

Distribution et nature de l'influence dans la politique belge de défense dans les années 1980*

par Philippe MANIGART,

Chargé de recherches au FNRS.

★

1. Introduction.

Le but de cet article est de décrire, de manière empirique, la structure et la nature de l'influence dans le domaine belge de la défense nationale au cours de la période 1980-1983. La manière dont l'influence est répartie entre les acteurs dans un système politique détermine en effet, dans une large mesure, comment les problèmes qui surgissent dans ce système seront résolus. Ceci découle du fait qu'organisations influentes et organisations marginales n'ont pas le même impact sur le processus de prise de décision. Sur un plan structurel, il est donc important de connaître la répartition de l'influence au sein d'un domaine politique, car un domaine où l'influence est répartie d'une manière très inégalitaire fonctionnera sans doute fort différemment d'un domaine où celle-ci est également distribuée. Autrement dit, la structure de l'influence dans un domaine politique est un fait social au sens durkhémien du terme, à savoir qu'elle possède une extériorité par rapport aux acteurs et impose une série de contraintes sur leurs actions.

Les données qui seront présentées dans le cadre de cet article sont tirées d'un projet de recherche consacré à l'élaboration des décisions en matière de défense nationale en Belgique. Dans cette étude, les organisations actives dans le domaine de la défense nationale furent interrogées, au moyen de questionnaires standard, sur les différents aspects de la poli-

* Pour cette recherche, l'auteur a bénéficié d'un contrat de chargé de recherches au FNRS et d'une bourse de recherche de l'OTAN. Cet article a été rédigé alors que l'auteur était à l'Institut Universitaire Européen de Florence en tant que boursier Jean Monnet.

tique belge de défense, leurs intérêts, leurs activités, leurs ressources et leurs relations avec l'ensemble des autres organisations. A l'origine, le projet fut conçu comme une réplique des travaux actuellement menés, à l'Université de Chicago, par E.O. Laumann et ses collègues. Ceux-ci étudient l'organisation sociale des politiques de la santé et de l'énergie aux Etats-Unis (1).

Avant de procéder à l'analyse de la structure d'influence dans le domaine belge de la défense nationale, il semble utile de préciser ce qu'on entend par influence. Ce concept, comme beaucoup d'autres en sciences sociales, est en effet souvent employé dans des acceptions très diverses.

2. Les concepts d'influence et de pouvoir.

Si tous les auteurs s'accordent pour dire que le pouvoir et l'influence sont inégalement répartis et que dans tout système politique, il existe une « élite » (au sens d'une minorité d'acteurs) qui détient le pouvoir et exerce son influence sur les processus de décision, ils sont par contre loin de s'accorder sur ce qu'il faut entendre par pouvoir et influence. Quand on passe en revue la littérature, on ne peut en effet manquer de s'apercevoir qu'y règne souvent une grande confusion terminologique (2). D'une part, beaucoup d'auteurs utilisent indifféremment les termes « pouvoir », « influence », « autorité », « contrôle », « leadership » ; d'autre part, il n'y a pas de consensus sur la définition à donner à chacun de ces termes. Ainsi, le pouvoir est-il tantôt conçu comme un attribut d'un acteur, tantôt comme une relation entre acteurs, tantôt comme une potentialité, tantôt comme la réalisation effective de la volonté de l'acteur (comportement). Dans cet article, le pouvoir sera défini en termes de relation asymétrique et de potentialité, suivant en cela la définition classique de Weber (3), selon laquelle le pouvoir est la probabilité d'un individu ou d'un groupe de faire triompher au sein d'une relation sa propre volonté, même contre la résistance des autres.

(1) Voir D. KNOKE et E.O. LAUMANN, *The social organization of national policy domains : an exploration of some structural hypotheses*, pp. 195-222, dans R.S. BURT et N. LIN (éds), *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills, 1982 et E.O. LAUMANN et D. KNOKE, *National Policy Domains : An Organizational Perspective on Energy and Health*, Madison, à paraître.

(2) Pour une revue des définitions des concepts de pouvoir et d'influence, voir D. KNOKE, *Power structures*, dans S.L. LONG (éd.), *The Handbook of Political Behavior*, vol. 3, New York, 1981, pp. 275-352 ; A.M. ROSE, *The Power Structure : Political Process in American Society*, Oxford, 1967 et W. RIKER, *Some ambiguities in the notion of power*, pp. 341-349, *American Political Science Review*, 58, 1964.

(3) M. WEBER, *The Theory of Social and Economic Organizations* (traduit par A.M. Henderson et T. Parsons, édité par T. Parsons). New York, 1964, p. 152.

La célèbre définition de l'influence de Banfield (4) (« the ability to get others to act, think, or feel as one intends »), parce qu'elle est trop large, ne permet guère de différencier ce concept de celui de pouvoir. Dans cette acception en effet, l'influence n'est guère qu'une des formes possibles du pouvoir. Qu'est-ce qui distingue alors ces deux notions ? Parmi les diverses tentatives de clarification, celle de Parsons (5) nous paraît la plus intéressante (en particulier sa discussion sur les différents moyens auxquels un acteur peut recourir pour altérer le comportement d'autrui et sur les sources de l'influence) (6), bien qu'elle s'applique d'abord à des individus concrets et non à des organisations comme ce sera le cas ici.

