



Lobbying juridique national et européen

Ref 8920119

Lobbying juridique national et européen

Formations courtes

Approfondissement

2 jours (14 heures)

Paris

Défendre les intérêts de son entreprise aux niveaux français et européen

Parce que la création de valeur de l'entreprise est plus que jamais placée sous la contrainte juridique et réglementaire et celle de l'opinion, les entreprises doivent se doter d'équipes à même de suivre le flux de décisions de plus en plus important qui émane tant des institutions françaises, que des institutions européennes, mais surtout capables d'agir en amont, dès la mise en œuvre du processus décisionnel.

Objectifs

Recourir au lobbying pour régler ou anticiper des problèmes juridiques stratégiques

Définir le rôle des responsables juridiques dans le lobbying

Élaborer une stratégie

Pour qui ?

Responsables juridiques et juristes

Responsables de fédérations

professionnelles Avocats Toute personne

concernée par les affaires de lobbying et

souhaitant parfaire ses connaissances

Code dokélio : 53272

Prérequis

Être concerné par le lobbying dans sa pratique

Compétences acquises:

Disposer d'outils pour défendre les intérêts de son entreprise auprès des pouvoirs publics français et communautaires

Programme

Maîtriser les techniques du lobbying juridique : cerner les enjeux

Étude de cas : analyse des règles d'or d'une action de lobbying réussie et des spécificités d'une action de lobbying européen

Combiner avec succès ses actions européennes et nationales

Identifier les outils au service du lobbying dans le processus législatif

- Comprendre les processus législatifs et décisionnels pour organiser au mieux ses actions de lobbying
- Maîtriser la cartographie institutionnelle et le processus décisionnel public
- Du Livre Blanc au projet de loi : les opportunités d'intervention dans la chronologie des étapes
- Identifier les nouveaux outils du lobbying on line
- Les outils et techniques d'influence utilisés à Bruxelles

Définir les stratégies d'un lobbying réussi

- Choisir une stratégie adéquate : interne ou externe, proactive ou défensive
- Cerner les spécificités du lobbying européen
- Articuler stratégies de lobbying européen et stratégies nationales : définir les interactions entre les processus de décision nationaux et communautaires

Exercice d'application : construction d'une stratégie d'influence européenne en identifiant les objectifs et les contraintes

Construire un réseau efficace avec les décisionnaires et les autorités compétentes

Utiliser correctement les acteurs et les vecteurs du lobbying

- Identifier les véritables détenteurs du pouvoir décisionnaire : savoir auprès de qui intervenir
- Comités et groupes d'experts : mesurer leur importance décisionnelle pour agir en amont
- Alliances et coalitions : mode d'emploi
- Nouer des contacts avec les interlocuteurs utiles, créer une communauté d'intérêt pour favoriser l'accueil de son dossier
- Animer un réseau, pérenniser les contacts et maximiser l'efficacité des groupes de pression
- Mesurer la possibilité d'accéder aux travaux de ses cibles
- ONG européennes : mesurer la puissance de ces outils d'influence

Agir vis-à-vis des institutions européennes

- Triangle institutionnel : identifier le processus de décision à 27 États membres
- Cerner la méthode et l'approche auprès de la Commission européenne et du Parlement européen
- Définir les vecteurs, les objectifs et les erreurs à ne pas commettre
- Construire son argumentaire

Étude de cas : identification des acteurs clés de son secteur

Réussir une action de lobbying national ou européen

Déterminer un mode d'intervention : une étape cruciale pour la réussite de ses actions

- Choisir la méthode de lobbying adaptée à ses objectifs : intervenir à visage découvert, utiliser une association préexistante, créer une structure ad hoc...
- Identifier les bons relais et évaluer leur coût pour l'entreprise
- Construire et développer des réseaux formels et informels
- Monter une coalition : avantages et inconvénients de la méthode
- Conserver le leadership d'une action : mesurer les enjeux

Le point de vue des pouvoirs publics : leurs attentes du lobbying

Cerner le cadre réglementaire du lobbying

1650€ HT

Prochaines sessions

Paris

05 et 06 nov. 2019

05-11-2019

06-11-2019

S'inscrire

[Nous contacter](#)