeure de ses valeurs.

Cette évolution est à comparer avec l'évolution démographique des États-Unis. La population américaine atteint aujourd'hui 290 millions de personnes. Elle s'élevait à 76 millions en 1900. L'équilibre au sein du pays a profondément changé. A une domination du Nord-est a

⁶⁷ www.lobbying-europe.com

succédé un rééquilibrage au profit de l'Ouest et du Sud : les États de l'Ouest regroupent maintenant $\frac{1}{4}$ de la population ; les États du Sud $\frac{1}{3}$. La population de la Californie a été multipliée par 20 depuis 1900 et par 3 depuis 1945. A une immigration à majorité anglo-saxonne et protestante a succédé une immigration majoritairement hispanique et catholique. Les États-Unis connaissent ainsi une véritable mutation d'identité. Avec 35 millions de personnes, la minorité hispanique a dépassé la minorité noire et leur nombre double en 17 ans. Les conséquences sociales sont très importantes : l'objectif traditionnel du 'melting pot' fusionnant les origines nationales en une seule « citoyenneté américaine » est maintenant remplacé par le 'salad bowl' dans lequel les communautés coexistent sans se fondre. La langue espagnole est parlée conjointement avec la langue américaine dans les États du sud et le bilinguisme de fait devrait devenir un bilinguisme de droit dans le futur.

Cependant, cette évolution est aujourd'hui maîtrisée et l'on voit sur la figure 9 : Évolution comparée des populations totales des États-Unis et de l'UE15 que la projection moyenne en 2040 conduit à une égalité entre les populations américaines et celle de l'UE15.