Selon Parsons (7), un acteur dispose de quatre moyens pour amener autrui à se conformer à sa volonté. A ces quatre possibilités correspondent quatre mécanismes généralisés d'échange :

- a) l'acteur peut proposer à autrui des avantages matériels (argent);
- b) il peut le persuader qu'il est de son intérêt d'agir ainsi (influence);
- c) il peut le menacer (pouvoir);

d) il peut le convaincre qu'il n'a pas le choix (engagement moral généralisé ou « value commitment ».

Dans les deux premiers cas, on insiste sur les conséquences positives de l'obéissance d'autrui ; dans les deux derniers, sur les conséquences négatives du refus.

Le pouvoir se définit donc par la *contrainte* exercée par certains acteurs sur d'autres, alors que l'influence consiste dans l'ensemble des moyens symboliques par lesquels « Autrui est amené à agir d'une certaine manière, parce que cette action est réputée bonne pour lui, quels que soient les changements dans la situation qui pourraient résulter pour lui de sa résistance ou de sa soumission, ou quelle que soit la nature des

(4) E.C. BANFIELD, *Political Influence : A New Theory of Urban Politics*, New York, 1961.

(5) Voir T. PARSONS, On the concept of influence, *Public Opinion Quarterly*, 27, 1963, pp. 37-92 et On the concept of political power, *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 107, 1963.

(6) Précisons qu'il ne s'agissait pas là de l'ambition première de Parsons. Celle-ci était de clarifier, d'un point de vue macrostructurel, la distinction entre les quatre média d'échange généralisé (l'argent, le pouvoir, l'influence et les engagements moraux). Pour une analyse critique de cette tentative, voir F. CHAZEL, Réflexions sur la conception parsonienne du pouvoir et de l'influence, *Revue française de sociologie*, 5, 1964, pp 387-401 et J.S. COLEMAN, Comment on « On the concept of influence », *Public Opinion Quarterly*, 27, 1963.

(7) T. PARSONS, On the concept of influence, *op. cit.*

obligations qu'il violerait par sa résistance » (8). En d'autres termes, l'influence est un mécanisme généralisé de la *persuasion*. Elle se distingue nettement du pouvoir (tout au moins analytiquement), en ce sens qu'elle ne recourt ni à la force, ni à la menace.

La mise en œuvre de l'influence suppose, comme pour les autres modalités de l'action, la mobilisation de certaines ressources. Parmi celles-ci, Parsons (9) distingue le prestige, l'autorité (10), la richesse, l'expertise et la détention d'informations susceptibles d'intéresser autrui. Il s'ensuit que, quand on demande à quelqu'un d'estimer l'influence d'un acteur, son jugement reposera sur une combinaison de ces multiples critères. En fait, comme l'observe Gamson (11), même la réputation d'être quelqu'un d'influent peut en soi être source d'influence. Comme le remarquent Laumann et Knoke (12) : « Empirical judgments of relative influence among a set of actors must combine in complex ways all these varied bases of control into summary judgments of the relative consequentiality of given actors for particular issue-resolving deliberations. Such judgments are essential for the various parties to make because they help to orient them to the decision-making process and to organize the sorts of responses believed to be appropriate to support or counter different influence attempts. »

S'il est vrai que l'influence dépend essentiellement du consentement d'un acteur à faire ce qu'un autre lui suggère, alors la question du consensus sur la structure d'influence d'un système politique devient cruciale. Il s'ensuit que toute analyse de cette structure doit s'attacher à déterminer dans quelle mesure il existe un consensus partagé par les différents acteurs du système sur qui est influent et qui ne l'est pas ? Suivant que ce consensus existe ou pas, l'influence sera plus ou moins efficace pour affecter la prise de décision. Trois possibilités peuvent être envisagées.

1. Il existe un consensus généralisé sur la structure d'influence ; dans ce cas, il est vraisemblable que la résolution des conflits sera plus facile. Notons que le fait qu'un tel consensus existe à propos des acteurs qui

(8) T. PARSONS, *Politics and Social Structure*, New York, 1969, p. 415. Cité dans F. BOURRICAUD, *L'individualisme institutionnel : essai sur la sociologie de T. Parsons*, Paris, 1977, p. 181.

(9) T. PARSONS, *Politics and Social Structure*, *op. cit.*

(10) T. PARSONS (*ibid.*, p. 372) définit l'autorité d'un acteur comme « ce qui dans son statut lui donne droit à prendre des décisions qui l'obligent non seulement lui-même, mais la collectivité, et par conséquent les autres membres de cette collectivité. » (cité dans F. BOURRICAUD, *op. cit.*, p. 183).

