

Arnaud Zacharie

Les ONG au cœur de la toile d'influence

Le lobby des multinationales et autres sociétés privées est bien connu de tous. Mais il existe aussi un contre-pouvoir, celui des mouvements sociaux et des ONG qui utilisent la carte du lobbying pour défendre l'intérêt général. Arnaud Zacharie, secrétaire général du Centre national de coopération au développement, nous parle de ce jeu d'influence.



© Equipes Populaires

Le CNCD-11.11.11 est la coupole des organisations engagées dans la solidarité internationale en Belgique francophone et germanophone. 80 organisations en sont membres dont une cinquantaine d'ONG de développement, des syndicats ainsi que des associations d'éducation permanente et de migrants. L'organisation a trois missions : le plaidoyer politique, l'organisation de l'opération 11.11.11 pour financer des projets dans le Sud, et la mise sur pied d'une campagne de sensibilisation du grand public tous les deux ans sur un thème commun (actuellement sur le droit à l'alimentation). En plus de ces trois missions, s'ajoutent celles de communication et d'information.

■ Le CNCD-11.11.11 compte dans ses missions celle du plaidoyer politique. Comment mettez-vous en œuvre cette mission ?

Nos membres définissent une dizaine de thèmes lors de l'Assemblée générale. Chaque thème est approfondi par un chargé de recherche qui travaille en coordination avec nos membres actifs sur cette thématique dans le cadre de plates-formes. Le but, c'est de produire des analyses, réaliser des positionnements et des interpellations communes. Ensuite, nous mettons en place des stratégies médiatiques via notre service communication qui vient en support à nos trois missions.

■ Comment se passent concrètement les contacts pris avec les décideurs politiques ?

Nous constituons progressivement un carnet d'adresses qui est actualisé régulièrement. Pour arriver à prendre contact, il faut que le décideur connaisse l'interlocuteur, soit

sur base de la réputation de son organisation ou de son entreprise, soit sur base d'un sujet qui a été popularisé dans les médias. A partir de là s'enclenche une discussion au départ d'arguments. Il faut être clair et concis. La plupart des gens partent du principe que les élus s'y connaissent mieux que nous, mais ce n'est pas le cas ! Nous devons vulgariser au maximum nos positions pour qu'elles passent.

Toutes les semaines nous faisons l'état des lieux de l'agenda parlementaire et nous adaptons notre stratégie par rapport à ce dernier. Cela aura plus d'impact de s'adresser à un parlementaire la veille d'un vote sur le thème visé qu'un an ou 6 mois avant ce vote ! Ce qui implique un gros travail de suivi : savoir chaque semaine quel est le contenu de l'agenda parlementaire, faire un listing des experts qui peuvent être mis sur le coup, identifier le décideur qu'il est opportun d'approcher, les personnes clés qui peuvent avoir un impact dans leur groupe politique... Le timing est super important : les politiques

► seront toujours d'accord avec les recommandations que vous leur présentez et pourtant, une fois le vote arrivé, ils ne vont pas nécessairement en tenir compte. Il faut être sur le qui-vive, avoir un temps de réaction rapide et être le premier sur la balle pour être efficace. Au niveau du type de contact, je ne crois pas trop à l'efficacité des courriers... Je crois plus à l'efficacité d'un lien en direct ou par téléphone mais aussi, et surtout, à un contact qui se fait au moment opportun.

■ **Pour vous le lobbying c'est simplement un apport d'information aux parlementaires ou alors c'est réellement l'utilisation de moyens de pression pour faire valoir des intérêts propres ?**

□ Officiellement, c'est de l'information... mais officieusement, on fait tout ce qu'il faut pour faire pression, évidemment (*sourire*) ! Pour être efficace, il faut avoir un ancrage dans l'Etat membre du décideur politique qu'on essaye de lobbyer. Et lui faire comprendre qu'il y a beaucoup à perdre ou à gagner, que ce soit pour l'économie de son pays ou pour maintenir, voire augmenter, ses voix auprès des électeurs de son pays. Ce qu'on constate c'est que dans une Europe constituée, le lobbying le plus efficace est celui qui se fait au niveau national. C'est assez contradictoire !