3. Mécanismes de prise de décision de l'Union européenne

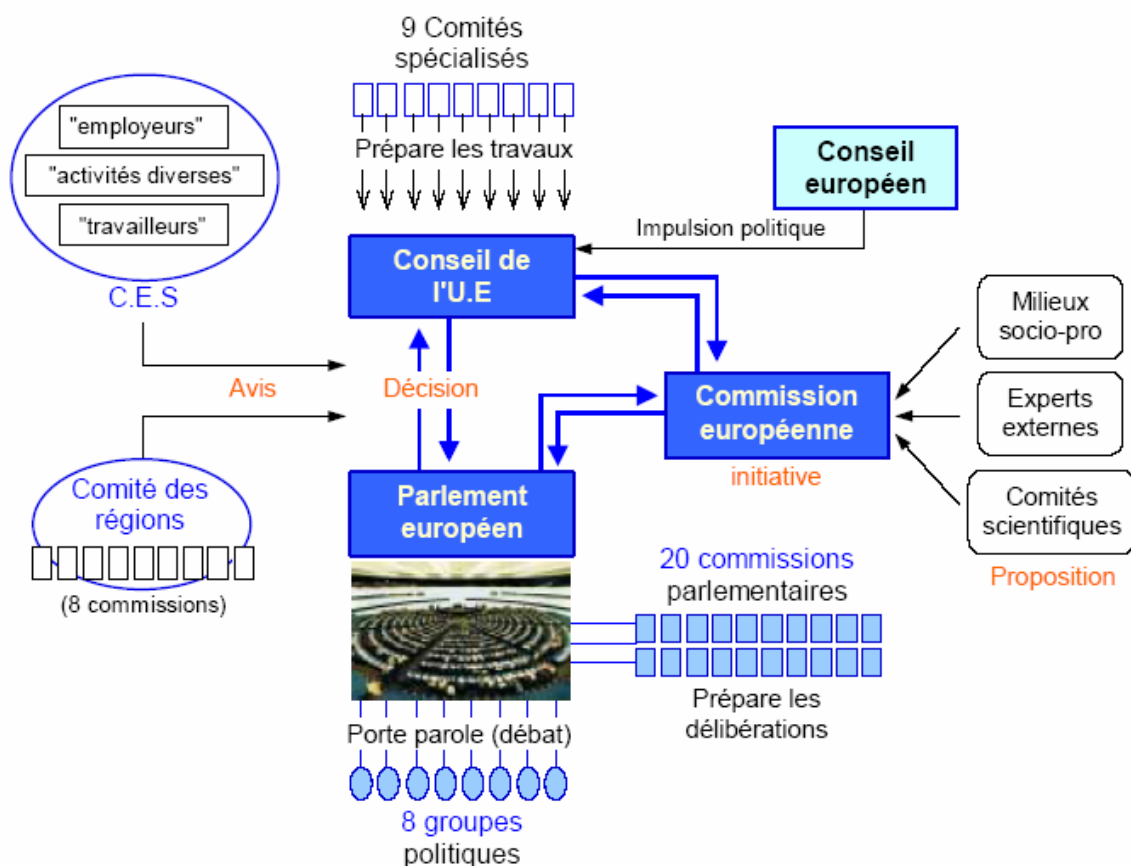


figure 1: Mécanismes de prise de décision de l'UE

4. Répartitions des groupes d'intérêts de l'Union européenne en 1997

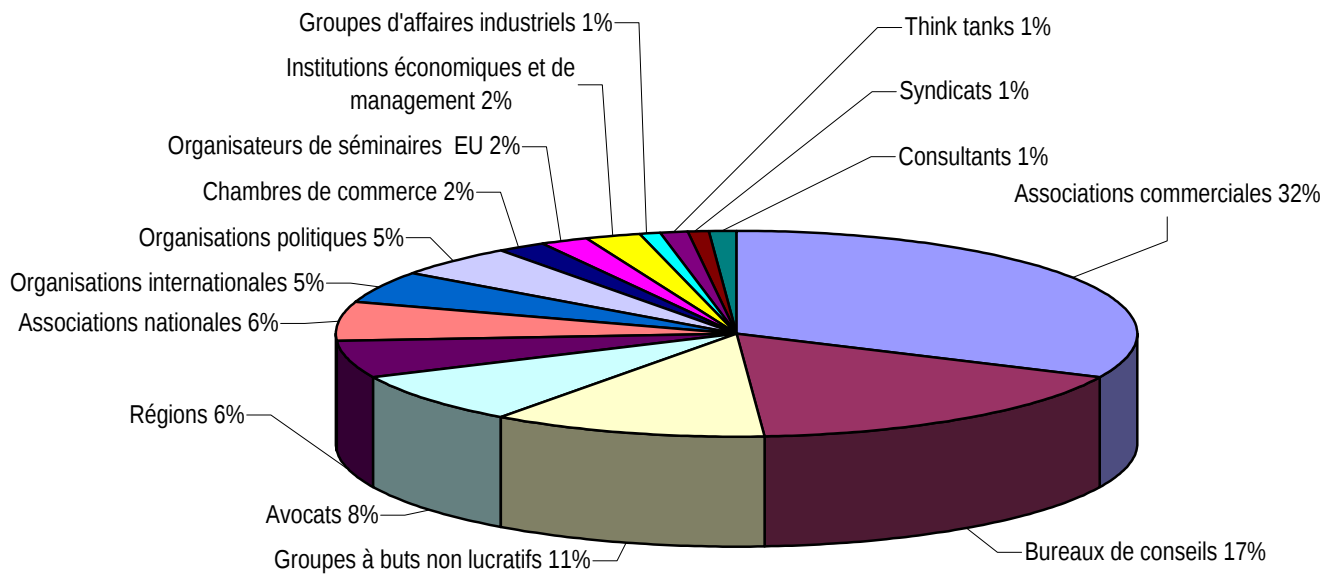


figure 2 : Répartitions des 185 groupes d'intérêts de l'Union européenne en 1997

Source : Annuaire européen Landmarks 1997 cité par [14] p 51

5. Évolution de l'UE comparée à la Chine, la Russie et aux États-Unis

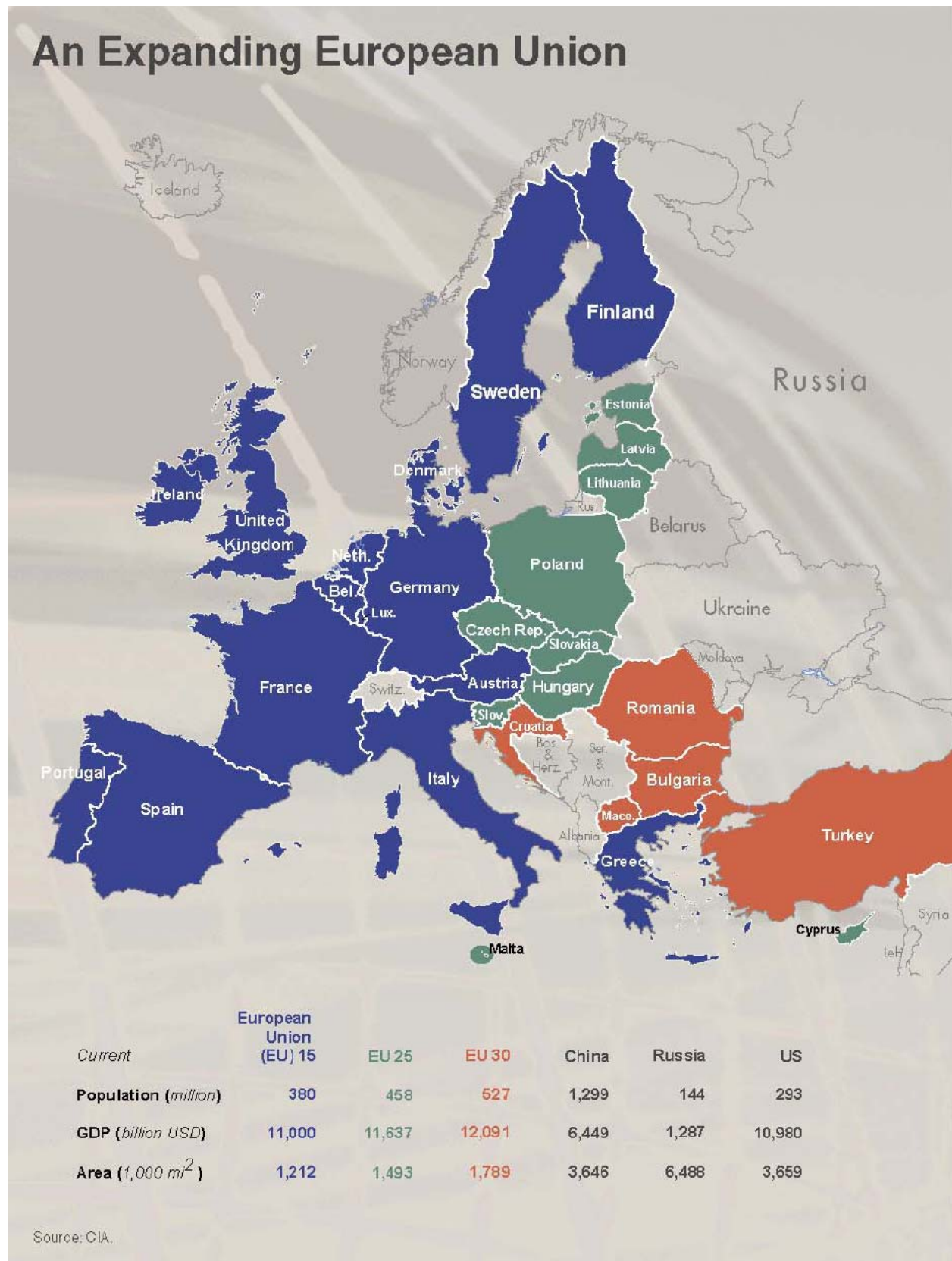


figure 3 : Évolution de l'UE comparée à la Chine, la Russie et aux États-Unis

GDP : Gross Domestic Product (PIB)