(11) W. GAMSON, Reputation and resources in community politics, *American Journal of Sociology*, 72, 1966, p. 122.

(12) E.O. LAUMANN et D. KNOKE, *On the nature of influence in large systems : the cases of the national policy domains of energy and health*, Chicago, p. 13.

comptent ne préjuge en rien de la forme (égalitaire/inégalitaire) de la distribution de l'influence à l'intérieur du système.

2. Le consensus peut être partiel, c'est-à-dire limité à des sous-domaines du système politique. Dans ce cas, si les conflits à l'intérieur des différents sous-systèmes sont toujours susceptibles d'être réglés par voie d'influence, par contre, l'intégration au niveau du système devra vraisemblablement se faire par d'autres mécanismes.

3. Enfin, les acteurs peuvent ne pas s'accorder du tout sur qui compte dans le système. Celui-ci risque alors d'être caractérisé par l'anarchie et une incapacité systémique à résoudre tout conflit.

Ce problème du consensus peut également être abordé par un biais légèrement différent : celui de la composition de l'« électorat » (« constituency ») d'un acteur, c'est-à-dire de ses mandants, de ceux qui estiment qu'il est influent. Nous reprenons ici la discussion qu'en font Laumann et Knoke (13). Prenons, par exemple, le cas d'une petite minorité d'acteurs sur qui se reporte la grande majorité des votes d'influence (structure inégalitaire de l'influence). On peut imaginer deux cas de figure. D'une part, les participants peuvent voter pour le même groupe d'acteurs. Dans ce cas, on dira que le consensus est généralisé. D'autre part, il peut arriver que chaque membre de l'élite reçoive un nombre équivalent de votes, mais de la part de segments disjoints de l'électorat. Dans ce cas, le consensus est partiel, mais systématiquement organisé. Laumann et Knoke arguent que les mécanismes d'intégration seront fort différents dans les deux situations. Dans la première situation, il y a une élite unique ; une fois qu'elle s'est mise d'accord sur la politique à suivre, elle peut espérer voir sa volonté s'imposer facilement aux autres membres du système. Dans la seconde situation par contre, le résultat sera l'émergence soit de sous-élites spécialisées, soit de factions rivales, chacune soutenues par un segment distinct d'acteurs. L'accord au niveau du système sera très difficile à réaliser, aucune des sous-élites ne pouvant décider quoi que ce soit sans l'accord des autres (14).

Dans les paragraphes qui suivent, après avoir identifié les différents membres du domaine belge de la défense nationale dans les années 1980, on décrira la structure d'influence du domaine et on s'interrogera sur la présence ou l'absence de consensus entre les acteurs à son propos. La mise à jour de cette structure et de sa nature nous semble un préalable

(13) *Ibid.*, pp. 15-16.

(14) Pour un développement de ces hypothèses sur l'effet de la nature du consensus sur le processus de prise de décision, voir LAUMANN et KNOKE, *On the nature of influence*, *op. cit.*, pp. 13-19.

à une étude des conséquences que celle-ci peut avoir sur le processus de prise de décision dans un système politique. Cette question ne sera toutefois pas abordée dans le cadre de cet article.

La structure d'influence sera opérationnalisée comme émergeant de l'agrégation des jugements que portent les différents membres du domaine belge de la défense nationale sur l'influence des autres acteurs. En d'autres termes, pour mesurer l'influence des différents acteurs, on aura recours à la technique dite de « réputation ». Gamson (15) justifie l'emploi d'une telle méthode en faisant remarquer que la réputation d'être influent ne reflète pas seulement le fait qu'un acteur possède un certain nombre de ressources persuasives, mais est, en elle-même, une ressource, au même titre que l'argent ou l'autorité (16). Pour citer Gamson (17), « réputation is significant because it is a stable and generalized persuasion resource ». Précisons que le fait d'identifier une série d'acteurs comme particulièrement influents dans un système politique ne signifie pas en soi qu'ils constituent une « élite dirigeante » (« ruling elite ») ou même un groupe cohésif. Pour qu'il en soit ainsi, un tel groupe doit posséder d'autres caractéristiques, dont l'analyse sort du cadre de cet article (par exemple, ils doivent former ce qu'en analyse de réseau, on appelle une clique ou un cercle social) (18).

3. Identification des acteurs.

La première étape dans l'analyse d'une structure d'influence consiste à identifier les principaux membres du système. Un postulat de cette étude est que les acteurs-clés d'un domaine politique sont des organisations formelles et non des individus isolés. Selon Coleman (19) en effet, dans nos sociétés industrielles avancées, ce sont des organisations (ce qu'il appelle des « corporate actors ») qui, parce qu'elles ont des ressources bien plus importantes que celles dont peuvent disposer les individus, exercent le pouvoir et non plus des personnes concrètes. Celles-ci n'interviennent dans le processus d'élaboration des décisions qu'en tant que représentants d'organisations ou de groupes organisés. Autrement dit, elles n'agissent pas pour leur propre compte, mais pour le compte d'inté-

(15) *Ibid.*, pp. 122-124.

