

---

**EU LOBBYING – HISTORY AND MAIN ACTORS**

**Camelia Nistor, PhD, "Babeş-Bolyai" University of Cluj-Napoca**

*Abstract: For a good understanding of what lobbying is and the manner it functions nowadays, it is essential to turn to the very beginning of the European construction and analyze the evolution of this phenomenon in time. Each treaty of what today is referred to as the European Union has determined different changes (sometimes, even radical ones) to the way lobbying was conducted on the European scene. For instance, whenever in the history of the European construction the degree of the European integration was higher, the EU lobbying directed to the European institutions was more intense (and when the degree of the European integration was rather slow, EU lobbying was mainly developed at the national level of the member states).*

*For a good understanding of what lobbying is and the manner it functions nowadays it is just as well essential to know what the actors intervening on the EU lobbying scene are and observe their behaviours and strategies. Be it a huge global company or a little firm, an EU association or federation – they can all have a strong impact in what concerns the EU decision making-process through the lobbying actions they conduct.*

*The aim of the present article is to emphasize the phases of the EU lobbying with a particular focus on the actors leading lobbying actions on the EU scene. This not only allows to better understand lobbying as it now stands, but can also help to 'shape' it in future.*

**Keywords :** *lobbying history, lobbying actors, European institutions, European integration, EU lobbying scene*

### **Etapele lobbyului comunitar**

De-a lungul dezvoltării construcției europene, pot fi identificate o serie de etape ale lobbyului de la nivelul Uniunii Europene (UE):

#### **a) Perioada timpurie a integrării: 'de la Paris la Roma'**

Procesul integrării europene începe odată cu lansarea Planului Schuman și a Tratatului de la Paris, din 1952. Astfel, au fost puse bazele Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului. Prin Tratatul de la Roma, semnat la 25 martie 1957, a fost stabilită Comunitatea Economică Europeană, iar, din acest moment, "savantii în domeniul integrării regionale încep să arate un interes din ce în ce mai sporit pentru dezvoltarea unei Europe Occidentale. Grupurile de interese erau privite drept contributori la transformarea unui sistem regional, format din state naționale independente, într-o entitate supranațională, instituționalizată"<sup>1</sup>. Pe atunci, grupurile de interese reprezentau, într-o mare măsură, "promotori centrali ai integrării (...); acestea își îndreptau atenția înspre Comunitatea Economică Europeană (CEE) întrucât nivelul supranațional era perceput ca deținând o mai importantă capacitate de rezolvare a problemelor decât cel național"<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Marc Tenbucken, *Corporate Lobbying in the European Union, Strategies of Multinational Companies*, Peter Lang, 2002, p. 60

<sup>2</sup> *Ibidem*.

Este de remarcat faptul că “reprezentanții intereselor devin, în mod automat, partizani ai unei integrări și mai ample”<sup>3</sup>. În aceste condiții, “interesată să se ajungă la o integrare rapidă, Comisia Europeană – îndeosebi cea condusă de către Walter Hallstein, în anii ’60 – a fost foarte activă privitor la încurajarea dezvoltării grupurilor de interese europene și la stabilirea contactelor cu asociațiile naționale”<sup>4</sup>.