Source: CIA cité dans NIC 2020 (cf. [26])

6. Poids de l'UE15 dans l'import/export des USA, Canada, Japon et UE15

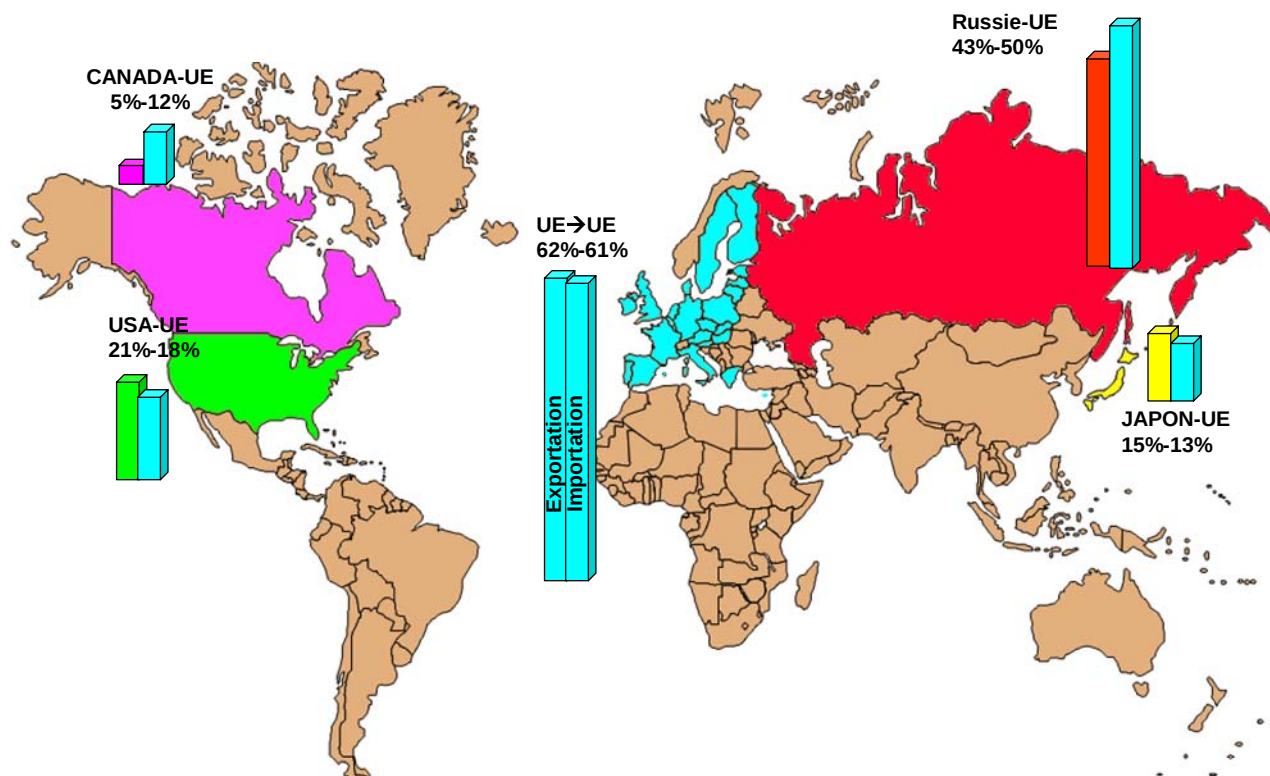


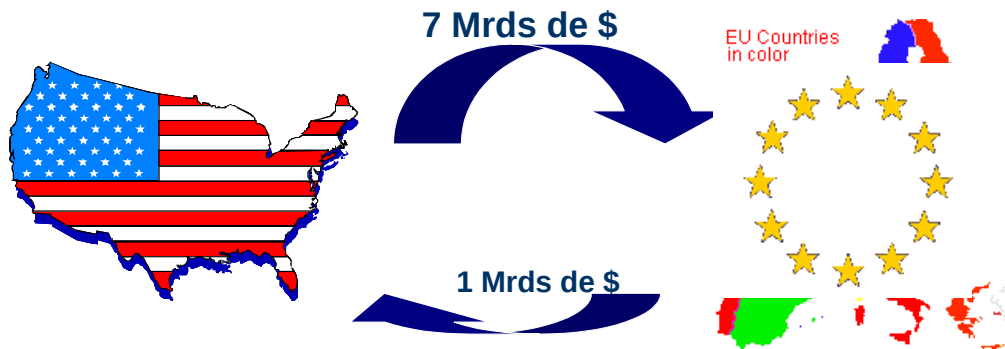
figure 4 : Poids de l'UE15 dans les exportations/importations des USA, Canada, Japon et UE15

Les valeurs représentent, en 2002, la part des exportations/importations intra-UE des pays déclarants exprimées en % par rapport à leurs exportations totales.