(16) Pour une discussion sur la pertinence de cette méthode, voir également M. AIKEN et P. MOTT (éds), *The Structure of Community Power*, New York, 1970.

(17) *Ibid.*, p. 124.

(18) Voir à ce sujet C. KADUSHIN, Power, influence and social circles : a new methodology for studying opinion makers, *American Journal of Sociology*, 72, 1968, pp. 121-131 et R.D. ALBA et G. MOORE, Elite social circles, dans R.S. BURT et M.J. MINOR (éds), *Applied Network Analysis*, Beverly Hills, 1982, pp. 245-261.

(19) J.S. COLEMAN, *Power and the Structure of Society*, New York, 1974.

rêts organisés. Par acteurs d'un domaine politique, on entendra donc l'ensemble des organisations concernées par les problèmes qui surgissent dans ce domaine et qui participent d'une manière significative au débat public en cette matière.

Les deux techniques les plus souvent utilisées pour identifier les acteurs d'un système politique sont les méthodes de position (« positional methods ») et celles de réputation (« reputational methods ») (20). Les méthodes de réputation utilisent soit le jugement d'experts, soit des indices de visibilité pour déterminer qui sont les membres du système. Les techniques de position par contre s'attachent à découvrir quelles sont les positions dans le système qui disposent d'une parcelle d'autorité. Les acteurs occupant de telles positions, c'est-à-dire ayant un pouvoir de décision, sont alors considérés comme membres du système.

Afin d'établir la liste des membres du domaine belge de la défense, on a eu recours à ces deux techniques simultanément. Les organismes publics (cabinets ministériels, administrations) concernés par l'élaboration de la politique de défense, ou de certains de ses aspects, furent automatiquement inclus dans la liste des organisations à interroger (méthode de position). Il en fut de même pour tous les partis politiques représentés au Parlement, les organisations syndicales présentes à la Commission Consultative du Personnel Militaire (CCPM), les trois principales organisations syndicales interprofessionnelles, ainsi que les organisations patronales concernées par les problèmes de fourniture de matériel militaire. En ce qui concerne les firmes industrielles, ne furent sélectionnées que celles recevant d'importants contrats du Ministère de la Défense nationale (MDN). Quant aux autres groupes d'intérêts, à savoir les organisations volontaires, leur liste fut établie à partir d'une analyse du contenu de 4 journaux belges (*Le Soir*, *La Libre Belgique*, *De Standaard* et *De Morgen*) (méthode de réputation). La période couverte s'étendait de janvier 1980 à décembre 1983. Pour qu'une organisation volontaire soit incluse dans la liste des acteurs, il fallait qu'elle ait été citée au moins trois fois dans les journaux susmentionnés au cours de la période choisie, sur un sujet relatif à la politique belge de défense. L'hypothèse sous-tendant le choix de ce critère de sélection était que des organisations volontaires dont l'activité en matière de défense ne fait jamais l'objet de couvertures de presse n'ont vraisemblablement aucune influence réelle dans le débat politique. Ceci

(20) Sur le problème de la délimitation des frontières d'un système, voir E.O. LAUMANN, P.V. MARSDEN et D. PRENSKY, The boundary specification problem in network analysis, dans R.S. BURT et M.J. MINOR (éds), *op. cit.*, pp. 18-34.

dit, on reconnaît bien volontiers que ce critère, comme tout critère de sélection, est quelque peu arbitraire et n'est pas le seul possible.

Une liste initiale d'acteurs fut ainsi construite et envoyée à des experts en matière de défense, tant militaires que civils, en leur demandant de signaler des acteurs importants qui auraient été éventuellement oubliés. A partir de leurs réponses, une liste de 96 organisations fut établie. Il convient de noter que ces 96 organisations représentent la population des acteurs du domaine de la défense nationale en Belgique et non pas un échantillon. Elles se répartissent en six catégories : les organismes publics (N = 25), les partis politiques (N = 15), les organisations syndicales et les associations professionnelles militaires (N = 11), les organisations patronales et les groupements d'entreprises, belges et étrangers (N = 8), les principales firmes ayant des contrats avec le MDN (N = 19) et les groupes d'intérêt divers (N = 18).

Un questionnaire de 120 pages environ fut envoyé à chaque organisation (21). Les interviews furent menés entre juillet 1984 et juillet 1985. Septante-cinq questionnaires furent renvoyés dûment complétés, soit un taux de réponse de 78 %. Il s'agit là d'un taux satisfaisant vu l'atmosphère de secret entourant bien souvent tout ce qui touche à la défense (22). Deux raisons principales furent données par les organisations qui refusèrent de répondre officiellement au questionnaire : pas concernées par la « politique » de défense et nature confidentielle des informations (cette dernière explication étant essentiellement donnée par des firmes privées).