#### **b) Perioada de stagnare și ‘euroscleroza’**

După ‘Compromisul de la Luxemburg’, din 1966, (act cunoscut și sub denumirea de ‘politica scaunului liber’ – ‘Compromisul’ prevedea ca, în măsura în care unul dintre statele membre solicita acest lucru, toate deciziile din Consiliul de Miniștri trebuiau să fie luate în unanimitate, nu cu majoritate simplă ori calificată<sup>5</sup>), procesul de integrare a intrat într-o fază de ‘încetinire dramatică’<sup>6</sup>, de unde și termenul de ‘euroscleroză’ asociat fazei de stagnare la nivelul CEE. În această perioadă, din 1974 și până prin 1985, interguvernamentalismul a fost puternic accentuat, reprezentanții naționali din Consiliul de Miniștri și din Comitetul Reprezentanților Permanenți (COREPER) având puterea să blocheze decizii comunitare prin dreptul lor de veto. Așadar, grupurile de interese își redirecționează acum puternic atenția asupra guvernelor de la nivel național. Aceasta este etapa în care “procesul de lobby a fost preluat de către asociații naționale ori de către mari firme și, în mod aproape exclusiv, derulat în cadrul structurilor politice naționale”<sup>7</sup>. Intenția lor era să acționeze la nivelul ministerelor naționale pentru a obține rezultate favorabile în Consiliu. “Drept urmare, resursele puse la dispoziția activităților de lobby la nivel european au fost drastic reduse”<sup>8</sup>. Pe scurt, în acel moment, “grupurile de interese la nivel european erau relativ ineficiente și nu au contribuit prea mult la avansarea integrării”<sup>9</sup>.

#### **c) Perioada unui nou imbold: Actul Unic European din 1987**

Actul Unic European, intrat în vigoare în 1987, a însemnat un imbold pentru integrarea europeană. Actul a sporit puterile Parlamentului European și a extins numărul politicilor sectoriale de la nivelul Comunității, inițiativa cea mai importantă fiind obiectivul creării unei Piețe Unice Europene, până la data de 31 decembrie 1992 (așa-numita Inițiativa ‘1992’), scopul Pieței Unice fiind libera mișcare a bunurilor, persoanelor, capitalului și serviciilor. Mai mult, Actul Unic European sporea puterile Parlamentului European. “Acest imbold, prin dezvoltările planificate, precum și modificările instituționale realizate au condus, într-un final, la o extraordinară creștere a numărului de euro-grupuri în Bruxelles”<sup>10</sup>. Relansarea integrării europene, prin anii ’80, a fost pusă pe seama “emergenței unei coaliții de afaceri

<sup>3</sup> George Alexander, Timothy McKeown, *Case Studies and Theories of Organizational Decision-Making*, în *Advances in Information Processing in Organizations*, Vol.2, Santa Barbara, JAI Press, 1991, p. 23

<sup>4</sup> *Ibidem*, p. 24

<sup>5</sup> Marc Tenbucken, *op. cit.*, p. 60

<sup>6</sup> *Ibidem*.

<sup>7</sup> Michael Gorges, *Eurocorporatism ? Interest Intermediation in the European Community*, Lanham, University Press of America, 1996, p. 38

<sup>8</sup> Marc Tenbucken, *op.cit.*, p. 61

<sup>9</sup> *Ibidem*.

<sup>10</sup> Paul McAleavey, *The Political Logic of the European Community Structural Funds Budget : Lobbying Efforts by Declining Industrial Regions*. European University Institute Working Paper RSC, no. 94/2, Badia Fiesolana, Firenze, 1994, p. 5

transnaționale, ce a condus la realizarea unei piețe mai liberale în Comunitatea Economică Europeană”<sup>11</sup>. Când Jacques Delors a preluat președinția Comisiei Europene, în 1985, a introdus cu rapiditate celebra ‘Carte Albă’ pentru realizarea pieței interne. Ceea ce a urmat a fost constituirea unei “alianțe de elite, formate din președinți ai celor mai mari companii multinaționale din Europa, o serie de membri de guverne naționale ale statelor UE și înalți oficiali ai Comisiei, dirijați de către Delors. Această alianță a răspuns nevoii de vastă acțiune europeană”<sup>12</sup>, iar Cartea Albă a fost adoptată la Milano, în vara anului 1985, conducând la concretizarea Inițiativei ‘1992’.

