

AmCham EU, l'ami américain

(Article tiré de Europe Inc.)

Aussi étrange que cela puisse paraître, l'un des plus importants acteurs industriels de la scène politique bruxelloise est un représentant des multinationales basées aux États-Unis : le comité européen des Chambres américaines de commerce [AMCHAM], qui importe le lobbying industriel à l'américaine. Il imposa d'abord sa présence quelque peu léthargique dans la « capitale » européenne au cours des années 1970, avant de connaître un regain de vigueur au début des années 1980, pour devenir l'un des premiers lobbies industriels à surveiller et systématiquement influencer l'élaboration des politiques de la Commission européenne.

Décembre 2009

Bien que les fusions transatlantiques et la mondialisation rendent les identités nationales industrielles de plus en plus confuses, l'adhésion à l'AMCHAM reste principalement réservée aux « entreprises européennes ayant une parenté américaine et à celles dirigées, de fait, depuis les États-Unis [1]. » Bœing, Dupont, Exxon, General Motors, McDonald's, Monsanto et Procter & Gamble figurent parmi les 145 géants de l'industrie rassemblés dans ce groupe de pression. Bien que ces grandes firmes américaines jouissent, depuis les années 1960, d'une part assurée dans les marchés européens, l'avènement du Marché unique et de l'euro ont favorisé de nouvelles vagues d'expansion industrielle américaine en Europe. Au total, les compagnies de l'AMCHAM emploient aujourd'hui approximativement 3 millions de personnes et leurs investissements s'élèvent à 350 milliards de dollars en Europe [2].



Les chœurs de l'industrie

L'AMCHAM travaille en rapport étroit avec les deux plus influents groupements industriels de Bruxelles, l'ERT et l'UNICE [voir chap. III & IV]. Comme l'explique John Russell [3] : « Nous échangeons de nombreux renseignements, organisons des réunions en commun et publions même des documents ensemble [4]. » Ces trois groupements industriels ont recours à ce que Russell appelle « l'approche chorale », qui renforce et améliore stratégiquement les positions de chacun : « Normalement, il est plus efficace de ne pas tout dire ensemble mais plutôt de faire dire plus ou moins la même chose par différentes personnes aux institutions [5]. »

Comme les autres membres de cette chorale industrielle, l'AMCHAM rabâche à quel point il est urgent de modifier les sociétés européennes pour les rendre plus compétitives au niveau international dans une Europe globalisée : afin d'éviter les délocalisations et d'encourager la création d'emplois, l'Union devrait travailler d'arrache-pied dans le sens « d'une main-d'œuvre flexible », « de plus de libéralisation et d'un cadre réglementaire compétitif. [...] Si elle tarde à le faire, l'Europe va sentir passer le vent des restrictions », explique Keith Chapple [6]. « L'Europe, poursuit-il, va de plus en plus se trouver en concurrence avec les pays en développement qui constituent des bases alternatives attirantes pour l'industrie... Pour être compétitive, l'Europe doit être souple, se débarrasser des coûts inutiles et faire preuve d'ouverture dans ses relations commerciales [7]. » En fait, l'AMCHAM laisse rarement passer l'occasion de faire peser la menace de délocalisation industrielle.

Machine de guerre d'influence

L'AMCHAM propose à ses membres une stratégie de lobbying d'un superbe raffinement – ses méthodes ont été une grande source d'inspiration pour ses émules installés à Bruxelles. À la fin des années 1980, l'AMCHAM s'est imposée aux industries en quête de renseignements sur les politiques de l'UE [8]. Sa mission est notamment, selon Russell, de surveiller les politiques et les mécanismes de l'UE, de fournir à ses membres des renseignements fiables et d'apporter « une participation constructive au processus législatif ou, pourrait-on dire, de faire pression [9]. »