4. Les sources de l'influence dans le domaine belge de la défense.

Afin de tenter de déterminer quelles étaient les ressources à l'origine de l'influence d'une organisation dans le domaine belge de la défense, on demanda aux répondants de choisir cinq ou six organisations qu'ils connaissaient particulièrement bien et de dire, pour chacune d'elles, la ou les ressources sur lesquelles reposait leur influence. Les répondants avaient le choix entre les sept possibilités suivantes :

(21) Pour une liste des organisations et sur la manière dont les questionnaires furent construits et l'enquête menée, voir P. MANIGART, Les relations inter-organisationnelles dans le domaine de la défense nationale, *Courrier Hebdomadaire du CRISP*, n° 1111-1112, 1986.

(22) A titre de comparaison, lors d'une étude sur la hiérarchie du pouvoir en Belgique, seulement 13,9 % des « élites » interrogées avaient répondu au questionnaire. Voir W. DEWACHTER, La hiérarchie du pouvoir dans la politique belge, *Res Publica*, 2, 1973, pp. 279-290.

1. Compétence et connaissances techniques en matière de défense nationale (experts).
2. Ressources financières.
3. Pouvoir de décision découlant de leur position dans l'appareil d'Etat (pouvoir exécutif ou d'exécution).
4. Bonnes introductions auprès d'organisations influentes.
5. Capacité de mobiliser leurs membres pour faire aboutir leur cause.
6. Capacité de mobiliser l'opinion publique.
7. Pouvoir institutionnel, c'est-à-dire accordé par la loi, ou les textes (par exemple, négociations collectives, etc.).

Ensuite, on demandait aux répondants de préciser, parmi ces différents critères, ceux qui s'appliquaient le mieux à leur propre organisation. En général, on constate que l'influence des organismes publics repose, d'après les répondants, avant tout sur les critères 3, 1 et 7, alors qu'à l'autre extrémité, les seules ressources dont disposent les organisations volontaires sont leurs éventuelles capacités de mobilisation (critères 5 et 6). Quant aux partis politiques, leur principale ressource est leur pouvoir de décision (critère 3). Enfin, pour les firmes privées, le nerf de la guerre est, sans surprise, l'argent.

TABLEAU I

Analyse de régression de l'indice d'influence sur les 7 sources d'influence

<i>Ressource</i>	<i>Coefficient de régression standardisé (par ordre décroissant d'importance)</i>
Pouvoir de décision	0,38**
Pouvoir institutionnel	0,37*
Expertise	0,14
Bonnes introductions	0,08
Ressources financières	0,06
Capacité de mobiliser ses membres	0,01
Capacité de mobiliser le public	0,01
R ²	0,72
* p 0,03	
** p 0,001	

Pour chaque organisation mentionnée, on a calculé le nombre de fois qu'une ressource donnée était citée. Ces fréquences ont ensuite été utilisées comme variables indépendantes dans une analyse de régression, dont la variable dépendante était l'indice d'influence associé à chaque organisation (voir section suivante pour la manière dont cet indice a été calculé). Le tableau I présente les coefficients de régression standardisés associés aux sept ressources.

Il appert de ce tableau que l'indice d'influence est un assez bon indicateur du potentiel de ressources dont dispose un acteur pour influencer la décision dans le domaine de la politique belge de défense. Le coefficient de détermination de l'équation de régression est en effet assez élevé ($R^2 = 0,72$). Cela signifie que les sept ressources expliquent 72 % de la variance de l'indice d'influence. D'après les répondants toutefois, ces sept ressources ne sont pas toutes également importantes. Seules en fait deux variables (pouvoir de décision découlant de la position et pouvoir institutionnel) ont un coefficient de régression standardisé statistiquement significatif. Ces coefficients sont, par ailleurs, relativement élevés (0,38 et 0,37 respectivement).

Les autres ressources ne semblent par contre pas contribuer d'une manière significative à l'influence d'un acteur. En particulier, la capacité de mobiliser l'opinion publique ou ses adhérents pour faire aboutir ses revendications semblent être relativement inefficaces en matière de politique de défense. Dans la mesure où la plupart des organisations volontaires — et dans une moindre mesure les organisations syndicales — ne possèdent que ces deux seules ressources, on en déduit qu'elles seront perçues comme marginales dans le processus d'élaboration des décisions. Inversement, parce qu'ils possèdent généralement les ressources stratégiquement les plus importantes, les principaux organismes publics concernés par la politique de défense devraient être considérés comme les plus influents. La répartition de l'influence entre les différents types d'acteurs (section 5) confirmera cette hypothèse.

5. La structure de l'influence.

Pour mesurer la répartition de l'influence entre les 96 acteurs du domaine de la défense nationale belge, on a eu recours à la méthode de réputation. Cette méthode repose sur la capacité présumée des différents acteurs impliqués dans un domaine politique de pouvoir, au moins approximativement, distinguer les acteurs qui comptent des autres. Au cours de l'interview, on a donc posé la question suivante : « Toutes les organisations reprises dans la liste ci-dessous sont, à un degré ou à un autre, actives dans le domaine de la politique de défense nationale en Belgique. Toutefois, j'aimerais que vous m'indiquiez maintenant celles qui, selon vous, sont les plus influentes et qui ont le plus de poids dans l'élaboration des décisions en matière de défense nationale ? »

Les répondants pouvaient citer autant d'organisations qu'ils jugeaient approprié.