Fond de carte: Microsoft

Sources : Annuaire Eurostat 2004 ([6] <http://www.europa.eu.int/comm/eurostat>)
Rapport 1989 de l'assemblée nationale sur les relations UE Russie [17]

7. Le déséquilibre USA/UE15 en matière d'armement



Source Deutsche Bank, Janvier 2004

figure 5 : Le déséquilibre USA/UE15 en matière d'armement

Source : Deutsche Bank 01/2004 cité par M. Ranque (cf. [30])

8. Représentation schématique de l'appartenance UE/OTAN

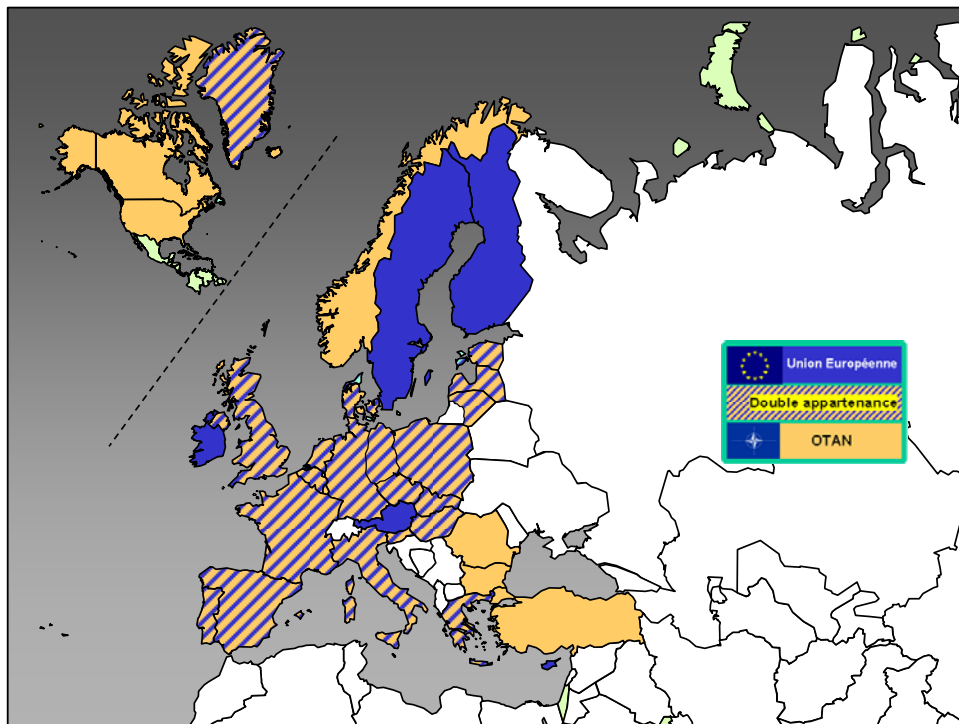
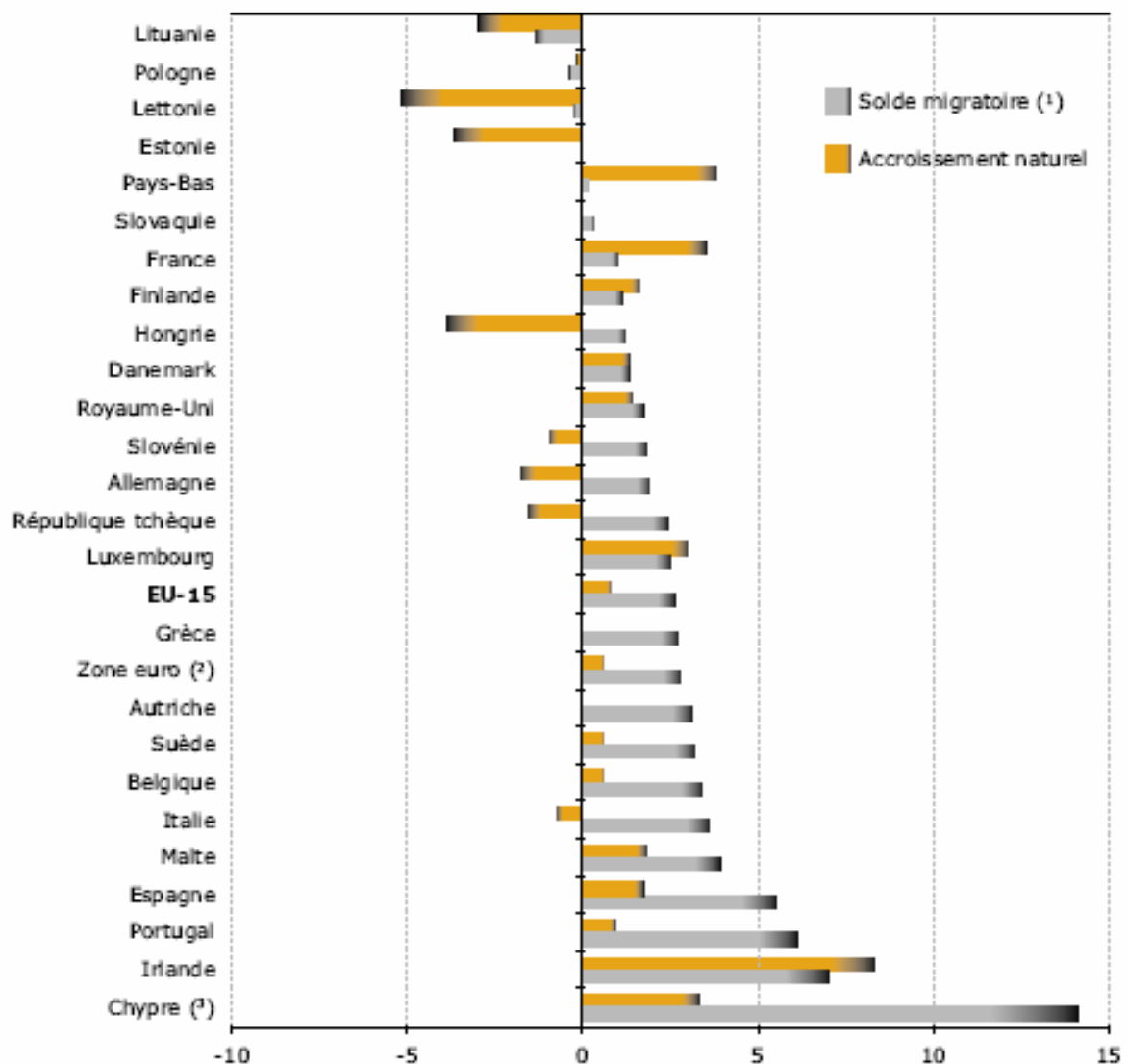