Après avoir repéré une loi de l'UE digne d'intérêt, l'AMCHAM contacte les officiels de la Commission concernés et commence à publier des prises de position et des propositions d'amendements spécifiques. En 1998, le groupe a publié 10 ouvrages, plus de 60 rapports sur les politiques européennes et a pris part à « environ 350 réunions avec la Commission et le Parlement [10]. »

L'AMCHAM a également accès à un autre puissant acteur politique de Bruxelles : le Comité des représentants permanents [COREPER], c'est-à-dire le groupe « d'ambassadeurs » auprès de l'Union des pays membres, qui prépare les décisions pour le Conseil des ministres. Outre l'habituelle camaraderie de couloirs, l'AMCHAM est invitée à des séances spéciales semestrielles avec les membres du COREPER qui représentent le pays détenteur de la présidence de l'Union [11].

Le secrétariat de l'AMCHAM, qui emploie à l'heure actuelle 20 personnes – sa taille a doublé depuis 1990 –, travaille en étroite collaboration avec les quelque 650 représentants de ses compagnies adhérentes. Les affaires sont essentiellement traitées par 12 sous-comités se consacrant aux problèmes majeurs tels que le commerce, la consommation, les initiatives fiscales et la politique de compétitivité ; les points de détails sont traités par une quarantaine de groupes de travail spécialisés. Pour ne prendre qu'un exemple, le sous-comité chargé de l'environnement, constitué d'environ 100 entreprises, se divise en dix groupes de travail spécialisés dans des problèmes spécifiques tels que l'emballage, la responsabilité juridique, les déchets ou la fiscalité écologique. Ces groupes tentent continuellement de modifier ou d'empêcher les législations de l'UE qui pourraient être contraaires aux intérêts des firmes membres de l'AMCHAM. Au printemps 1999, par exemple, cette dernière exerça une pression acharnée pour modifier les propositions sur le retraitement des déchets, qui prônaient le recyclage plutôt que l'incinération. L'AMCHAM exhorta cyniquement l'Union à « se défaire de son interprétation rigide de la hiérarchie » et à reclasser l'incinération parmi les procédés écologiques [12].

Perçue comme l'un des plus puissants lobbies de Bruxelles, l'AMCHAM est fière de l'accueil chaleureux qui lui est fait et des étroites relations de travail qu'elle entretient avec les institutions européennes. « Je ne dis jamais : "La section européenne de l'AMCHAM a fait ceci... Nous avons influencé cela... Ces amendements sont de nous", déclare modestement Russel. Mais si la Commission vous contacte pour vous inviter à une réunion ou s'ils se montrent positivement ravis de vous rencontrer lorsque vous les contactez, alors, cela devient très utile [13]. »

Les réglementations européennes sur le commerce électronique ne sont que quelques-unes des nombreuses politiques sur lesquelles ont peut reconnaître l'influence de l'AMCHAM. Grâce à d'efficaces manœuvres de pression, elle est parvenue à décourager la mise en place d'une fiscalité défavorable à l'industrie et diverses autres réglementations gouvernementales. La nature transnationale de l'AMCHAM permet une comparaison rigoureuse des lois et des réglementations des pays dans lesquels opèrent ses entreprises adhérentes. Russell explique ainsi avec jubilation que ce club international peut « d'un point de vue global, apporter sa connaissance approfondie de ce qui se passe dans d'autres secteurs... C'est presque une évaluation comparative de ce qui fonctionne bien dans d'autres systèmes [14]. »

Pro-mondialisation, pro-ue

La mondialisation économique explique le fait que l'AMCHAM et des lobbies industriels européens tels que l'ERT et l'UNICE soient capables de s'adresser à l'unisson aux décideurs bruxellois. Selon Russell, ceux qui constituent l'AMCHAM « sont généralement ceux qui accompagnent le processus de mondialisation » ; par conséquent, les entreprises transnationales européennes « ont tendance à être nos alliées naturelles » alors que « les secteurs de l'industrie européenne qui demeurent très attachés à l'économie locale » restent sur le bas-côté. Comme ses organisations-sœurs européennes, l'AMCHAM est une fervente enthousiaste de l'unification européenne : « Il se peut que nous ayons des points de désaccord avec la Commission ou le Parlement, déclare Russell, mais la direction stratégique que prend l'Europe – vers plus d'intégration et avec une vraie volonté des compagnies de traiter plutôt avec Bruxelles qu'avec les administrations et les institutions politiques des quinze États membres – va parfaitement dans la bonne direction [15]. »

