

Succès mis en formule

Dans son nouveau livre, Joos explique comment les **entreprises** peuvent réussir à faire valoir leurs intérêts au sein de l'UE.

Peu de mots suffisent pour dire la vérité – ou plutôt quelques abréviations. Joos a mis en formule ses connaissances de chercheur et ses 25 années d'expérience professionnelle. La voici:

$$\text{REI} = (\text{MSC} + \text{CSP})^{(\text{CCP} \times \text{AdP})}$$

Cette formule vise à expliquer comment obtenir un résultat efficace de la représentation d'intérêts (REI) au sein de l'Union européenne. Pour y arriver, il faut une interaction de la maîtrise du sujet du client (MSC) et d'une compétence structuro-procédurale (CSP) – par conséquent, la capacité d'agir dans toute l'Union européenne et de disposer des réseaux nécessaires – une tâche prédestinée pour un « intermédiaire » professionnel. Cependant, deux autres paramètres sont subtilement

intégrés dans la formule. La compétence de changement de perspective (CCP) signifie la faculté de corrélérer l'intérêt individuel et l'intérêt général. La compétence d'accompagnement des processus (AdP), quant à elle, décrit la capacité de l'intermédiaire d'être toujours à la pointe des informations dans toute l'Union européenne grâce à un travail de fourmi quotidien pour garantir la meilleure assistance possible à son client. La formule est d'un « caractère universel », Joos en est persuadé. Le nouveau livre de Joos (« Politische Stakeholder überzeugen », Edition Wiley Verlag), en tout cas, a tout d'un ouvrage de référence – notamment par son approche inattendue et fascinante pour expliquer les mécanismes de la politique européenne.



Le trio de chercheurs

Joos et les co-auteurs, les Professeurs de l'université Ludwig-Maximilians de Munich M. Anton Meyer et M. Armin Nassehi (à droite)