figure 6 : appartenance UE/OTAN

Source : DGA/CHEAr

Fond de carte: Microsoft

9. Taux de croissance brut de la population totale en Europe en 2003



(1) Y compris les corrections dues aux redressements censitaires, aux vérifications de registres, etc., qui ne peuvent être classées comme naissances, décès ou migrations.

(2) Total des douze pays de l'UE qui font partie de la zone euro depuis le 1^{er} janvier 2001 (Belgique, Allemagne, Grèce, Espagne, France, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Autriche, Portugal et Finlande).

(3) Zone contrôlée par le gouvernement.

figure 7 : Taux de croissance brut de la population totale en 2003

Source : Eurostat 2004 ([6] <http://www.europa.eu.int/comm/eurostat>)

10. Évolution du ratio musulman/non musulman en Europe

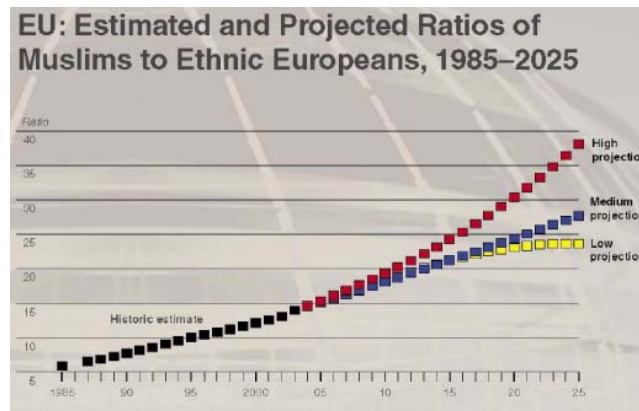


figure 8 : Estimation du ratio musulman/non musulman eu Europe

Source : CIA cité dans NIC 2020 (cf. [27])

11. Évolution comparée des populations totales des États-Unis et de l'UE15

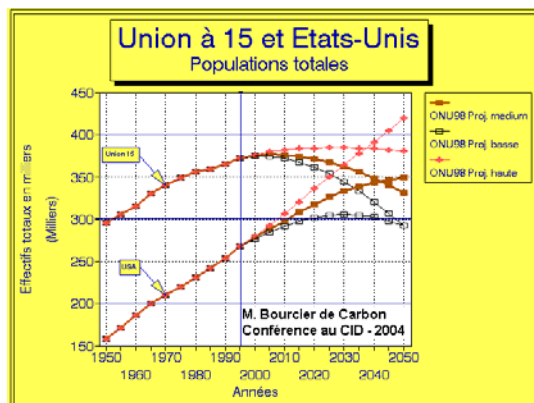


figure 9 : Évolution comparée des populations totales des États-Unis et de l'UE15

Source : ONU 98 - Conférence au CID – 2004 de M. Bourcier de Carbon

12. Évolution des échanges entre l'UE15 et la Russie

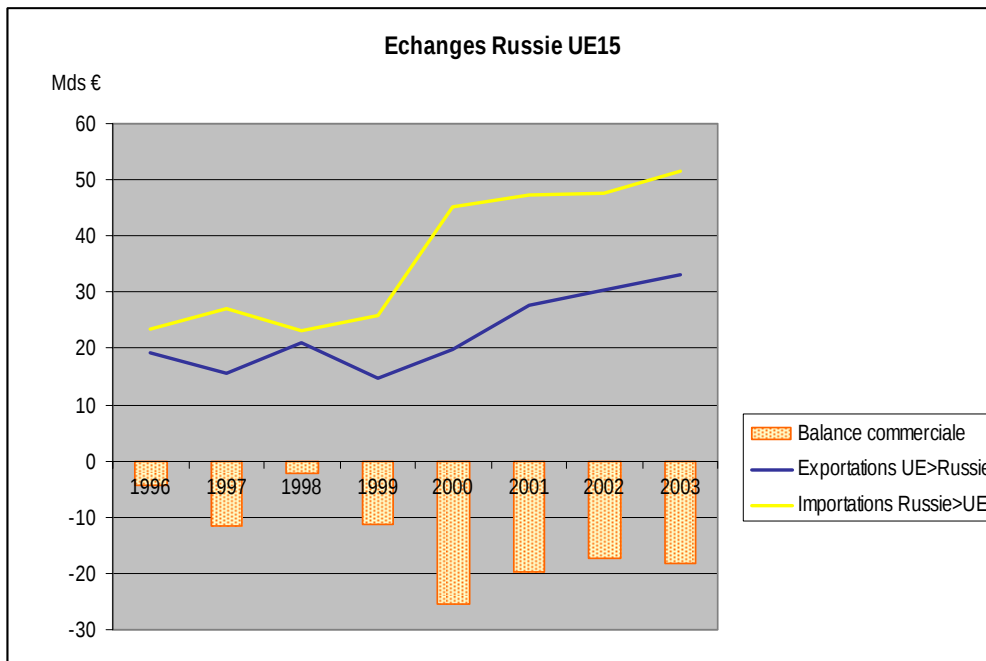


figure 10 : Échanges Russie-UE15

Source : Commission Européenne citée par [18]



