

THE RELATION BETWEEN THE EUROPEAN INSTITUTIONS AND THE LOBBYING ACTORS AS PART OF THE EU DECISION-MAKING PROCESS

Camelia Nistor, PHD, Babeş-Bolyai University of Cluj-Napoca

Abstract: In the complex EU decision-making process, the interest groups search for gaining access to decision makers, while the latter ones need the lobbyists' expertise. There is a constant 'exchange' on which the interaction between the two categories of the European political actors is based. In other words, a bidirectional process can be distinguished, where the technical expertise and the political information represent two fundamental components. In the last years, more than ever, a 'consultation culture' has developed as part of the relation between these two types of actors.

The present article analyzes the relation established between the European institutions and the lobbying actors as part of the EU decision-making process. What are the criteria which determine a good functioning of this relation? How a public decision is actually formed, given the influence that lobbying actors can have on the decision-makers? Do lobbying actors and the governmental ones have the same degree of political power? Is there a real negotiation between the two categories regarding the decisions to be made at the EU level? These are some of the questions this material intends to answer.

Keywords: *EU decision-making process, interest groups, European institutions, lobbying actors, European negotiation*

Coleman vorbeşte despre un 'schimb' care are loc în relația dintre instituțiile europene și actorii de lobby : « rațiunea care stă la baza acestui schimb este că un actor are nevoie de bunuri pe care celălalt actor le deține, cu scopul de a-și satisface propriul interes și vice-versa »¹. Interacțiunile dintre actorii statali și cei privați, în cadrul procesului de realizare a politicilor publice, sunt urmărite în două etape : pe de o parte, schimbul propriu-zis dintre cele două categorii de actori (faza de intermediere), iar, pe de o altă parte, faza luării deciziilor legislative, în sine, atunci când apar interacțiuni strategice între actorii publici². Laumann percepe « relațiile dezvoltate în jurul conceptului 'putere' ca pe combinații de influență și dominare »³. Informația fiind calea prin care se obține influența, « actorul A îi transmite informația actorului B, care va cauza o schimbare în comportamentul actorului B. În cadrul procesului de realizare a politicilor publice există două tipuri fundamentale de informație : expertiză tehnică și informație politică »⁴. Grupurile de interese urmăresc acces la procesul decizional al actorilor publici, iar actorii publici au nevoie de expertiza oferită de către

¹ J. S. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, 1990, în Andreas Warntjen, Arndt Wonka, *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004, p.18

² E. O. Laumann, D. Knoke, *The organizational state : social choice in national policy domains*, Madison, 1987, în Andreas Warntjen, Arndt Wonka, *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004, p. 19

³ *Ibidem*.

⁴ Arndt Wonka, Andreas Warntjen, *The Making of Public Policies in the European Union : Linking Theories of Formal Decision-Making and Informal Interest Intermediation*, în Andreas Warntjen, Arndt Wonka, *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004, p. 19

lobbyiști - lobbyul se conturează precum un proces în două sensuri⁵. Cu toate acestea, « actorii guvernamentali au o poziție mai puternică deoarece ei sunt singurii care pot, de fapt, să ofere influență ; totodată, aceștia pot prelua informație din partea unui număr de lobbyiști diferiți, aflați în concurență pentru obținerea de influență »⁶.

Lobbyiștii aparțin unei categorii cu rol de mediator deoarece sunt « angajați pentru a obține influență, iar aceasta o fac diseminând informație (...) ; în mod ideal, lobbyistul oferă informația actorului guvernamental, primește în schimb influență, iar, pe baza acestei influențe, va putea răspunde solicitărilor clienților săi ori ale angajatorului său »⁷. Reprezentarea intereselor la nivelul unei societăți contribuie la « ameliorarea comunicării dintre factorii de decizie politică și entitățile economice afectate de către deciziile acestora. Este vorba despre un proces de mediere de care beneficiază ambele părți, o comunicare ameliorată fiind de interes atât pentru mediul industriei și al economiei, cât și pentru factorii de decizie politică ce trebuie să își asume responsabilitatea unor acțiuni raționale »⁸.