#### d) Lobbyul comunitar de la Maastricht încoace

Adoptarea Tratatului asupra Uniunii Europene, în 1993, cunoscut și sub denumirea de ‘Tratatul de la Maastricht’, a introdus procedura de co-decizie, care îi oferă Parlamentului European puteri mult crescute, transformându-l într-un partener egal cu Consiliul, în cadrul procesului legislativ. Inevitabil, “activitățile de lobby devin și mai pregnante la adresa eurodeputaților decât erau imediat după introducerea procedurii de cooperare, prin Actul Unic European”<sup>13</sup>. De o mare importanță este și faptul că, prin Tratatul de la Maastricht, votul cu majoritate calificată devine regulă în majoritatea cazurilor în care, până la acel moment, unanimitatea era decisivă. “Prin această procedură de vot, veto-urile naționale nu mai erau posibile, devenind necesare noi strategii de lobby care să se concentreze pe dezvoltarea de coaliții la nivelul UE”<sup>14</sup>.

Din 1993 încoace, aspectele economice au fost plasate din ce în ce mai mult sub autoritatea Uniunii Europene, ceea ce a contribuit în mod sporit la dezvoltarea, la Bruxelles, a unei scene de lobby puternice și dinamice. Un mare număr de firme de lobby profesionale, consultanți ori firme de avocatură și-au deschis birouri de reprezentanță la Bruxelles, iar “asociațiile naționale și-au păstrat dreptul de a fi prezente la nivel european, respectiv și-au menținut ori și-au deschis, după caz, propriile reprezentanțe în capitala europeană”<sup>15</sup>. Atât Actul Unic European, cât și Tratatul de la Maastricht “au adus modificări instituționale importante pentru grupurile de interese: competențele Uniunii Europene au fost puternic extinse, iar procesul legislativ a devenit mai deschis în fața activităților de lobby, pe seama puterii crescute a Parlamentului European și a votului bazat pe majoritate calificată în cadrul Consiliului de Miniștri”<sup>16</sup>. Activitatea grupurilor de interese este intensă întrucât, “azi, sunt implicați o multitudine de actori în reprezentarea intereselor europene, aceștia situându-se la trei niveluri: regional, național și supranațional”<sup>17</sup>. Lobbyul pe lângă instituțiile europene “a explodat literalmente de pe la mijlocul anilor ’80, iar această creștere continuă surprinde trei tendințe complementare. Pe de o parte, ea indică faptul că interacțiunea cu instituțiile europene constituie o miză pentru un număr de actori mereu mai mare și pentru interese din ce în ce mai diversificate. Pe de o altă parte, ea arată că grupurile de interese sunt îndeaproape

<sup>11</sup> Marc Tenbucken, *op. cit.*, p. 62

<sup>12</sup> Marc Tenbucken, *op. cit.*, p. 62

<sup>13</sup> *Ibidem*, p. 64

<sup>14</sup> *Ibidem*.

<sup>15</sup> *Ibidem*.

<sup>16</sup> *Ibidem*.

<sup>17</sup> *Ibidem*.

asociate cu politicile publice ale Uniunii Europene și că acest element este în mod profund inclus în structura sistemului politic european. În cele din urmă, ea mai sugerează că integrarea, înțeleasă ca dezvoltarea de prerogative comunitare, suscită nu doar mobilizări, ci și forme de modificare la nivelul organizării de interese specific europene »<sup>18</sup>.

## II. Actori de lobby la Bruxelles

Grupurile de interese care acționează pe scena lobbyului comunitar sunt variate: ele includ firme, companii, grupuri de angajați și angajatori, consumatori, comunități sociale etc, la nivel european, național și regional. Acestea acționează în mod individual ori în mod colectiv, însă, “în ciuda amplitudinii luate de către companiile ce practică lobbyul individual, în ultimul deceniu, entitățile colective sunt cele care domină privitor la reprezentarea intereselor UE”<sup>19</sup>. Astfel de asociații formale, cu scopul de a conduce acțiuni de lobby politic la nivelul UE, există în cazul companiilor multinaționale, a marilor asociații naționale de afaceri, a regiunilor, municipalităților, organizațiilor de caritate, doctori, ingineri etc.