■ **Cela veut dire que porter un message de manière commune, au niveau européen, est complexe ?**

□ Oui ! Et ce serait même contreproductif d'essayer d'uniformiser nos revendications. Tout dépend des sujets évidemment. On essaie de mettre sur pied une stratégie commune mais qu'on doit adapter à la réalité du pays dont on est issu. Dans le cas de la taxation des transactions financières, on l'expliquera de la même manière partout en Europe, même si culturellement, les Anglais, allergiques au terme « taxe », utiliseront plus que nous le symbole de Robin des bois. Par contre, dans son application, le Parlement belge a voté la taxe Tobin depuis 2004. Pourtant, dans les réseaux de revendications européens que nous fréquentons, le positionnement est parfois moins ambitieux que celui voté par le Parlement belge ! Dans ce cas-là, nous maintenons notre position propre plutôt que d'adopter le compromis européen.

Sur des questions liées au monde du travail c'est encore plus compliqué ! Par exemple, concernant les délocalisations d'entreprises, les syndicats polonais n'auront pas la même vision que les syndicats belges ou français. Cela traduit une véritable difficulté à avoir une vision européenne, à allier nos forces pour en sortir gagnants.

■ **Existe-t-il des structures efficaces dans lesquelles se retrouvent les ONG et mouvements sociaux au sein de l'Europe ?**

□ Il existe différentes structures pour exercer notre influence comme CONCORD qui est la confédération européenne des ONG d'urgence et de développement. Mais ce qui me semble le plus efficace, c'est de constituer des réseaux par thématiques parce que nous traitons énormément de problématiques différentes. Il y a le réseau européen EURODAD qui regroupe des ONG travaillant sur les questions du financement du développement. Mais aussi des structures plus militantes comme l'Alter Summit.

■ **Est-ce que le secteur privé marchand est plus offensif ?**

□ Pas spécialement. Il faut distinguer deux étapes dans le travail de lobbying. Premièrement, il y a la manière dont on s'adresse au grand public parce que le rapport de force des électeurs potentiels joue dans le degré de persuasion des décideurs politiques. Chacun défend sa propre logique : intérêts privés versus intérêt général. Le monde des entreprises vous dira : « *Il faut réduire les charges pour augmenter la compétitivité et créer de l'emploi* », tandis que le monde des mouvements sociaux qui défendent l'intérêt général vous dira « *plutôt que de réduire les salaires, on pourrait sortir de la crise en instaurant une fiscalité progressive, en taxant les transactions financières, en instaurant un salaire minimum européen* ». Les décideurs politiques ont bien cela en tête.

Deuxièmement, il y a les dossiers techniques à défendre. On réalise des notes assez courtes et techniques incluant un maximum de références pour convaincre les politiques que c'est notre argumentaire qui est le bon. Les décideurs politiques ne sont spécialistes d'aucune matière et ont donc du mal à maîtriser des dossiers techniques. Par exemple, la directive Reach sur les produits chimiques est une matière ultra technique. Des entreprises nationales ont réussi à faire changer l'avis de députés sur la dangerosité de certains produits chimiques. Le texte a perdu de sa substance au point que c'est l'autorégulation qui est proposée. Dans le cas où un produit chimique est potentiellement toxique, c'est à la firme de le faire savoir parce que le monde politique n'a pas les moyens de contrôler cela. Les lobbies industriels influencent les politiques par des études qu'ils commandent et financent. Mais ces études sont parfois réalisées à leur avantage.