În termeni simbolici, locul deciziei publice s-a deplasat : « a ieșit din ‘birouri’ (din ministere) și a ajuns în zona publică, fiind esențial să se înțeleagă faptul că factorul de decizie nu este o singură persoană ori o singură instituție. Este un joc cu actori multipli, este o piață »⁹. Evident, în acest proces, fiecare parte implicată dorește ca decizia luată să-i fie favorabilă; dezbaterile purtate nu reprezintă un exercițiu tocmai ușor, adesea existând presiuni, însă rezultatul este atingerea unui compromis. O rezoluție publică are o serie de caracteristici:

- « aproape niciodată soluția adoptată nu este ‘cea mai bună’, în sens tehnic, ci, mai degrabă, cea mai acceptabilă de către toți cei care caută atingerea unui consens ;
- această ‘soluție de mijloc’ este construită de către cei care sunt angajați în dezbateri pentru realizarea compromisului ; în cazul unui proiect public detaliat, actorii care intervin nu încearcă să îi modifice fondul, ci să obțină detalii favorabile, jucând între marjele existente ;
- pozițiile extreme, intangibile sunt laminate ; acest aspect este sensibil mai ales în mediile internaționale, acolo unde o soluție inflexibilă, monolitică are mai puține șanse să fie adoptată decât aceea care rămâne flexibilă, inițiatorii acceptând modificări în raport cu viziunea lor inițială »¹⁰.

Decizia publică este luată într-un context instituțional precis, însă nu într-un singur loc – există mai multe servicii tehnice implicate, un ciclu decizional care presupune numeroase stadii procedurale și ierarhice. Deopotrivă, există diferite entități administrative angajate în acest proces, care se află în competiție - ‘este o lume a rivalităților’.¹¹ Fiecare dezbateri pe tema unei decizii publice pune în evidență ‘diferențele de cultură dintre două universuri’¹².

Aceste universuri funcționează, fiecare, cu logica sa și cu valorile sale :

⁵ Irina Michalowitz, *op. cit.*, p. 76

⁶ *Ibidem.*

⁷ *Ibidem*, p. 78

⁸ Joos Klemens, Waldenberger, Franz, *Successful Lobbying...*, p. 24

⁹ Michel Clamen, *Pratique du...*, p. 6

¹⁰ *Ibidem*, p. 8

¹¹ *Ibidem.*

¹² *Ibidem.*

- în cazul puterii publice, prevalează interesul general, funcționarii trebuind să fie inatacabili, imparțiali ;
- pentru mediile private, întreprinderi, asociații, sindicate, eficacitatea primează »¹³.

Așadar, decizia publică (ce se diferențiază clar de deciziile private, îndeosebi pe seama caracterului său colectiv) are o serie de ‘caracteristici permanente’. Decizia publică este :

- un forum
- un joc al actorilor multipli, o piață
- o căutare de compromis
- o procedură
- o confruntare de valori¹⁴.

Foarte importantă este fidelizarea relațiilor dintre lobbyiști și factorii de decizie. E preferabil ca aceste raporturi să nu se stabilească pur contextual, ci să capete și să dezvolte continuitate. « Orice dosar de lobby este o confruntare între actori : instituții, experți, grupuri de interese, opinie publică etc ; întrucât fiecare participant încearcă să își satisfacă propriul interes, este esențială perceperea clară a ceea ce caută fiecare, a ceea ce este dispus să accepte, a felului în care își va folosi puterea »¹⁵.

Pieter Bouwen propune analizarea accesului grupurilor de interese din zona de afaceri la nivelul instituțiilor europene pe seama unei teorii a cererii și ofertei de ‘bunuri de acces’. El definește ‘bunurile de acces’ ca pe « informații cruciale în cadrul procesului decizional al Uniunii Europene »¹⁶. În schimbul accesului la o anumită instituție europeană, grupurile de interese trebuie să ofere unul sau mai multe bunuri de acces. Accesul nu înseamnă neapărat și influență – dacă accesul la instituțiile europene e o condiție obligatorie pentru ca influența să aibă loc, este nevoie însă de acțiuni eficiente ale actorilor externi pentru ca rezultatele scontate să fie înregistrate. « Cheia pentru înțelegerea activităților de lobby derulate de grupurile de interese în raport cu instituțiile europene constă în a percepe relația dintre acești actori privați și actorii publici ca pe una de schimb dintre două grupuri ale unor organizații interdependente »¹⁷.