En outre, dans une question complémentaire, on leur demandait s'il y avait d'autres organisations, non reprises dans la liste des 96 organisations, qui, selon eux, étaient particulièrement influentes. Peu d'organisations non reprises dans la liste initiale furent mentionnés et aucune ne reçut plus d'une citation. Ceci démontre, entre parenthèses, que le processus d'identification des principaux acteurs était adéquat.

Le nombre de fois qu'un acteur était cité comme particulièrement influent fut utilisé comme indicateur de sa position sur l'échelle hiérarchique. Un inconvénient de cette méthode est que, particulièrement pour certains types d'organisations (par exemple, les firmes privées), des facteurs conjoncturels (par exemple, la signature d'un contrat) interviennent aussi pour déterminer l'influence d'une organisation par rapport à une autre. Il ne faut donc pas attribuer une importance excessive au fait que telle organisation occupe un rang légèrement supérieur à telle autre. Structurellement parlant, la répartition des organisations par quartile (voir tableau III) est moins contaminée par ces facteurs conjoncturels et donc plus significative.

La distribution des citations mesure la dispersion/concentration de l'influence attribuée dans le domaine belge de la défense pendant la période 1980-1983. Le nombre moyen de votes par répondant fut de 17,3 (1018 divisé par 59, le nombre de répondants). Une distribution purement aléatoire des votes entre les 96 organisations aurait attribué 10,6 citations à chacune d'elles (1018 divisé par 96). Ainsi que le montre le tableau II, qui présente le nombre de citations reçues par les 30 acteurs les plus influents (par ordre décroissant d'importance) (23), la distribution réelle est évidemment loin d'être aléatoire.

Sans surprise, c'est le cabinet du Ministère de la Défense nationale et l'Etat-Major Général qui étaient perçus par les répondants comme les deux acteurs ayant le plus de poids dans l'élaboration des décisions en matière de défense au cours de la période 1980-1983. Ils reçurent chacun 5,3 % des votes (soit 53 citations sur un total de 978). Ils étaient suivis de près par l'OTAN, qui reçut 51 citations. Ces trois organismes pris ensemble comptabilisaient plus de 15 % du total des votes, une première indication de la nature très inégalitaire de la structure d'influence dans le domaine de la défense en Belgique.

Parmi les partis politiques, le CVP était perçu comme le plus influent (43 citations) (un résultat là encore sans surprise) et se classait en qua-

(24) Pour une liste complète des organisations selon le nombre de citations reçues, voir Annexe et P. MANIGART, *Belgian defense policy-making: a brief overview of some structural constraints*, Communication à la 1985 International Conference of the Inter-University Seminar on Armed Forces and Society, Chicago, 1985.

TABLEAU II

Répartition des 30 acteurs les plus influents selon le nombre de votes reçus
(par ordre décroissant d'importance)

Rang	Type	Nom	Votes
1,5	1	Cabinet du Ministère de la Défense Nationale (MDN)	53
—	1	Etat-Major Général (JS)	53
3	2	OTAN	51
4	3	Christelijke Volkspartij (CVP)	43
5	2	Ministère des Relations Extérieures (EXTMIN)	42
6	2	Ministère des Affaires Economiques (ECOMIN)	40
7	2	Premier Ministre (PREMIER)	39
8,5	3	Partij voor Vrijheid en Vooruitgang (PVV)	34
—	3	Parti Réformateur Libéral (PRL)	34
10,5	3	Parti Social-Chrétien (PSC)	31
—	2	Ministère du Budget (BUDMIN)	31
13	1	Etat-Major de la Force Terrestre (GS)	29
—	1	Etat-Major de la Force Aérienne (VS)	29
—	3	Socialistische Partij (SP)	29
15	3	Parti Socialiste (PS)	26
16	1	Etat-major de la Force Navale (ZS)	25
17	5	Flemish Aerospace Group (FLAG)	19
18	6	Fabrique Nationale de Herstal (FN)	18
19	2	Ministère de l'Intérieur (INTMIN)	16
20	2	Commission pour les Problèmes Nationaux de Défense (CPND)	15
21,5	1	Etat-Major du Service Médical (MS)	14
—	5	FABRIMETAL	14
23	6	ACEC	13
24,5	6	General Dynamics	12
—	6	SABCA	12
26	6	PRB	11
28,5	1	Centre d'Etude de Défense (CED)	10
—	2	Ministère de la Fonction Publique	10
—	5	Fédération des Entreprises de Belgique (FEB)	10
—	6	Bel Telephone Manufacturing Company	10

Notes : Votes = Nombre de votes reçus .

N = 59.

Type : 1° Ministère de la Défense Nationale ; 2° organismes publics autres que le MDN ;
3° partis politiques ; 4° organisations syndicales ; 5° organisations patronales ;
6° entreprises.