Balme și Chabanet subliniază că « mobilizarea intereselor la Bruxelles este pe atât de veche pe cât sunt instituțiile comunitare »<sup>20</sup>, cei doi autori dând ca exemplu Uniunea Confederațiilor Industriale și a Angajatorilor din Europa (UNICE), creată în 1958, Comitetul Organizațiilor Profesionale Agricole (COPA), constituit în 1958, într-un moment de pregătire a pieței comune agricole, adăugându-se Centrul European al Întreprinderilor Publice (CEEP), fondat în 1961, sau Biroul European al Uniunii Consumatorilor, apărut în 1962. În plus, « fondarea unei jumătăți dintre eurogrupurile existente azi este anterioară anului 1974, ritmul formării acestora urmându-l pe cel al progresului integrării »<sup>21</sup>. Sunt trecute în revistă și o serie de grupuri care sunt chiar mai vechi decât construcția europeană în sine: de pildă, Delegația pentru Europa (1843), Uniunea Internațională a Transporturilor Publice (1885) sau Uniunea Internațională a Producătorilor și Distribuitorilor de Energie Electrică (1925). « Evident, însă, perioada de după cel De-al Doilea Război Mondial este cea care marchează debutul formării sistemului european de interese contemporan, cu o creștere susținută între 1945 și 1954, înglobând, deci, constituirea CECA »<sup>22</sup>.

Cifra grupurilor de interese prezente la Bruxelles a prins forme diferite, de-a lungul anilor. Astfel, dacă prin 1959 aceasta se situa undeva în jurul valorii 100, în 1991 este evidențiat un salt de la 400 (cifra corespunzătoare pentru anii '70) la 800, cifra dublându-se trei ani mai târziu, respectiv atingând valoarea aproximativă de 1675; mai apoi, a ajuns undeva la 2000, în anul 2001; în 2005, sunt identificate 2600 de astfel de grupuri de interese stabilite în capitala europeană, cu toate că unele estimări indică cifra de chiar 5000 în perioada menționată<sup>23</sup>. Momentul-cheie înregistrat referitor la creșterea numărului de grupuri de interese în UE îl reprezintă anii '90 (precum a mai fost deja subliniat, explicația constă în

<sup>18</sup> Emiliano Grossman, Sabine Saurugger, *Les groupes d'intérêt, Action collective et stratégies de représentation*, Armand Colin, Paris, 2006, p. 186

<sup>19</sup> Justin Greenwood, *Interest Representation in the European Union*, Palgrave Macmillan, 2007, p. 8

<sup>20</sup> Richard Balme, Didier Chabanet *et al*, *L'action collective en Europe*, Presses de Sciences Po, Paris, 2002, p. 46

<sup>21</sup> *Ibidem*, p. 47

<sup>22</sup> Richard Balme, Didier Chabanet *et al*, *op.cit.*, p. 48

<sup>23</sup> Justin Greenwood, *op. cit.*, p.12

modificările instituționale pe care le aduce cu sine Tratatul de la Maastricht, din 1992). Însă, “nu doar numărul acestor grupuri plasate la Bruxelles a crescut în ultimii ani, ci și diversitatea lor”<sup>24</sup>.

Pe lângă astfel de actori din cadrul societății civile, activi la nivelul UE, există o parte semnificativă a acelor negrupați, care își exercită activitățile de lobby în mod individual, în această arie fiind incluse “reprezentanțe regionale, firme de consultanță și de avocatură, respectiv firme de *public affairs* (afaceri publice)”<sup>25</sup>. Lobbyiștii care își desfășoară activitatea în UE se înscriu într-o diversitate de categorii, “eurogrupurile rămânând, însă, forma cea mai des întâlnită pe care o iau grupurile de interese în Bruxelles. Urmează firmele de *public affairs* - ce se disting fie prin intermediul reprezentanțelor proprii, fie prin intermediul lobbyiștilor angajați -, respectiv consultanții politici”<sup>26</sup>. Caracteristic lobbyului european este că “grupurile răspund tendinței de dezvoltare politică a Comunității Europene organizându-se, ele însele, în federații supranaționale”<sup>27</sup>.

