

LA FORMULE DU SUCCÈS

EUTOP oppose à la complexité croissante des processus décisionnels européens sa formule unique en son genre et assure ainsi la réussite de la représentation de vos intérêts.

$$REI = (MSC + CSP) \text{ (Méthode OnePager}^{\circledast} \times PSGR^{\circledast})$$

Avant la signature du Traité de Lisbonne, le résultat efficace de la représentation des intérêts reposait principalement sur la compétence de maîtrise du sujet. Vu la complexité du système décisionnel de l'UE, surtout depuis le Traité de Lisbonne, une combinaison de la compétence de maîtrise du sujet du client (MSC) et de la compétence structuro-procédurale d'EUTOP (CSP) est devenu indispensable. La somme de ces deux facteurs est mise en puissance de l'exposant compétence de changement de perspective (méthode OnePager[®]) multiplié par la compétence d'accompagnement des processus (PSGR[®]). Dans cette formule, la maîtrise du sujet du client (MSC) et la compétence structuro-procédurale d'EUTOP (CSP) constituent les instruments structurels, tandis que la compétence de changement de perspective (méthode OnePager[®]) et la compétence d'accompagnement des processus (PSGR[®]) sont les instruments fonctionnels de la représentation efficace d'intérêts. Autrement dit: en règle générale, la somme de la maîtrise du sujet du client (MSC) et de la compétence structuro-procédurale d'EUTOP (CSP) aboutira seulement à un résultat efficace de la représentation d'intérêt dans le système complexe de prise de décision de l'UE (REI) si elle est accompagnée en même temps par la méthode OnePager[®] et la PSGR[®].

REI = Résultat efficace de la représentation d'intérêts dans le système complexe de prise de décision de l'Union Européenne

Atteindre des avantages concurrentiels, prévenir les préjudices concurrentiels et éviter les erreurs techniques dans le cadre de projets législatifs et exécutifs au sein des États membres et au niveau de l'UE. Quelques exemples de projets de représentation d'intérêts: directives, règlements, livres blancs et verts de la Commission, décisions en matière de droit des cartels et des aides ainsi que lignes directrices, droits de douane et une multitude d'autres mesures législatives et exécutives.

MSC = Maîtrise du sujet du client

Maîtrise du sujet du client et des «instruments classiques» de la représentation d'intérêts axée sur

le fond (bureaux de représentation des entreprises, associations, agences spécialisées dans les relations publiques, cabinets juridiques).

CSP = La compétence structuro-procédurale d'EUTOP

Recours, à l'échelle de l'UE, aux ressources géographiques, humaines et organisationnelles (compétence de gestion) ainsi qu'à la compétence de production reposant sur les réseaux interinstitutionnels, intergroupes politiques et inter-États membres des collaborateurs d'EUTOP, des conseillers structurels, des partenaires de coopération structurels et des réseaux externes. Il en résulte une prestation pour le client qui n'est pas uniquement une task-force pour les situations de crise mais également un service d'assistance et une assurance contre des modifications inattendues des conditions-cadres

juridiques et politiques. L'association structurelle et sur-mesure pour le client de la MSC et de la CSP constitue le facteur de réussite essentiel de cette formule.

La méthode OnePager[®]

Considération du problème de manière interdisciplinaire et sous différents angles à fin d'élaborer une solution efficace (passage d'une perspective individuelle à une perspective d'intérêt générale). Cette approche appliquée depuis 1990 est basée sur des expériences scientifiques et empiriques en tenant notamment compte des aspects de la théorie décisionnelle, culturels, linguistiques, interinstitutionnels, inter-États membres, mais aussi propres aux partis politiques. Dans environ 5 à 15 % des cas, le changement de perspective souhaité est impossible, ce qui exclut de facto un résultat efficace de la représentation d'intérêts. Dans un tel cas, EUTOP conseille à ses clients d'abandonner leur projet. Grâce à cette démarche, le client peut, à un stade précoce, choisir d'autres options d'action et éviter tout usage inutile de ses ressources. En revanche, si le changement de perspective aboutit, soit dans 85 à 95 % des cas, la compétence d'accompagnement des processus est déterminant pour atteindre l'objectif.

PSGR[®] = Relations gouvernementales structurelles axées sur les processus

Chaque jour, les collaborateurs et conseillers d'EUTOP doivent suivre de près et de manière structurelle et durable toutes les interfaces à l'échelle de l'UE, afin que le résultat de la méthode OnePager[®] puisse aboutir à la réussite du projet concret de représentation

d'intérêts. L'expérience montre que ce sont souvent des détails qui causent l'échec des grands projets. Les erreurs organisationnelles ou les malentendus n'ont pas leur place dans un système complexe de prise de décision. L'accompagnement continu du client par la compétence d'accompagnement des processus d'EUTOP représente donc un facteur de réussite majeur, car lors d'une procédure décisionnelle menée dans un système complexe, les alliances et coalitions peuvent se renverser à tout moment. La surveillance et la coordination permanentes de toutes les interfaces et la mise à jour de l'outil OnePager[®] en fonction de l'évolution de la situation sont donc incontournables.

Approche complémentaire

EUTOP agit en tant qu'intermédiaire indépendant selon le principe du «only-one-interest». Au vu de la complexité sans cesse croissante des procédures de prise de décision, chaque projet législatif ou exécutif nécessite une approche personnalisée et spécifique au projet rassemblant toutes les compétences. La gestion des interfaces PSGR[®] entre le client et ses instruments d'un côté, et les sphères législative et exécutive de l'autre, est déterminante à cet égard. En tant qu'intermédiaire, EUTOP fait valoir une expertise procédurale solide et une gestion intelligente des processus dans toute l'Europe. EUTOP est indépendante des «parties intéressées» comme des «parties décideurs» et reste ainsi un médiateur (de confiance) objectif et neutre reconnue qui apporte toujours une complémentarité au client et à ses «instruments classiques» de la représentation d'intérêts basée sur le fond.