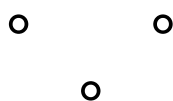
Annexe 2 : Tables

1. Table des matières

Introduction	1
Le lobbying, un instrument du pluralisme	3
1. Genèse du lobbying européen	3
2. Qu'est-ce que le lobbying ?	4
3. Compétition entre les instances décisionnelles et lobbying	6
4. Encadrement du lobbying européen	7
5. Le modèle européen du lobbying (segmentation) et typologie du lobbying	9
6. Mondialisation et lobbying	11
7. De la légalité à la légitimité	13
8. Le rôle de l'opinion publique	14
9. Diasporas, sectes, des organes d'influence	15
10. Les ONG neutralité bienveillante ou favoritisme engagé ?	15
11. Lobbying un pouvoir sans coercition	16
L'Union Européenne à 25 : une cible idéale	18
1. La réorganisation économique du monde et de l'Union européenne	18
2. La faiblesse militaire de l'UE 25	19
3. L'évolution des centres de décision européens en matière de sécurité	22
4. L'enjeu démographique	23
5. Réglementation et normalisation : outils de puissance	23
6. L'enjeu éducatif et culturel	24
7. L'approche indirecte (Roumanie, Turquie, Serbie-Monténégro)	25
8. L'approche directe (Russie, USA)	26
Conclusion	30
Annexe 1 : Compléments, cartes et tableaux	32
1. Les méthodes du lobbying	32
2. La démographie européenne, un facteur de développement du lobbying	32
3. Mécanismes de prise de décision de l'Union européenne	33
4. Répartitions des groupes d'intérêts de l'Union européenne en 1997	34
5. Évolution de l'UE comparée à la Chine, la Russie et aux États-Unis	35
6. Poids de l'UE15 dans l'import/export des USA, Canada, Japon et UE15	36
7. Le déséquilibre USA/UE15 en matière d'armement	37
8. Représentation schématique de l'appartenance UE/OTAN	37
9. Taux de croissance brut de la population totale en Europe en 2003	38
10. Évolution du ratio musulman/non musulman en Europe	39
11. Évolution comparée des populations totales des États-Unis et de l'UE15	39
12. Évolution des échanges entre l'UE15 et la Russie	40
Annexe 2 : Tables	41
1. Table des matières	41
2. Table des figures	42
Bibliographie	43

2. Table des figures

figure 1: Mécanismes de prise de décision de l'UE.....	33
figure 2 : Répartitions des 1985 groupes d'intérêts de l'Union européenne en 1997.....	34
figure 3 : Évolution de l'UE comparée à la Chine, la Russie et aux États-Unis.....	35
figure 4 : Poids de l'UE15 dans les exportations/importations des USA, Canada, Japon et UE15.....	36
figure 5 : Le déséquilibre USA/UE15 en matière d'armement	37
figure 6 : appartenance UE/OTAN	37
figure 7 : Taux de croissance brut de la population totale en 2003	38
figure 8 : Estimation du ratio musulman/non musulman eu Europe	39
figure 9 : Évolution comparée des populations totales des États-Unis et de l'UE15	39
figure 10 : Échanges Russie-UE15	40



Bibliographie

Ouvrages (par ordre alphabétique d'auteurs):

- [1] Jacques-A. BASSO (Professeur des Universités à l'Institut d'Études Politiques de Paris)
Les Groupes de Pression
Paris - Que sais-je ? - PUF - 1983 - 127 pages

- [2] Geneviève BERTRAND
La prise de décision dans l'Union européenne
Paris - Collection réflexe Europe, éd. documentation Française, 2 éd., 2002 – 151 pages
Une synthèse de l'ouvrage réalisée par P. Verluise (Copyright 20 Novembre 2003) est disponible sur www.diploweb.com à l'adresse www.diploweb.com/ue/bertrand.htm

- [3] Gérard BOSSUAT (Professeur à l'université de Cergy-Pointoise)
Inventer l'Europe
(histoire nouvelle des groupes d'influence et des acteurs de l'unité européenne)
Bruxelles - Euroclio – Editions PIE Peter Lang - 2003 - 517 pages
Cet ouvrage rassemble les actes du colloque tenu à l'université de Cergy-Pointoise les 8,9 et 10 novembre 2001 intitulé « Milieux, réseaux et personnalités porteurs de projets d'unité européenne »

- [4] Aymeric CHAUPRADE (Docteur ès sciences politiques)
Géopolitique – Constantes et changements dans l'histoire
Paris - Ellipses – 2nd édition 2003 - 960 pages

- [5] Paul-H Claeys, Corinne Gobin, Isabelle Smets et Pascaline Winand
(Ces 4 « éditeurs » outre leurs activités de recherche et d'enseignement sont tous acteurs au sein du Groupe d'étude du Lobbyisme Européen)
Lobbyisme, pluralisme, et intégration européenne
Bruxelles - La cité européenne - PIE - 1998 - 455 pages