Nu este vorba despre o activitate unidirecțională pe care actorii privați ar desfășura-o în încercarea de a obține acces la instituțiile europene, întrucât aceste instituții, ele însele, sunt doritoare să stabilească asemenea contacte cu actorii privați, în vederea unei funcționări optime: “interacțiunea dintre organizațiile publice și private poate fi conceptualizată ca o serie de schimburi inter-organizaționale (...). În acest caz, ambele părți capătă beneficii de pe urma interacțiunii. Oricum, aceasta nu înseamnă neapărat că beneficiile schimbului realizat sunt distribuite în mod egal părților implicate în cadrul schimbului»¹⁸. Teoria dependenței de

¹³ *Ibidem*, p. 9

¹⁴ *Ibidem*, p. 6

¹⁵ *Ibidem*, p. 106

¹⁶ Pieter Bouwen, *Corporate Lobbying in the European Union : Towards a Theory of Access*, European University Institute, Badia Fiesolana, Florence, 2001, p. 1

¹⁷ *Ibidem*, p. 6

¹⁸ *Ibidem*.

resurse este pertinentă pentru studiul schimburilor dintre grupurile de interese și instituțiile europene. În contextul procesului decizional comunitar, atât actorii privați, cât și cei publici necesită anumite resurse, motiv pentru care există interacțiunea cu organizațiile ce controlează aceste resurse. Așadar, resursa esențială de care actorii privați au nevoie este accesul la instituțiile europene. În schimb, aceste instituții cer, la rândul lor, o serie de resurse necesare pentru propria lor funcționare optimală. «Relevanța bunului de acces pentru funcționarea instituțiilor europene determină gradul de acces pe care instituția respectivă îl va acorda reprezentanților grupurilor de interese»¹⁹. Atunci când actorii privați colaborează, există șansa creșterii capacității de obținere a accesului la nivelul instituțiilor europene, acestea preferând dialogul cu actori de lobby care «sunt pregătiți să stabilească o formă de ‘credibilitate europeană’»²⁰. Din perspectiva firmei, cea mai eficientă metodă de a câștiga o bună reputație este să dezvolte un amplu profil politic în raport cu un număr de problematici. «În mod corespunzător (...), unele mari firme au fost capabile să se formeze ca inițiatori politici prin intermediul activităților politice regulate și ample»²¹.

Dat fiind că în centrul procesului de realizare de politici publice se află Comisia, Mazey și Richardson efectuează o analiză a relației dezvoltate între oficialii ai Comisiei Europene și grupurile de interese, ca parte a procesului decizional comunitar. Cei doi cercetători înțeleg relația stabilită între Comisie și grupurile de interese ca pe un schimb benefic pentru ambele părți implicate în acest dialog. «Comisia este inițiatorul politicilor comunitare și, în mod formal, are dreptul unic de a propune legislație comunitară. Comisia este și brațul executiv al guvernantei comunitare, în cele din urmă fiind responsabilă pentru asigurarea implementării eficiente a politicilor decise de către Consiliul de Miniștri (...). Grupurile sunt, desigur, aduse către Bruxelles de dorința de a apăra și promova interesele membrilor acestora în contextul realizării de politici la nivelul UE. Comisia este, însă, în mod egal dependentă de grupuri»²². «Nu doar că, așa cum spune Sabatier, oferă oficialilor Comisiei informații tehnice și consultanță, dar sprijinul acestora, sub forma unor coaliții supra-naționale, este esențial pentru înaintarea cu succes a propunerilor Comisie»²³. ‘Relația simbiotică’ stabilită între Comisie și grupurile de interese vine dintr-o «logică a negocierii ce încurajează grupurile și oficialii Comisiei să se cheme reciproc»²⁴.

Întregul raționament ce stă la baza acestei relații de schimb determină apariția unei așa-numite ‘culturi de consultare’, o cultură «fortificată în ultimii ani de sporita accentuare a deficitului democratic al Uniunii, care a condus la introducerea de noi proceduri și ghiduri menite să crească transparența și eficacitatea relațiilor dintre Comisie și grupuri»²⁵. În procesul de consultare, regulile informale sunt considerate «poate mai importante decât cele formale (...), fiind esențiale pentru un lobby eficient și foarte apreciate de către lobbyiști și

¹⁹ Pieter Bouwen, *op. cit.*, p. 9

²⁰ David Coen, *Business Interests and European Integration*, în Richard Balme, Didier Chabanet et al, *L'action collective en Europe*, Presses de Sciences Po, Paris, 2002, p. 268

²¹ *Ibidem*.