Suite du tableau en annexe.

trième position. On remarquera également que les quatre partis de la coalition gouvernementale actuelle (CVP, PSC, PVV et PRL) recevaient plus de votes que l'ensemble des partis d'opposition. Précisons toutefois que le SP et le PS étaient tous deux dans le premier quartile d'organisations. Les autres partis (c'est-à-dire le PC, les Ecolos, les partis régionalistes ou fédéralistes) venaient très loin derrière en nombre de citations : le mieux placé, la Volksunie, occupait la cinquantième place avec seulement 5 citations.

Parmi les acteurs perçus comme les plus influents, il y avait également le Ministère des Relations Extérieures (cinquième place avec

42 citations), le Ministère des Affaires Economiques (sixième place, 40 citations) et le Premier Ministre (septième place et 39 citations). Enfin, parmi les autres acteurs particulièrement influents, on peut citer les quatre Etats-Majors (Force Terrestre, Force Aérienne, Force Navale et Service Médical), le FLAG, FABRIMETAL, la FEB, la FN, les ACEC, General Dynamics, la SABCA, PRB et Bell Telephone.

On notera que les organisations syndicales — tant militaires qu'inter-professionnelles — ne sont pas reprises dans cette liste des 30 acteurs les plus influents. Le syndicat le mieux placé était la CSC avec 9 citations (trente-deuxième place). Quant au principal syndicat militaire, la CGSM, il n'obtenait que 2 citations et était relégué à la soixante-sixième place. Egalement absent du tableau II est l'ensemble des organisations volontaires. La mieux placée, le CNAPD, n'apparaît qu'à la quarante-cinquième place avec 6 citations (on remarquera que c'est toutefois plus que les syndicats militaires). Il apparaît donc que ces deux derniers groupes (syndicats militaires et organisations volontaires) sont considérés comme plutôt marginaux dans le processus d'élaboration des décisions en matière de défense nationale. Enfin, 15 organisations ne reçurent aucune citation. Parmi celles-ci, on citera le PC, le RW, l'UDRT, le Vlaams Blok, la CGSP - secteur militaire ainsi que la CCSP - groupe militaire, le MIR/IRG et son équivalent flamand, l'IOT.

Quand on examine le tableau III qui présente la distribution des citations par quartile d'organisations, on se rend mieux compte combien l'influence est inégalement répartie dans le domaine belge de la défense.

TABLEAU III
Distribution des votes par quartile d'organisations

	Nombre de votes	Nombre d'orga- nisations	Pourcent de votes	Pourcent d'organismes publics
Premier quartile	697	23	71,2	56,5
Deuxième quartile	210	26	21,4	26,9
Troisième quartile	63	22	6,4	18,2
Dernier quartile	10	25	1,0	4
	980	96	100	26,0

Si les votes avaient été répartis de manière aléatoire, chaque quartile aurait dû recevoir exactement 25 % des citations. Comme on peut le constater, la réalité est toute autre : 71,2 % des citations sont allées aux organisations localisées dans le premier quartile. Le deuxième quartile recevait lui 21,4 % des citations, alors que le dernier quartile n'en recevait qu'1 %.

Une autre façon d'appréhender la forte inégalité régnant dans le domaine belge de la défense est d'examiner la courbe de concentration de Lorenz (fig. 1). Il s'agit d'une courbe représentant la fréquence relative cumulée des citations en regard de la fréquence relative cumulée des organisations. Pour comprendre ce graphique, il faut savoir que plus la répartition cumulée des citations s'écarte d'une répartition égali-

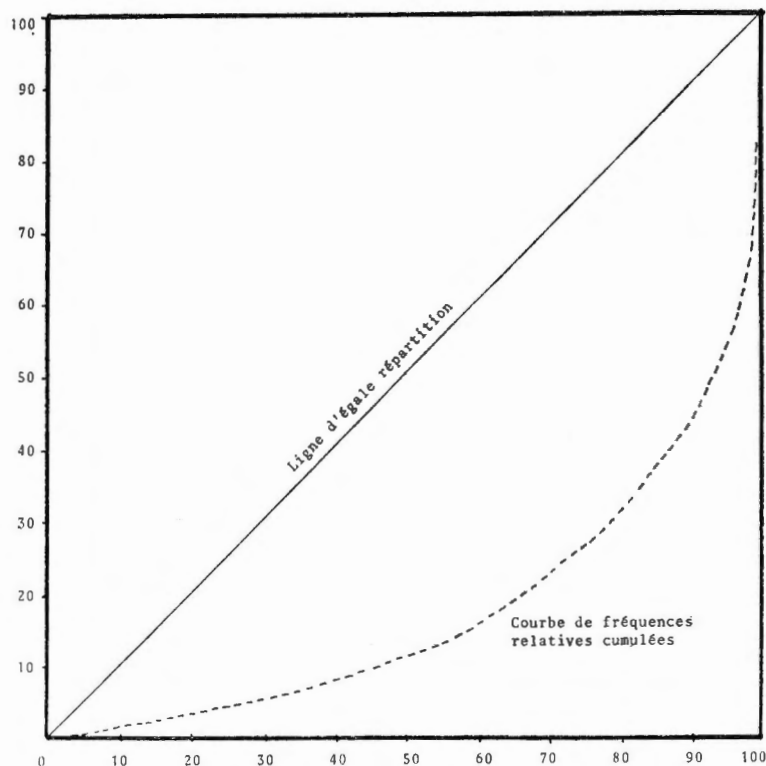


FIG. 1. — Courbe de Lorenz pour la distribution de l'influence dans le domaine belge de la défense.