- [6] Eurostat
Annuaire Eurostat 2004
Bruxelles - Office des publications officielles de l'UE – 2004 – 261 pages
statistiques UE 2004.PDF
<http://www.europa.eu.int/comm/eurostat>

- [7] Henry KISSINGER
Diplomatie
Paris - Fayard – 1996 – 861 pages

- [8] Bruno GOSSELIN (Professeur à l'École de Guerre Économique)
Dictionnaire du lobbying
Paris - EMS – 2003 – 316 pages

- [9] Jean MEYNAUD
Nouvelles études sur les groupes de pression en France
Paris - A. Colin - 1962 - 448 pages

- [10] MONTESQUIEU
De l'esprit des lois

- [11] Alain NONJON
La mondialisation
Paris - SEDES – 1999 - 335 pages
- [12] Observatoire de l'Europe industrielle (collectif installé à Amsterdam)
Europe Inc. Liaisons dangereuses entre institutions et milieux d'affaires européens
Marseille - Agone éditeur – 2000 – 320 pages
- [13] Jean-Jacques ROUSSEAU
Du contrat social Livre II Chapitre 1 §3
- [14] Bertrand VAYSSIÈRE (Maître de conférences à l'université de Pau)
Groupes de Pression en Europe : Europe des citoyens ou des intérêts ?
Toulouse - Éditions Privat - 2002 - 125pages

Articles, rapports et communications :

- [15] American Chamber of Commerce to the European Union
Comments on Clearing and Settlement Communication
Communication du 25/08/2004
[AmCham clearingsettlementcomments08252004.pdf](#)
- [16] Assemblée Nationale
Rapport sur la présence et l'influence de la France dans les institutions européennes
Présenté par M. Jacques FLOCH le 12/05/2004 sous le numéro 1594 – 105 p
Document : [1594 12 Mai 2004](#)
- [17] Assemblée Nationale
Rapport sur les relations entre l'Union européenne et la Russie
Présenté par MM. René ANDRÉ ET Jean-Louis BIANCO, le 14/12/2004 (n° 1989) – 96 p
Document : [1989 14 Décembre 2004](#)
- [18] Georges Benko (Professeur à l'université Panthéon-Sorbonne)
La recomposition des espaces
Article dans AGIR n°5
- [19] Communication de la Commission UE sur les groupes d'intérêts
Communication de la Commission du 2 décembre 1992
http://europa.eu.int/comm/secretariat_general/sgc/lobbies/communication/groupint_fr.htm
- [20] Marina Féat
(diplômée de l'IEP et du DESS Politiques Publiques en Europe – Strasbourg))
L'influence française dans les think tanks traitant des questions européennes
Représentation permanente de la France auprès de l'UE – 27 Juillet 2004 - 23 pages
- [21] Hakan HANLI (Attorney & Counsellor at Law - International and EU Law Specialist)
Global lobbying "United States of America– European Union and Turkey"
www.STRADIGMA.com
E-journal of strategy and analysis - n°5 06/2003 5 pages
"Count Vergennes, who was the principle French supporter of the American Revolutionist at the Louis XVI period, is told to be the first lobbyist."

- [22] International Crisis Group
EU CRISIS RESPONSE CAPABILITY REVISITED
 Rapport n°160 paru le 17/01/2005 – 63 pages
[160_eu_crisis_response_capability_revisited.doc](#)
 Site: www.icg.org
- [23] L'Européenne (www.Lobbying-Europe.com)
Lobbying : des ONG qui s'opposent aux groupement d'intérêts économiques
 Article dans l'[Européenne n°26 p6](#)
- [24] Christian Saint-Etienne (Professeur à l'université de Paris-Dauphine)
La crise de la volonté stratégique
 Article dans AGIR n°5
- [25] François-Bernard Huyghe (Professeur à l'école de Guerre Economique)
L'influence ou le pouvoir des signes
 Article dans AGIR n°14 Printemps 2003
- [26] National Intelligence Council
Report of the National Intelligence Council's 2020 Project
 Document : [NIC 2020.pdf](#)
 Site: http://www.cia.gov/nic/NIC_2020_project.html
- [27] M. Germain (professeur à la faculté de droit de Nancy) :
Conférence au CID sur les institutions de l'UE
 Question le 12/10/04, 10:45+01:00: Influence du lobbying sur les institutions EU ?
 A Bruxelles, Luxembourg et Strasbourg, les groupes de pression jouent un rôle fondamental, officiel, transparent, et ils cherchent à influencer la Commission dans son pouvoir d'initiative de même qu'ils cherchent à influencer le Parlement européen lorsque celui-ci [...] va statuer ou lorsqu'il arrête le budget et qu'il adopte les lignes de crédit inscrites à ce budget. Le lobbying est quelque chose de transparent au plan européen. Que ce soit les entreprises, les grands groupes industriels, les fédérations de syndicat, les fédérations patronales, les fédérations de protection de l'environnement, de protection des consommateurs bref toutes les forces vives des états ont une représentation à Bruxelles. Aujourd'hui les régions ou [par exemple] les länder allemand, les régions italiennes ont une représentation à Bruxelles. Chacun cherche à influencer effectivement les décisions prises dans un sens favorable. Si l'on prend l'environnement bien sûr, et bien, les associations de protection de l'environnement feront en sorte que les propositions de la Commission aille le plus loin possible dans la défense des intérêts qui sont les leurs. On va trouver cela de manière tout à fait effective et transparente. C'est vrai qu'en France on est moins habitué à cela. C'est peut-être plus souterrain ? Je crois qu'il existe des groupes de pression en France mais ils agissent plus par le biais des députés ou d'autres canaux. ... En Europe, le lobbying est une réalité de la vie bruxelloise. [Les lobbyistes] travaillent en amont de manière à influencer la décision et l'initiative de la Commission, celle-ci statue à la majorité, arrête une proposition, ensuite transmise aux organes de décisions. C'est donc un rôle réel mais relatif.
 La suite qui définit la problématique.
- [28] M. Bourlange (député européen) :
Conférence au CID sur le Parlement européen vis-à-vis des parlements nationaux
 Le 12/10/04, 16:00+00:10:
 « [Outre la supranationalité], la seconde idée fondamentale et, à mon avis, contestable de Jean Monet c'est que cette fédération supranationale doit abolir la politique. Elle doit substituer la raison à la passion. Ce qui est très bien en soi, il faut toujours être raisonnable et toujours se méfier des passions fussent elles démocratiques pour reprendre l'expression de Tocqueville. Mais, voyez un peu ce que cela signifie. Cela signifie en réalité que le but d'une entité, d'une entité collective, d'un état, d'une ville d'une région, d'un gouvernement national, d'une coalition enfin peu importe vise selon le mot de Saint-Simon à substituer l'administration des choses au gouvernement des hommes. Cela repose donc sur l'idée de mettre la politique, ses passions, ses sentiments, ses tumultes, ses désordres à l'extérieur du processus décisionnel. [...]. Mais