■ **Ces études exercent-elles une réelle influence sur nos décideurs politiques ?**

□ Oui, et c'est au niveau des Etats membres qu'agit le plus gros lobbying ! Par exemple, une société pétro-





Action organisée le 18 juin 2014 par 6 ONG pour dénoncer la complicité des banques belges dans la spéculation sur les matières premières agricoles.

Crédit © Michel Dubois-CNCD-11.11.11 Licence Creative Commons

chimique dont le siège social est établi en Belgique va faire pression sur Elio Di Rupo en arguant que si certains produits chimiques sont interdits, son chiffre d'affaires risque de chuter et les emplois également. Sur la taxe Tobin, BNP Paribas a fait pression sur François Hollande parce que la banque estime qu'elle va perdre beaucoup de capitaux. Le président français, dont on s'attendait à ce qu'il défende le texte, a revu à la baisse ses revendications...

■ **Vous pensez qu'on peut mieux réglementer la pratique du lobbying ?**

Il n'y a pas de solution miracle, ce n'est pas parce qu'on va mettre en place un système de réglementation qu'il n'y aura plus de lobbyistes. Le minimum serait d'avoir des règles clairement définies et d'avoir un registre officiel des lobbyistes. Que le décideur politique sache à qui il a affaire quand un lobbyiste le contacte, qu'il soit certain que cette personne a été agréée comme étant lobbyiste d'une société donnée.

A titre personnel, je pense que c'est un peu vain de dire qu'il ne faut plus de lobbying. Il y en aura toujours parce que fatalement chacun défend ses idées ! Par contre il faut que chacune des parties assume ce qu'elle dit et ce qu'elle pense. Il faut mettre en lumière ce qui se cache parfois derrière la mise en place d'une mesure. Par exemple, je me souviens que la Belgique négociait assez agressivement un accord de libre-échange avec un pays d'Amérique du Sud. On s'est demandé à l'époque pour quelle raison et on s'est rendu compte que cet accord favorisait en fait une seule entreprise belge implantée là-bas.

■ **On ne sait pas toujours à qui on parle dans cet univers-là ?**

Oui. Et le problème de transparence me dérange aussi quand le citoyen ne sait pas exactement à qui il a affaire quand il écoute un débat télévisé. J'ai participé à un débat en présence de Bruno Colmant. Ancien administrateur délégué d'ING Belgique, ancien chef de cabinet de Didier Reynders à l'époque ministre des finances qui a œuvré pour la mise en place des intérêts notionnels, ancien président de la bourse de Bruxelles, consultant au cabinet de conseil stratégique Roland Berger, Bruno Colmant est pourtant uniquement présenté comme professeur à l'UCL ! Moi aussi je donne cours à l'ULB et l'ULg mais sur un plateau de télévision, on me présente uniquement comme secrétaire général du CNCD-11.11.11. Donc cela donne une vision partielle des personnes qui débattent : d'un côté on a l'universitaire, de l'autre on a un représentant d'un réseau d'ONG. Le citoyen qui écoute le débat aura tendance à prendre pour vrai ce que l'universitaire « neutre » défend plutôt que celui qui défend des idées présentées comme « orientées ».

■ **Au niveau du CNCD-11.11.11, quels sont les dossiers les plus importants du moment ?**

Il y en a beaucoup (*sourire*) ! On se prépare au lobbying sans doute le plus important au niveau belge : celui de la déclaration gouvernementale. Si votre recommandation ne figure pas dans la déclaration gouvernementale, il sera très difficile qu'elle passe, étant donné que le modèle belge repose sur des négociations à plusieurs partis. On fera également des veilles en juillet et août pour suivre l'avancée des négociations. On identifiera alors quelles sont, par parti, les personnes qui travaillent sur les questions qui nous occupent.

