

# Comment influencer Bruxelles ?

## **Les acteurs ne sont pas impuissants**

sur les textes qui émanent de Bruxelles.

Les seules contraintes : intervenir le plus

en amont possible, armé de propositions

concrètes et porté par un certain consensus.



**JEAN-FRANÇOIS PONS**

Directeur des affaires européennes et internationales

**FBF**

**D**ANS LE LANGAGE COURANT, Bruxelles signifie «les institutions européennes» même si le Parlement européen tient la plupart de ses sessions plénières à Strasbourg. Un texte «qui vient de Bruxelles» est un document juridique ayant force de loi dans les 15 pays membres de l'Union européenne. Ces textes sont souvent perçus comme technocratiques («eurocratiques») élaborés en secret par une poignée de hauts fonctionnaires européens.

La réalité est heureusement plus complexe. Les textes «venant de Bruxelles», le plus souvent des directives, ne sont adoptés qu'au terme de procédures où les trois institutions européennes, la Commission, le Conseil et le Parlement, discutent les projets en détail et les diverses parties prenantes, qu'il s'agisse des secteurs professionnels, des salariés, ou des consommateurs, sont largement consultées et peuvent faire entendre leurs opinions.

Peut-on alors influencer Bruxelles et peser sur le contenu des textes qui en sortent ? La réponse est incontestablement positive, à quatre conditions :

- bien connaître les procédures ainsi que le comportement des acteurs ;
- prendre part au débat, en s'appuyant sur des argumentaires factuels et constructifs et en essayant d'influencer le plus en amont possible ;

- dégager des positions communes à plusieurs parties prenantes (pays, secteurs professionnels, etc.) ;
- bâtir un «réseau de correspondants».

## **BIEN CONNAÎTRE LES PROCÉDURES ET LES ACTEURS**

La procédure officielle pour l'adoption d'un texte, par exemple l'harmonisation de règles en vue du Marché unique, commence avec l'adoption d'un projet de directive par la Commission. Celui-ci est ensuite soumis au Conseil et au Parlement, qui doivent aboutir à une décision identique. Au-delà des détails souvent complexes de ces procédures, deux faits sont particulièrement importants à connaître pour pouvoir influencer le produit final :

- d'abord, le projet de directive de la Commission est presque toujours précédé d'une consultation publique souvent sur la base d'un document : un Livre vert ou Blanc <sup>1</sup> par exemple, voire du travail d'un groupe d'experts. Il s'agit d'un moment idéal pour défendre une position, la matière étant encore très malléable ;
- ensuite, les discussions au Conseil et au Parlement sont suffisamment étalées dans le temps pour permettre des interventions.

Quant aux acteurs, il faut savoir que les fonctionnaires de la Commission européenne sont particulièrement disponibles pour des entretiens, des colloques, voire des déplacements sur le terrain, beaucoup plus que les fonctionnaires d'administration nationale. Ils n'ont en effet pas le pouvoir d'imposer leurs projets et ils doivent donc faire des argumentaires aussi solides que possible, afin de trouver un consensus.

<sup>1</sup> Blanc = la Commission a arrêté une orientation centrale, soumise à discussion ; Vert = le document est plus ouvert : questions, options à débattre, etc.

Les membres du Parlement européen sont aussi très ouverts à des échanges de vues avec des lobbyistes, car ils n'ont souvent pas une expertise suffisante pour évaluer les projets de la Commission ou la position des États membres au Conseil. Par ailleurs, il n'existe pas au Parlement européen de majorité politique permanente et donc la discussion est d'autant plus ouverte.

Quant au Conseil, chaque délégation nationale (en particulier dans les groupes de travail qui jouent un rôle central) est généralement bien informée des positions domestiques.

### **AGIR LE PLUS EN AMONT POSSIBLE AVEC DES ARGUMENTAIRES CONCRETS**

Face à un projet de directive qui vise à modifier fondamentalement des règles nationales, le premier réflexe est souvent de crier : *«Ils sont fous ! Nos règles sont les meilleures ! Il ne faut pas les changer !»*. Ce genre de protestations n'est pas le meilleur moyen d'influencer Bruxelles. D'abord, parce que le projet s'appuie sur un objectif qui est généralement accepté par tous (le Marché unique) et sur des études comparatives suffisamment poussées pour mériter une réaction beaucoup plus argumentée. D'où l'intérêt de positions concrètes, factuelles, montrant en quoi telle disposition du projet pose des problèmes, qui vont se retourner contre son objectif. D'où l'intérêt aussi de ne pas procéder que par critique, mais aussi par proposition, par amendement.

Encore faut-il éviter d'arriver trop tard. Il est important de respecter les délais de consultation de la Commission, sans cela, on se prive d'une réelle possibilité d'influencer, en amont, le projet de directive. De la même façon, les propositions d'amendements doivent être discutées avec les membres du Parlement européen (et notamment le rapporteur) le plus en amont possible, pour bien permettre aux parlementaires d'en comprendre la portée et de discuter d'éventuels contre-amendements.

### **DÉGAGER DES POSITIONS COMMUNES**

*«Avoir raison tout seul est un grand tort»* disait Edgar Faure. C'est encore plus vrai à Bruxelles où, pour obtenir des majorités qualifiées au Conseil et des

majorités au Parlement européen, il faut se mettre d'accord avec d'autres pays, et de préférence avec d'autres parties prenantes. Souvenons-nous que la France ne pèse que 10 voix sur 87 au Conseil, aujourd'hui, pour une majorité qualifiée de 62. La France compte 87 députés européens sur 626, en outre éparpillés dans presque tous les groupes politiques – dont certains sont marginalisés. Après l'élargissement à 10 nouveaux pays en 2004, la France pèsera encore moins : 29 voix au Conseil sur 345 pour une majorité qualifiée de 255, et 72 députés européens sur 732.

Il faut donc bâtir des coalitions, de préférence avec d'autres grands pays, ainsi qu'avec d'autres parties prenantes (autres secteurs, consommateurs, salariés...).

En particulier, cela vaut la peine d'essayer de dégager des positions communes au niveau des associations professionnelles européennes, qui auront plus de poids qu'une fédération nationale. Cependant, dégager ces consensus demande souvent beaucoup de temps, auquel cas, des démarches individuelles peuvent permettre d'alerter suffisamment tôt les fonctionnaires de la Commission ou les membres du Parlement européen concernés.

### **BÂTIR UN RÉSEAU DE CORRESPONDANTS**

A travers les discussions sur les dossiers ponctuels, il est important de bâtir dans la durée un réseau de correspondants au sein des institutions européennes et des organismes professionnels présents à Bruxelles. L'intérêt de ce réseau est surtout de pouvoir être contacté, notamment pour tester des projets nouveaux. Pour faire partie de ce réseau, il faut être reconnu comme un interlocuteur de confiance, possédant une expertise particulière et une capacité de réaction rapide.

Le lecteur aura compris que, pour influencer Bruxelles, il faut beaucoup de travail sur les dossiers et beaucoup de communication et de dialogue dans la durée. C'est à ce prix que le développement du Marché unique – souhaité par tous – et son corollaire, l'harmonisation des règles – rarement accueillie avec un plaisir unanime – pourront se poursuivre le mieux possible. ■