În general, “eurogrupurile constau în echipe mici, concentrându-se în activitatea lor de lobby pe aspecte tehnice și/ori politice, cu referire la legislația europeană, iar majoritatea reprezintă o paletă largă de state membre ale UE, în sectoare specifice de activitate”<sup>28</sup>. Eurogrupurile oferă propriilor membri un forum reprezentativ pentru respectivul sector de interes, o prezență sigură la Bruxelles, servicii de informații, precum și contacte cu oficialități ale Uniunii Europene. “Eurogrupurile sunt constituite precum o platformă pentru schimbul de informații dintre membrii lor, pregătind - ca parte a procesului de lobby - documente de poziție și alte diverse documente ce sunt puse la dispoziția instituțiilor europene. Prin intermediul acestor grupuri, membrii sunt în măsură să fie informați în legătură cu diferitele poziții ale actorilor implicați în comitete consultative ori chiar în comitete decizionale (spre exemplu, comitologia)”<sup>29</sup>.

În ciuda faptului că funcționarea eurogrupurilor depinde în mod fundamental de interesele membrilor acestora (în definitiv, doar acești membri pot să aleagă dacă sunt de acord sau nu cu o anumită poziție propusă), respectiv, în ciuda deosebirilor de opinie ce se pot regăsi la nivelul membrilor asociațiilor naționale, “aceste grupuri de reprezentare a intereselor constituie partenerii preferați ai instituțiilor europene”<sup>30</sup>. Există asociații naționale ori întreprinderi, îndeosebi din sectorul de afaceri, care, din dorința unei prezențe efective la Bruxelles, și-au stabilit propriile reprezentanțe individuale de *public affairs*. În ceea ce privește categoria consultanților politici, aceștia “apar fie în cadrul unor mari firme de consultanță – parțial, firme specializate în domeniul afacerilor guvernamentale, dar adesea

<sup>24</sup> Madeleine Hosli O., Andreas Nolke *et al.*, *Contending Political-Economy Perspectives on European Interest Group*, în Andreas Warntjen, Arndt Wonka, *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004, p. 50

<sup>25</sup> Justin Greenwood, *op. cit.*, p.19

<sup>26</sup> Irina Michalowitz, *Lobbying as Two-way Strategy : Interest Intermediation or Mutual Instrumentalisation ?*, în Andreas Warntjen, Arndt Wonka, *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004, p. 78

<sup>27</sup> Andrew McLaughlin, Grant Jordan, *The Rationality of Lobbying in Europe: Why are Euro-Groups so Numerous and so Weak? Some Evidence from the Car Industry*, în Sonia Mazey, Jeremy Richardson, *Lobbying in the European Community*, Oxford University Press, 1993, p. 122

<sup>28</sup> Andrew McLaughlin, Grant Jordan, *op. cit.*, p. 78

<sup>29</sup> *Ibidem*.

<sup>30</sup> *Ibidem*, p. 79

parte integrantă a unor firme de avocatură ori a unor firme de consultanțe în sectorul mass media & relații publice –, fie în mod individual, acoperind, pe cont propriu, un domeniu specific”<sup>31</sup>.

Comisia Europeană este, de regulă, instituția cea mai vizată de către grupurile de interese în cadrul procesului de lobby la nivelul Uniunii Europene (cel puțin, în faza de start a procesului), fapt determinat de rolul său de inițiator al legislației europene. După cum apreciază Greenwood, “fazele incipiente ale procesului de realizare de politici implică esența definirii și conceperii acestora”<sup>32</sup>. Parlamentul European, cu puterile sale legislative sporite, odată cu Tratatul de la Maastricht (1993), iar, mai apoi, cu Tratatul Lisabona (2009) deține, și el, o funcție din ce în ce mai importantă, în acest sens. Lobbyul la adresa Consiliului de Miniștri - organul decizional decisiv al UE - este mai puțin eficient, din moment ce, în această ultimă fază a procesului decizional, exercitarea de influențe din partea grupurilor de presiune este mai dificil de îndeplinit: “problematicile sunt deja cuprinse în politicile propuse, putându-se solicita modificări ale unor elemente, poziții deja existente mai degrabă decât formularea de noi problematice în politicile respective”<sup>33</sup>. Există, în prezent, aproximativ 15000 de lobbyiști în Bruxelles (consultanți, asociații, corporații, ONG-uri) care caută să influențeze procesul legislativ al Uniunii. În jur de 2600 de grupuri de interese au un birou permanent în capitala europeană, distribuția fiind aceasta : federații europene (32%), consultanți (20%), companii (13%), ONG-uri (11%), asociații naționale (10%), reprezentanțe regionale (6%), organizații internaționale (5%), centre de reflecție (think tanks - 1%). Washington Times remarcă, în mod sugestiv, că “în Bruxelles, sediul UE, lobbyul este cu siguranță una dintre industriile în creștere”<sup>34</sup>.