Pour les firmes américaines auxquelles l'accès politique aux États membres de l'Union fait généralement défaut, les pouvoirs grandissants d'une Commission européenne indépendante a, pendant les années 1980, offert une chance en or pour l'exercice de l'influence politique. Leurs efforts ayant tout d'abord été canalisés au travers de l'AMCHAM [16], il n'est pas surprenant que celle-ci soit farouchement favorable à une Union européenne forte et centralisée. Selon Russell, l'AMCHAM demande continuellement « une augmentation des pouvoirs de Bruxelles – avec probablement plus d'insistance encore que l'industrie européenne, qui reste dépendante des intérêts spécifiques de certains États membres [17]. »

Quoi qu'il en soit, dans sa fonction de représentante des intérêts des firmes américaines, l'AMCHAM reste contrainte dans certaines limites quant à ce qu'elle peut dire et à sa façon d'opérer : « Nous faisons très attention aux limites, explique Russell. Nous sommes toujours étiquetés étrangers et il faut ménager les susceptibilités [18]. » Il est, en effet, plus fréquent que les initiatives d'importance de la Commission soient inaugurées en présence d'un représentant de l'ERT plutôt que d'un PDG de l'AMCHAM. De plus, il est impossible pour les firmes qualifiées « d'européennes avec parenté américaine » de devenir membres de groupes de travail de haut niveau tels que le CAG [voir chap. III]. Il est cependant indubitable que dans les opérations quotidiennes moins visibles de la machine politique bruxelloise, l'AMCHAM représente un réel poids lourd.

Corporate Europe Observatory

[1] Entretien personnel avec John Russell, directeur des Affaires européennes de l'AMCHAM, 16 décembre 1998. Northern Telecom, SmithKline Beecham et Rhône-Poulenc, firmes normalement considérées comme canadienne, britannique et française, figurent parmi les exceptions. Comme l'explique John Russell : « C'est une question de mondialisation de l'industrie et de fusions, nous devons donc nous adapter ».

[2] Voir , site Internet du comité européen de l'AMCHAM.

[3] Début 1999, John Russell a quitté ses fonctions au comité européen de l'AMCHAM pour devenir directeur général de Shandwick Public Affairs à Bruxelles.

[4] Entretien avec John Russell, op. cit.

[5] Idem.

[6] European Voice, 30 avril 1998. Keith Chapple est président de l'AMCHAM pour l'UE. Il est également directeur du marketing du géant des semi-conducteurs Intel, une compagnie qui a déplacé une grande partie de sa production américaine dans des pays à bas salaires tels que l'Indonésie ou la Chine.

[7] Keith Chapple, European Voice, 30 avril 1998.

[8] La publication par l'AMCHAM, en 1998, de « Countdown 1992 » offre, par exemple, une vue générale du processus législatif pour 282 directives originales et plus de 500 autres points de législation pour le Marché unique.

[9] Entretien avec John Russell, op. cit.

[10] Idem.

[11] Maria Green Cowles, « The EU Committee of AMCHAM... », op. cit.

[12] « EU recycling support plan worries US firms », ENDS Daily, 1er mars 1999.

[13] Entretien avec John Russell, op. cit.

[14] Idem.

[15] Idem.

[16] Maria Green Cowles, « The EU Committee of AmCham... », op. cit.

[17] Entretien avec John Russell, op. cit.

[18] Idem.

Les dessous de Bruxelles est un site réalisé sous [SPIP](#).
Réalisation [Def], sur un squelette GPL3 de <http://www.erational.org>