²² Sonia Mazey, Jeremy Richardson, *Interest Groups and the Brussels Bureacracy*, în Jack Hayward, Anand Menon, *Governing Europe*, Oxford, 2003, p. 209

²³ *Ibidem*, p. 210

²⁴ *Ibidem*, p. 212

²⁵ *Ibidem*.

oficiali ai Comisiei »²⁶. Grupurile de interese trebuie “să facă lobby devreme în cadrul procesului decizional al UE, să prezinte argumente raționale bazate pe date de încredere, să mențină legături profesionale strânse cu o paletă largă de oficiali ai Comisiei, să formuleze soluții pentru politici europene mai degrabă decât pentru cele provinciale, să fie cooperante, de încredere, modeste și discrete »²⁷. Grupurile de interese joacă acum un rol central în procesul decizional al UE, revenindu-se la remarcă făcută « în urmă cu vreo 30 de ani de către neo-funcționaliști potrivit căreia, la un moment dat, grupurile urmau să aibă un rol-cheie în procesul integrării europene »²⁸.

Analizarea grupurilor de interese - apariția lor, la fel de bine ca și funcționarea acestora în cadrul societății - permite o mai bună înțelegere a Statului. « În cadrul activităților grupurilor de interese apare provocarea diferitelor niveluri de guvernare, a înțelegerii acțiunii publice și a actului decizional »²⁹. Relațiile stabilite între grupurile de interese și Stat depind îndeosebi de contextul politic și instituțional existent. Strategiile trebuie să fie adaptate acestui context și, în paralel, grupurile pot contribui la conturarea sau la evoluția lui. Efectele sunt, deci, interactive. Altfel spus, “un tip de organizație sau de strategie a grupurilor de interese nu va determina un anumit context instituțional și politic. Invers, contextul instituțional și politic nu suscită nici el un singur tip de organizare sau de strategii. Organizațiile și relațiile acestora cu puterile politice sunt în permanentă interacțiune, se modifică în timp și de la un domeniu politic la altul »³⁰.

Grossman și Saurugger afirmă că « demersul cel mai răspândit al oricărui grup organizat ce dorește să influențeze o anume politică publică constă în a se adresa în mod direct factorilor de decizie »³¹. Dincolo de strategiile gândite și puse în aplicare, « dincolo de a fi ascultat ori de a avea influență asupra unui subiect dat, este vorba despre a dezvolta raporturi pe termen mediu și lung, ce permit să te impui ca un interlocutor constant și incontestabil al guvernului, pentru una sau mai multe chestiuni ; (...) obiectivul este depășirea unei neîncrederi inițiale și instituționalizarea dialogului »³². Grupurile de interese pot adopta, însă, o abordare de tipul « ‘outside lobbying’ în loc să încerce stabilirea unei cooperări sau a unui schimb strict cu decidenții politici, ele pot să desfășoare acțiuni pe cale mediatică, manifeste sau alte mișcări »³³.

Grupurile de interese din cadrul Uniunii Europene reprezintă ‘un mediu complex și mereu în schimbare’³⁴. “Numărul, tipul și traseul acestora au evoluat în mod dramatic în ultimii 20 de ani (...). Cu o asemenea varietate de grupuri de interese mobilizate, nu e surprinzător că observăm emergența de strategii de lobby distincte pentru Uniunea Europeană și complexe coaliții de lobby care profită de noile structuri de oportunități”³⁵. Mai mult decât

²⁶ *Ibidem*, p. 221

²⁷ Sonia Mazey, Jeremy Richardson, *op.cit.*, p. 221

²⁸ *Ibidem*, p. 226

²⁹ Emiliano Grossman, Sabine Saurugger, *op.cit.*, p. 8

³⁰ *Ibidem*, p. 81

³¹ *Ibidem*, p. 83

³² *Ibidem*, p. 84

³³ *Ibidem*, p. 89

³⁴ David Coen, Jeremy Richardson, *Lobbying the European Union: Institutions, Actors, and Issues*, Oxford, 2010, p. 5

³⁵ *Ibidem*, p. 7

atât, instituțiile europene acționează precum “forțe coercitive pentru schimbarea și crearea unui model distinct de lobby la nivelul Uniunii Europene. Fiecare instituție europeană majoră a dezvoltat, de-a lungul timpului, criterii formale și informale specifice de acces, iar ceea ce este mai semnificativ pentru politicile europene e că încrederea și credibilitatea au apărut ca cea mai puternică marcă a lobbyului în Bruxelles”³⁶. “O parte din fascinația lobbyului specific Uniunii Europene constă în aceea că este dificil îndeosebi să îi cuprinzi varietatea și fluiditatea într-un anume model de intermediere a intereselor”³⁷.