Marile corporații, așa-numiții ‘actori globali’, au o prezență însemnată la Bruxelles pentru acoperirea, la nivel politic, a afacerilor derulate, astăzi, situându-se undeva în jurul cifrei de 250, dintre cele care dețin departamente de lobby la Bruxelles. Dintre acestea, 37% sunt companii americane (lucru determinat de îmbelșugata tradiție americană în ceea ce privește fenomenul de lobby, dar și de înțelegerea de către companiile americane a faptului că, în afacerile lor, nu mai pot trece ‘pe lângă’ Bruxelles), 9% companii franceze, tot 9% companii britanice, 7% companii germane, 5% companii japoneze.<sup>35</sup> Avantajul de a fi reprezentantul intereselor unei companii în procesul de lobby constă în expertiza tehnică fundamentală și informații din zona de afaceri care pot fi oferite instituțiilor europene. Dezavantajul ar fi acela că este prezentat exclusiv interesul companiei respective, existând o implicare la modul strict individual referitor la articularea interesului.<sup>36</sup>

În cazul asociațiilor, lucrurile se modifică. La Bruxelles există asociații pentru aproape orice sector de activitate. Se disting asociațiile europene, internaționale, naționale, regionale, locale sau, la fel de bine, asociațiile industriale, profesionale ; membrii acestor asociații sunt corporațiile ori asociații ai căror membri sunt alte asociații. În jur de 950 de asociații își desfășoară activitatea la Bruxelles, în timp ce una dintre cele mai influente este Uniunea

<sup>31</sup> Irina Michalowitz, *op. cit.*, p. 79

<sup>32</sup> Justin Greenwood, *op. cit.*, p. 24

<sup>33</sup> *Ibidem.*

<sup>34</sup> Andreas Geiger, *op. cit.*, p. 19

<sup>35</sup> *Ibidem.*, p. 20

<sup>36</sup> *Ibidem.*

Industriilor Comunității Europene, care reprezintă interese industriale și care, în 2006, era compusă din 39 de federații naționale, din 33 de state. Un alt exemplu îl constituie Camera Americană de Comerț de pe lângă UE – la rândul său, puternic conturată și foarte influentă, promovând în Europa interesele a 140 de companii americane.<sup>37</sup> Avantajul esențial pe care îl au asociațiile în cadrul procesului de lobby este larga categorie de părți interesate pe care o reprezintă, susținând interesele unui întreg sector sau a unei întregi industrii, iar informațiile mai generale pe care asociațiile le oferă sunt foarte binevenite pentru instituțiile europene. Un oarecare dezavantaj al asociațiilor în procesul de lobby este acela că nu sunt tocmai în măsură să ofere expertiză detaliată într-un anumit sector de activitate întrucât asociațiile acoperă o varietate de sectoare. Mai mult, se întâmplă și că majoritatea membrilor unei asociații sunt companii concurente, în aceste condiții fiind dificilă conturarea unei poziții comune ce să fie înaintată factorilor decizionali. Structura organizațională multi-level a asociațiilor face ca acestea să fie, într-o anumită măsură, distante față de problemele pieței comerciale, astfel încât, adesea, ele trebuie să se bazeze strict pe informații furnizate direct de către membrii lor. Punctul forte al asociațiilor este că, pe seama membrilor numeroși pe care îi conține, accesul la instituțiile europene este mult facilitat.<sup>38</sup>