cela gomme quelque chose qui est essentiel, c'est la différence radicale qu'il y a entre un choix politique et une décision rationnelle. Si vous considérez qu'il n'y a pas de choix politiques mais qu'il n'y a que des décisions rationnelles – ce qui est une approche résolument technocratique de la décision collective- alors vous êtes (c'est à peu près ce que propose Platon et Socrate) dans une situation où vous devez à chaque fois trouver LA bonne solution. Or la politique ce n'est pas cela. [...]. La politique cela consiste à faire un choix de valeur. Cela consiste à dire : [...] je veux tel type de dosage entre [tel ou tel élément]. Sur le plan international, il n'y a rien de rationnel mais tout est dans le choix de valeur que vous faites si vous êtes [par exemple] du côté des Américains ou du côté des Iraquiens (de l'opposition Iraquienne). C'est un choix qui ne se réduit pas à quelque chose de rationnel mais qui constitue une approche de caractère moral, de caractère politique : je préfère en tant qu'homme [...] faire ceci plutôt que cela. [...]. Tout s'explique par cet espèce de refoulé du politique qui a caractérisé les premières années de la construction européenne. Jean Monet était arrivé avec l'idée qu'il fallait faire taire tout le monde : les Parlement, les gouvernements [...] et qu'il fallait mettre au cœur du système une haute autorité composée de gens choisis [...] pour leur compétence et leur indépendance – compétence et indépendance sont les qualités les plus étrangères à un homme politique : un homme politique n'a pas lieu d'être compétent il a lieu d'être élu. On a des exemples assez célèbres de gens qui sont élus par une situation de proximité mentale avec leur électoralat qui n'est pas nécessairement synonyme d'une supériorité intellectuelle [...]. Quant à l'indépendance, c'est le contraire puisque vous êtes dans un système dit représentatif cela veut dire que vous êtes là pour représenter des gens et non pas pour être indépendant »

[29] M. Ranque (PDG de Thales)

Conférence au CID sur les perspectives de l'industrie européenne de l'armement

Question le 13/10/04, 10 :45 + 1:24 : Quelles mesures prend Thales contre la corruption ?

[Suite à la loi de 2000, Thales] a abolit tout système de rémunération d'agent autre que des agents déclarés, donc plus d'officines louches, plus d'argent transitant par des circuits obscurs, [Thales] n'a que des agents déclarés qui paient leurs impôts, leur patente locale ayant leur plaque vissée sur les murs. Ces agents ont pour but d'aider [Thales] à comprendre l'environnement du pays dans lequel ils sont, à faire rencontrer les personnes qui sont les décisionnaires, à être les intermédiaires permettant de mieux comprendre le besoin du client et pour promouvoir auprès du client les produits de Thales.

[30] Mme C. Lalumière (Présidente de la Maison de l'Europe de Paris,
ancienne vice-présidente du Parlement européen)

Conférence au CHEAr : Les enjeux de l'élargissement de l'UE sur la PESC

10/02/05 :

« Élargissement et sécurité : On peut voir même de façon rapide que les élargissements améliorent notre sécurité, apportent des arguments des atouts nouveaux mais en face de cela, ça augmente aussi les craintes. [...]. Je suis peut-être d'un naturel optimiste mais j'ai l'impression, qu'au total, tout en tenant compte des craintes, liées à l'élargissement, je crois profondément que les élargissements successifs de l'UE ont améliorés notre sécurité. [...] En fait depuis 50 ans il se produit quelque chose d'assez magique, une sorte de dynamique européenne qui fait que malgré les difficultés malgré les hésitations, malgré les problèmes on a réussi à élargir le champ géographique communautaire et en même temps on a renforcé l'intégration alors que l'on a souvent présenté les choses comme contradictoires : “ l'intégration serait d'autant plus forte que nous serions peu nombreux”. [...] malgré cela la machine fonctionne, elle fonctionne avec des chaos je vous l'accorde, mais elle fonctionne et elle a progressé. »