Cu privire la rolul de ‘agenda-setter’ asumat, la nivelul Uniunii Europene, în mod formal, de către Comisia Europeană, trebuie menționat și “activismul în creștere al Consiliului European prin întâlnirile regulate ale acestuia la summituri formale și informale. Precum este subliniat în articolul 4 al Tratatului asupra Uniunii Europene, ‘Consiliul European va oferi Uniunii impulsul necesar pentru dezvoltarea sa și va defini îndrumările politice generale’”³⁸. În aceeași ordine de idei, “în ciuda faptului că i s-a oferit permisiunea de a participa la reuniuni cu liderii naționali, în cadrul summiturilor europene, și de a propune documente cu privire la politici în cadrul acestor întâlniri, Comisia Europeană a experimentat anumite subminări ale rolului său de agenda-setter”³⁹.

Totuși, nu se poate pune în discuție o periclitare fundamentală a relației dintre lobbyiști și Comisia Europeană pe seama creșterii rolului Consiliului European. Pe de o parte, “există adesea o foarte strânsă colaborare între Comisie și Președinția Consiliului, ceea ce face ca noua diviziune a responsabilităților între acești agenda-setters să fie mai puțin problematică”⁴⁰. Pe de o altă parte, “cea care deține puterile formale de agenda-setting, stabilite prin Tratat, este Comisia Europeană, deci rămâne ca ‘gatekeeper’ al procesului legislativ, o țintă decisivă pentru grupurile de interese private”⁴¹. Prin urmare, acestea, din urmă, “vor trebui să își adapteze strategiile de lobby și să dezvolte noi căi de abordare a Comisiei Europene (...); un sistem stabil și echilibrat de reprezentare a intereselor nu este încă pentru ziua de mâine”⁴².

De-a lungul ultimelor două decenii, instituțiile europene au evoluat în mod considerabil, deopotrivă și rolul Comisiei în cadrul procesului de realizare de politici publice la nivelul Uniunii Europene. “În general, schimbarea instituțională are consecințe importante pentru comportamentul și strategiile de lobby ale grupurilor de interese”⁴³. Argumentul este în bună măsură unul de natură juridică: “noi competențe și proceduri oferă adesea noi puncte de acces pentru influențarea procesului decizional”⁴⁴.

Clamen lansează întrebarea dacă statul sau instituțiile publice efectuează, ele însele, acțiuni de lobby. Definind lobbyul ca pe ‘arta de a devia decizia instituțională’⁴⁵, la o primă vedere, ar părea exclus, spune autorul, ca instanțele publice să se transforme în grupuri de

³⁶ *Ibidem*.

³⁷ *Ibidem*, p. 12

³⁸ Neill Nugent, William Paterson, *op. cit.*, p. 33

³⁹ *Ibidem*.

⁴⁰ *Ibidem*.

⁴¹ *Ibidem*.

⁴² *Ibidem*, p. 34

⁴³ Neill Nugent, William Paterson, *op. cit.*, p. 32

⁴⁴ *Ibidem*.

⁴⁵ Clamen, Michel, *Manuel de...*, p. 69

presiune, nefiind logic să se influențeze pe ele însele. Cu toate acestea, pot fi identificate cel puțin trei situații în care aceste entități sunt implicate în acțiuni de lobby:

- « Statul poate încerca să influențeze decizii luate înafara teritoriului său, pentru protejarea de interese naționale ;
- Un anumit tip de ‘lobby intern’ efectuat de către membri ai executivului la adresa legislativului în încercarea de a influența deciziile luate în diverse dosare politice ;
- La nivelul Uniunii Europene, mai poate fi distins lobbyul realizat de unele state la adresa altor state ale Uniunii, pentru promovarea unor interese naționale »⁴⁶.

