

# Objectif Éducatif

## Séminaire de Master « Convincing Political Stakeholders »

Un élément indispensable du programme de cours sur les Stakeholders proposée à l'Institut de marketing de la LMU

Depuis 2013, Dr Klemens Joos est chargé de cours à la Faculté des sciences économiques et de gestion de la Ludwig-Maximilians-Universität de Munich (LMU), où il a obtenu son doctorat en tant que Dr oec.publ. (docteur oeconomiae publicae) en 1998. Chaque année, il organise un séminaire résidentiel à Bruxelles pendant lequel il transmet aux étudiants en master des connaissances approfondies sur les processus complexes de prise de décision de l'Union européenne (UE) et sur les aspects pratiques d'une représentation efficace d'intérêts entre les fronts des institutions de l'UE : le Parlement européen, le Conseil de l'Union européenne et la Commission européenne.

Ce séminaire est basé sur le livre de référence de Dr Joos publié en 2015 et traduit en anglais en 2016 « Convincing Political Stakeholders : Successful lobbying through process competence in the complex decision-making system of the European Union ». Dans un système aussi complexe que celui de l'UE avec ses 27 Etats membres et son système dynamique à plusieurs niveaux, on ne peut réussir à résoudre les problèmes qu'en jouant sur la synergie entre la compétence procédurale et celle du contenu. Car les meilleurs arguments sont vains s'ils ne parviennent pas aux bonnes décideurs au bon moment sous la bonne forme. Ce n'est que de cette manière qu'ils auront un impact persuasif.

L'idée centrale est la suivante : une représentation d'intérêt ne peut être efficace que si on réussit à changer la perspective des intérêts de la partie concernée en perspective d'intérêt générale (compétence de changement de perspective). Ce n'est que dans un tel contexte que l'on peut estimer avec suffisamment de certitude d'avoir convaincu les décideurs à tous les niveaux du processus décisionnel complexe de l'UE. C'est pour cette raison que la représentation efficace d'intérêts politiques doit devenir une partie clé de la formation des gestionnaires d'entreprise.

Dans le passé, les sciences économiques et de gestion ont placé l'Homo Oeconomicus au centre des études, l'Homo Oeconomicus qui mise sur la transparence totale des informations, la maximisation du profit et un comportement rationnel. Au cours des dernières années, la science de l'économie comportementale (behavioral economics) qui se distancie fortement de l'Homo Oeconomicus, a gagné en importance.

Il en va de même pour le modèle de la Théorie des Stakeholders (parties prenantes). Lors de la Business Roundtable (Table Ronde des dirigeants d'entreprises) de 2019, 181 dirigeants mondiaux ont déclaré que l'objectif de leurs entreprises ne devait plus être uniquement de servir les intérêts des actionnaires (Shareholder Value - valeur actionnariale), mais de promouvoir « tous les stakeholders dont les intérêts à long terme sont indissociables ». L'approche des Stakeholders a également été reprise comme thème central lors du Forum économique mondial de Davos au début de 2020. Si une nouvelle philosophie d'entreprise émerge même aux États-Unis - la patrie de la pensée de la maximisation du profit - une philosophie qui tient compte de tous les stakeholders, l'enseignement ne peut guère ignorer cette approche à moyen terme.

Le Professeur Meyer de la Faculté des sciences économiques et de gestion de la LMU a été un des premiers à s'être aperçu de ce changement de paradigme et l'a intégré dans ses programmes de cours dès 2004. Les recherches que Dr Joos a mené très tôt sur les stakeholders<sup>1</sup> – sur ceux qui participent à un processus au sens large – se sont avérées aussi clairvoyantes qu'actuelles. Ainsi, son approche procédurale est devenue une matière obligatoire au programme des cours sur les stakeholders à l'Institut de Marketing de la LMU en 2013. Car il est quasi impossible de gérer une entreprise sans connaissances du cadre juridique européen du moins à compter de l'entrée en vigueur du traité de Lisbonne en 2009. Il suffit de penser aux secteurs chimique et pharmaceutique très réglementés.

Dr Joos est convaincu qu'il est indispensable de tenir compte des décideurs des pouvoirs législatif et exécutif en tant que stakeholders secondaires déterminants le cadre des lois, décrets etc. dans la recherche et l'enseignement à long terme. Il en résultera une prise de conscience plus profonde de l'importance de la compétence procédurale au sein des systèmes intermédiaires. L'Institut de marketing de la LMU contribue à ce travail de pionnier important en proposant le séminaire de master « Convincing Political Stakeholders ».

<sup>1</sup>) Joos, K. (1998) *Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union. Mit Beispielen aus der Versicherungs-, Energie- und Verkehrssicherheitsbranche*, Berlin (pp. 85-87)