În general, în ceea ce privește ONG-urile, acestea sunt foarte bine percepute de către instituțiile europene întrucât se consideră că ar reprezenta bunul public. Pentru acest motiv, atunci când sunt tratate politici care se referă, de pildă, la aspecte de mediu, poziția ONG-urilor capătă o greutate mai mare decât cea a unor repute companii ce acționează în domeniul respectiv. ONG-urile oferă factorilor de decizie expertiză tehnică substanțială, bazată îndeosebi pe resursele și cercetările oamenilor de știință.<sup>39</sup>

Guvernele sunt “ținte ale lobbyștilor, dar, totodată, joacă, ele însele, rolul de lobbyști activi pe diverse terenuri politice”<sup>40</sup>, prezența acestora fiind simțită la Bruxelles în funcție de interesele exprimate în raport cu legislativul european. În acest sens, se remarcă reprezentanții din Consiliu ai statelor membre, reprezentanțele permanente ale statelor membre, ambasade și misiuni sau – la nivel sub-național - prezența birourilor autorităților locale ale statelor membre, de obicei, acestea, din urmă, căutând să își promoveze regiunile, atragerea de investiții ori parteneriate regionale.

În cazul firmelor de lobby, de avocatură, al firmelor de relații publice, respectiv al consultanțelor, lobbyul este realizat prin intermediul unei terțe părți – consultanții specializați în zona afacerilor europene. Există o modificare de abordare din partea consultanților - dacă, inițial, activitatea acestora însemna exclusiv informarea și consultarea clientului (compania, firma respectivă), mai apoi, ei au devenit un partener activ de dialog și în raport cu actorul legislativ. Cât despre instituțiile europene, ele filtrează expertiza tehnică din partea consultanților, prin prisma reputației personale a lobbyștilor, respectiv a clienților pe care aceștia îi reprezintă.<sup>41</sup> Majoritatea eurogrupurilor (aproximativ 58%) sunt situate la Bruxelles<sup>42</sup>, datorită « formării de rețele de politici publice în jurul dezvoltării birocrăției

<sup>37</sup> Andreas Geiger, *op. cit.*, p. 20

<sup>38</sup> *Ibidem*, p. 22-23

<sup>39</sup> *Ibidem*, p. 24

<sup>40</sup> *Ibidem*, p. 25

<sup>41</sup> Andreas Geiger, *op.cit.*, p. 26-27

<sup>42</sup> *Ibidem*, p. 25

europene și a competențelor sale. Confruntate cu o anume miză, grupurile au, în mod logic, tendința de a căuta acces la decizia politică, având scopul de a-și promova sau proteja interesul »<sup>43</sup>. Predominante sunt grupurile industriale și economice cel mai frecvent localizate în Franța, Germania, Anglia, Olanda, dar și în Elveția, mai rar în Luxemburg, Italia de Nord sau în Spania. « ‘Europa celor Șase’ adună mai mult de 87% dintre aceste grupuri (...), repartizarea geografică reflectând concentrarea socio-economică și politică europeană »<sup>44</sup>. Urmează, într-o ordine descrescătoare, grupurile de interese generale, ce se regăsesc până la 23,4%, respectiv, într-o proporție mai redusă, de 9,6%, grupurile ce reprezintă profesiile liberale și independente, asociațiile de angajatori, organismele profesionale inter-sectoriale, organizațiile de industrii mici și mijlocii.<sup>45</sup> Existența masivă a intereselor economice în Bruxelles este, « fără îndoială, consecința logică a traiectoriei împrumutate de către construcția europeană, centrate pe piața internă »<sup>46</sup>. Integrarea politică europeană a avut, încă de timpuriu, un rol important cu privire la activitatea grupurilor de interese : « Bruxelles este din ce în ce mai atractiv – el găzduia 39% dintre grupurile create între 1951 și 1955 și 67% dintre cele constituite în 1992 »<sup>47</sup>.