Coen vorbește despre existența « unui mediu multi-level complex, în care firmele au învățat să dezvolte multiple *issues identities* - identități în funcție de problematicile tratate. Aceste noi identități europene contextuale au apărut prin intermediul lobbyului efectuat direct la Bruxelles, fiind create noi forumuri de tratare a problematicilor și alianțe politice ad-hoc »⁴⁷. Coen consideră că istoria lobbyului în Uniunea Europeană arată că acesta « s-a găsit într-un flux constant – de la originile sale, vrute corporatiste, la pluralismul elitist de astăzi (...). Cei mai de succes lobbyiști au fost firmele capabile să acționeze ca un punct central pentru dezvoltarea de politici, să identifice și să coordoneze diferite permutații ale actorilor pentru a influența diverse agende »⁴⁸.

Concluzie

Procesul de consultare stabilit între actorii guvernamentali și grupurile de interese care încearcă să influențeze legislația europeană este esențial pentru ca însuși mecanismul decizional să fie unul cât mai transparent, responsabil și reprezentativ în raport cu interesele susținute. Se vorbește adesea despre fenomenul de instituționalizare a grupurilor de interese tocmai în sensul ‘parteneriatului’ dezvoltat între aceste două părți.

Desigur, poate fi chiar decisiv ca dialogul dintre factorii decizionali și lobbyiști să aibă loc într-o fază cât mai timpurie a procesului decizional comunitar. Este de preferat ca actorii de lobby să acționeze pe scena lobbyului comunitar înainte ca propunerea legislativă inițiată de către Comisia Europeană să fi ajuns deja într-o fază avansată de dezvoltare, în cadrul procesului decizional (în faza incipientă a formulării de politici europene, Comisia are nevoie – mai mult ca oricând – de expertiză, mai cu seamă tehnică, din partea lobbyiștilor).

Relația dintre actorii de lobby și cei guvernamentali rămâne complexă. Aceasta poate fi analizată și înțeleasă dintr-o diversitate de perspective - lobbyul și procesul decizional comunitar în sine reprezintă două fenomene, interconectate, ce pot fascina.

BIBLIOGRAFIE:

Bouwen, P., *Corporate Lobbying in the European Union : Towards a Theory of Access*, European University Institute, Badia Fiesolana, Florence, 2001

⁴⁶ *Ibidem*, p. 70

⁴⁷ David Coen, *Business Interests...*, p. 256

⁴⁸ *Ibidem*.

- Clamen, M., *Pratique du Lobbying, 17 dossiers analysés et commentés*, Paris, Dunod, 2002
- Coen, D. *Business Interests and European Integration*, in Richard Balme, Didier Chabanet et al, *L'action collective en Europe*, Presses de Sciences Po, Paris, 2002
- Coleman, J.S., *Foundations of Social Theory*, Cambridge, 1990, in Andreas Warntjen, Arndt Wonka, *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004
- Grossman, E., Saurugger, S., *Les groupes d'intéret, Action collective et strategies de representation*, Paris, Armand Colin, 2006
- Klemens, J., Waldenberger, Franz, *Successful Lobbying in the New Europe*, Berliner Wissenschafts-Verlag, 2005
- Laumann, E.O, Knoke, D., *The organizational state : social choice in national policy domains*, Madison, 1987, in Warntjen, Wonka, A. *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004
- Mazey, S., Richardson, J. *Interest Groups and the Brussels Bureacracy*, in Jack Hayward, Anand M David Coen, Jeremy Richardson, *Lobbying the European Union: Institutions, Actors, and Issues*, Oxford, 2010, p. enon, *Governing Europe*, Oxford, 2003, p. 209
- Michalowitz, I., "Lobbying as Two-way Strategy : Interest Intermediation or Mutual Instrumentalisation ?", in Warntjen, A., Wonka, A., *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004, p.75-93
- Nugent, N., Paterson, W., « The Political System of the European Union », in Hayward, Jack, Menon, Anand, *Governing Europe*, Oxford, University Press, 2003
- Wonka, A., Warntjen, A., *The Making of Public Policies in the European Union : Linking Theories of Formal Decision-Making and Informal Interest Intermediation*, in Andreas Warntjen, Arndt Wonka, *Governance in Europe, The Role of Interest Groups*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2004, p. 19