



今週のお薦め

EUにおけるロビー活動

K・ヨース、F・ヴァルデンベルガー 著／平島健司 監訳

日本経済評論社
3150円／174ページ

profile

Kremens Joos
EUTOP Group社長。
Franz Waldenberger
ミュンヘン大学教授（経営学・日本研究）。

EUの意思決定プロセスと
働きかけ方を知る一冊

評者
シニアライター
山縣裕一郎

EUは、加盟国を拡大させ、統合度合いを深化し、大きなコミュニティとして、その存在感を増している。環境や食品の安全、競争秩序など、世界に対する新たなスタンダードの提案も多い。EU域内へ工場進出、輸出をする多くの日本企業にとって、EUとの「対話」は重要なテーマだ。

本書はEUの意思決定の仕組みとプロセスを解析し、どのようにEUに働きかけるか、具体的に述べたユニークな一冊だ。本書でいうロビー活動は、利益代表活動の枠内でEU諸機関に効率的に接近する方法である。

ロビイストはただ「陳情」するのではなく、自分の持ち情報をブリュッセルの意思決定者に提供し、決定のプロセスにおいてそれを考慮してもらうことである。こうした行為はEUでは正当であり、望まれる行為であるという。企業はロビー活動で競争上の不利を回避し、または優位性を獲得する。

EUの加盟国ではなく、異文化の外様である日本が、どのようにEUに食い込むかが、本書の問題意識でもある。

欧州連合では欧州委員会のみが法案提出権を持ち、欧州理事会で決議・意思決定される。

したがって、利益代表にとって具体的な法案の採決する理事会への働きかけは重要だ。

欧州委員会は企業にオープンであるが、委員は多忙であり、裁量を与えられ法文の起草に影響ある低・中ランクの職員にアプローチすることになる。

欧州議会は加盟国が25カ国に増える中で重みを増してきている。議員は法案を提出する委員会に働きかける力があり、議員やそのスタッフとの交流は欠かせない。EUにおける日本のロビー活動はまだ歴史が浅いが、対EUロビーを専門とする著者による本書からは、具体的に貴重なアドバイスが得られる。

Article paru dans l'hebdomadaire économique japonais «Toyo Keizai» (section «Lecture recommandée de la semaine») du 8 octobre 2005

Lecture recommandée de la semaine

Le lobbying dans l'UE

K. Joos, F. Waldenberger

Profil

Klemens Joos, président du groupe EUTOP

Franz Waldenberger, professeur à l'université de Munich (gestion d'entreprise et études japonaises)

Guide pratique pour participer aux processus décisionnels de l'UE

Critique Yamagata Yutaro, rédacteur en chef

L'UE a augmenté le nombre de ses États membres, renforcé son niveau d'intégration et consolidé sa présence en tant que grande communauté. Elle établit de nombreuses nouvelles normes mondiales dans des domaines tels que l'environnement, la sécurité alimentaire ou les règles de concurrence. Pour de nombreuses entreprises japonaises qui implantent des usines dans l'UE ou exportent vers l'UE, le « dialogue » avec l'UE est un sujet important.

Cet ouvrage propose une analyse unique des mécanismes et processus décisionnels de l'UE et fournit des conseils concrets pour collaborer avec l'UE. Les activités de lobbying décrites dans cet ouvrage montrent comment défendre efficacement ses intérêts auprès des différentes institutions européennes.

Les lobbyistes ne doivent pas se contenter de refléter l'opinion publique, mais présenter leurs propres informations aux décideurs à Bruxelles dans le but d'être pris en compte dans le processus décisionnel. De telles mesures sont légitimes et souhaitables au sein de l'UE. Les entreprises ont recours au lobbying pour éviter les désavantages concurrentiels et obtenir des avantages concurrentiels.

Un autre thème central de cet ouvrage est la manière dont le Japon, en tant que pays non membre de l'UE et étranger à cette culture, peut réussir à s'y implanter.

Au sein de l'Union européenne, seule la Commission européenne a le droit de proposer des actes législatifs, qui sont ensuite adoptés par le Conseil européen. Il est donc important que les parties prenantes fassent pression sur le Conseil européen lors de l'élaboration des projets de loi.

La Commission européenne est ouverte aux entreprises, mais les commissaires sont généralement très occupés, de sorte qu'il faut s'adresser à des fonctionnaires de niveau inférieur et intermédiaire qui disposent d'un pouvoir discrétionnaire et peuvent influencer l'élaboration de la législation.

Le Parlement européen a gagné en influence avec l'augmentation du nombre d'États membres à 25. Les députés ont le pouvoir d'influencer les commissions qui élaborent les lois, c'est pourquoi il est essentiel de travailler avec les députés et leurs collaborateurs. Si le lobbying japonais au sein de l'UE est encore relativement récent, cet ouvrage, basé sur une expérience pratique du lobbying européen, offre des conseils concrets et précieux.