### Concluzie

Evoluția fenomenului de lobby este, deci, în strânsă legătură cu cea a instituțiilor europene, în ansamblul lor, în concordanță cu tratatele europene în vigoare. Orice modificare substanțială la nivelul funcționării acestora poate determina regândirea strategiilor de lobby, de către grupurile de interese, astfel încât șansele de influențare a legislației să fie realiste și cât mai mari. Calea utilizată pentru influențarea factorilor decizionali – cea națională, cea europeană ori o îmbinare a acestora, după caz – va fi, desigur, decisă în funcție de componenta predominantă – cea mai degrabă națională sau, din contră, europeană – care se regăsește în fiecare dosar de lobby, în parte.

În perioada următoare, interesant de observat va fi tendința lobbyului european în contextul procesului de extindere europeană, în contextul noului mandat al Comisiei Europene, al Parlamentului European, a noii dinamici a Consiliului Uniunii Europene, precum și în contextul modificărilor cu privire la procesul legislativ, impuse de către Tratatul de la Lisabona. Totodată, va fi interesant de observat modul în care grupurile de interese își vor construi coalițiile pentru eficientizarea impactului la adresa actorilor guvernamentali pe care încearcă să îi influențeze, respectiv care vor fi partenerii preferați de dialog, din rândul lobbyștilor, de către factorii decizionali (companiile, ONG-urile, asociațiile etc). Anii ce vor urma sunt în măsură să dezvăluie răspunsuri lămuritoare, în acest sens.

### BIBLIOGRAFIE:

Alexander, G., McKeown, T., *Case Studies and Theories of Organizational Decision-Making*, în *Advances in Information Processing in Organizations*, Vol.2, Santa Barbara, JAI Press, 1991

<sup>43</sup> Sonia Mazey, Jeremy Richardson, *op.cit.*, p. 53

<sup>44</sup> Andreas Geiger, *op.cit.*, p. 24

<sup>45</sup> Sonia Mazey, Jeremy Richardson, *op.cit.*, p. 53

<sup>46</sup> *Ibidem*, p. 59

<sup>47</sup> Andreas Geiger, *op.cit.*, p. 24



- Balme, R., Chabanet, D. *et al*, *L'action collective en Europe*, Presses de Sciences Po, Paris, 2002
- Geiger, A., *EU Lobbying handbook, A guide to modern participation in Brussels*, Berlin, Helios Media GmbH, 2006
- Gorges, M., *Eurocorporatism ? Interest Intermediation in the European Community*, Lanham, University Press of America, 1996
- Greenwood, J., *Interest Representation in the European Union*, Palgrave Macmillan, 2007
- Grossman, E., Saurugger, S. *Les groupes d'interet, Action collective et strategies de representation*, Armand Colin, Paris, 2006
- Hosli O., M., Nolke, A. *et al.*, *Contending Political-Economy Perspectives on European Interest Group*, în Andreas Warntjen, Arndt Wonka, *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004
- Mazey, S., Richardson, J., *Interest Groups and the Brussels Bureacracy*, în Jack Hayward, Anand Menon, *Governing Europe*, Oxford, 2003
- McAleavey, P., *The Political Logic of the European Community Structural Funds Budget : Lobbying Efforts by Declining Industrial Regions*. European University Institute Working Paper RSC, no. 94/2, Badia Fiesolana, Firenze, 1994
- McLaughlin, A., Jordan, G., *The Rationality of Lobbying in Europe: Why are Euro-Groups so Numerous and so Weak? Some Evidence from the Car Industry*, în Sonia Mazey, Jeremy Richardson, *Lobbying in the European Community*, Oxford University Press, 1993
- Michalowitz, I., *Lobbying as Two-way Strategy : Interest Intermediation or Mutual Instrumentalisation ?*, în Andreas Warntjen, Arndt Wonka, *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004
- Tenbucken, M., *Corporate Lobbying in the European Union, Strategies of Multinational Companies*, Peter Lang, 2002