■ **Avez-vous des moyens humains suffisants pour assurer ce suivi ? Y a-t-il un déséquilibre avec les moyens des lobbies privés ?**

En ce qui concerne nos dossiers, nous avons des moyens. Au sein du CNCD-11.11.11, on a une dou-

Questions subsidiaires

■ **Y a-t-il un évènement récent dans l'actualité qui vous a particulièrement marqué ?**

L'Ukraine illustre bien l'incompréhension totale face à la manière dont le monde évolue. Je suis effaré de voir le traitement médiatique qui est réservé à ce fait d'actualité aussi bien du côté des journalistes européens que du côté des journalistes russes. On est en train de monter des populations entières les unes contre les autres ! Il n'y a pas de véritable analyse de la situation. Je constate que l'Union européenne est incapable d'avoir une vision sur son voisinage en dehors des accords de libre-échange et d'association. C'est effrayant ! On n'est pas si loin d'un conflit mondial et j'ai l'impression que personne n'en est véritablement conscient.

■ **De quelles avancées êtes-vous particulièrement fier dans l'ensemble de votre carrière professionnelle ?**

Il y a plusieurs sujets sur lesquels on est en train de gagner la bataille de l'opinion publique, qui est sans doute la bataille la plus importante. C'est d'une part, la question de la justice fiscale et d'autre part, la question des inégalités sociales. L'ampleur des inégalités sociales n'est plus acceptée, tout le monde se rend compte que ça devient insoutenable. Warren Buffett a même demandé à pouvoir payer des impôts et le pire, c'est qu'on ne lui permet pas de le faire (*sourire*) ! Bruno Colmant dit maintenant qu'il faut supprimer les intérêts notionnels alors que c'est lui qui les a créés... C'est le signe que ça avance !

- ▶ zaine de personnes qui sont spécialisées dans le lobbying. De manière plus globale, tout dépend du sujet que l'on traite. Sur le champ du climat, les ONG sont beaucoup plus armées que les entreprises parce que cela concerne l'intérêt général (même si les intérêts économiques à court terme prennent généralement le dessus). Pour le domaine de la finance, ce sont les banques qui sont plus armées. Le sujet est plus complexe et on ne connaît pas toutes les données. De plus, la société civile s'est saisie de cette question trop tardivement, notamment par le biais de l'ONG Finance Watch et de l'Association pour une Taxation sur les Transactions financières et l'Action Citoyenne (ATTAC).

■ **Le rapport de force n'est donc pas si Inégal qu'on pourrait le croire ?**

□ Il a fortement évolué depuis le début des années 2000 parce que les réseaux de la société civile se sont connectés au monde académique, à des anciens banquiers. La crise de 2008 a accéléré les choses. Dans tous les pays, nous disposons de personnes qui peuvent argumenter face à la parole des banques. Mais au niveau des moyens financiers, il est clair qu'il y a un déséquilibre important et nous avons moins de moyens que les multinationales. Par contre, nous avons un réseau constitué d'acteurs issus du monde académique, de chercheurs qui travaillent bénévolement. On compose avec les bonnes volontés.

■ **Des exemples de victoires ?**

□ Sur beaucoup de sujets, on arrive à faire pencher la balance de notre côté. Ce qui est sur la table concernant la taxe Tobin aujourd'hui est, en ce qui nous concerne, trop minimaliste. Mais pour les banques, on va déjà trop loin. Si on n'avait rien porté, il n'y aurait tout simplement pas eu de taxe. On n'a jamais tout ce qu'on demande. Un autre exemple important : celui des négociations autour du traité de libre-échange avec les Etats-Unis. Je pense vraiment qu'on a des chances de gagner la bataille. Il suffit d'observer l'opinion publique à ce sujet et, au niveau des politiques, même les libéraux semblent réticents à le signer. Notre force c'est d'assumer jusqu'au bout ce que l'on défend parce qu'on le fait pour l'intérêt général alors que ceux qui sont en face de nous ne sont pas prêts à revendiquer publiquement ce qu'ils défendent dans les coulloirs. C'est une opportunité à saisir !

**Interview réalisée par
Claudia Benedetto et Muriel Vanderborcht**