taire, plus la courbe des fréquences relatives cumulées s'éloigne de la droite d'égale répartition. Or, ainsi que le montre la figure 1, l'écart entre les deux lignes est conséquent. Le coefficient Gini (qui varie de 0 à 1) mesure cet écart algébriquement : plus le coefficient est élevé et plus l'écart avec la ligne d'égale répartition est important. Pour le domaine belge de défense, il était de 0,62. A titre comparatif, il n'était que de 0,48 et 0,44 dans les domaines de la santé et de l'énergie aux

Etas-Unis (24). Cela tendrait à prouver que la distribution de l'influence est nettement plus inégalitaire dans le domaine militaire que dans des domaines civils.

Si l'on revient maintenant au tableau III, on remarquera que les organismes publics (MDN et autres) représentaient 56,5 % et 26,9 % des organisations des premiers et deuxièmes quartiles. On peut en conclure que le domaine belge de défense est, dans une large mesure, géré par des groupes politico-administratifs (exécutifs et administrations). Les firmes privées ainsi que les associations patronales se retrouvaient, quant à elles, principalement dans le deuxième quartile. Par contre, la grande majorité des organisations volontaires était localisée dans le dernier quartile, c'est-à-dire que leur rôle dans le processus de prise de décision est assez marginal.

En fait, il semble qu'en règle générale, les organisations volontaires (tout au moins certaines d'entre elles) soient plus visibles en termes de recensions de presse que réellement influentes dans le processus de prise de décision. C'est le cas, par exemple, du VAKA qui occupe la deuxième position sur l'indice de visibilité (avec 92 recensions), derrière le SP (236 recensions), mais n'arrive qu'à la cinquante et unième place sur l'échelle d'influence. Le coefficient de corrélation de rang de Spearman entre l'indice d'influence et l'indice de visibilité est de 0,40 (25). Ce coefficient assez modeste indique qu'une organisation très visible n'est pas nécessairement influente et qu'il faut tenir compte des modes informels de pression.

6. La nature de l'accord sur la structure d'influence.

Dans la section 1, on a parlé de l'« électorat » (« constituency ») d'une organisation pour désigner l'ensemble des acteurs qui considèrent cette organisation comme influente. Le problème qui sera abordé dans cette section est celui de savoir si les organisations centrales (c'est-à-dire celles qui sont jugées les plus influentes) partagent le même électorat ou si, au contraire, elles reçoivent leurs votes de segments différents de la population d'organisations. En d'autres termes, le consensus est-il généralisé, partiel, ou absent ? Le tableau IV, qui présente un certain nombre de données concernant les 20 organisations réputées les plus influentes, tente de répondre à cette question.

(24) E.O. LAUMANN et D. KNOKE, *On the nature of influence*, *op. cit.*, p. 33.

(25) Un indice de visibilité fut calculé pour les partis politiques, les organisations syndicales, les associations patronales et les organisations volontaires. Le coefficient de corrélation de rang ne concerne donc pas les organisations gouvernementales et les firmes privées.

TABLEAU IV

Analyse de la variance des votes reçus par les 20 acteurs les plus influents, selon le type d'organisation et le groupe d'intérêt votant

Organisation	Pourcent de citations reçues/ N possibles	Seuil de confiance	
		Type d'organisation	Groupe d'intérêt
MDN	89,8	—	—
JS	89,8	—	—
OTAN	86,4	—	—
CVP	72,9	0,01	0,07
EXTMIN	71,2	0,01	—
ECOMIN	67,8	0,00	0,01
PREMIER	66,1	—	—
PVV	57,6	—	—
PRL	57,6	—	—
PSC	52,5	—	—
BUDMIN	52,5	0,00	0,00
GS	49,2	0,09	0,01
VS	49,2	0,00	0,02
SP	49,2	—	—
PS	44,1	—	—
ZS	42,3	0,09	0,02
FLAG	32,2	0,00	—
FN	30,5	—	—
INTMIN	27,1	—	—
CPND	25,1	—	—

Notes : Voir tableau 1 pour la signification des sigles.

— = pas significatif au niveau $p \leq 0,1$.

La deuxième colonne du tableau IV présente le pourcentage de citations reçues par les 20 organisations les plus influentes par rapport au nombre de votes possibles ($N = 59$). Il en ressort qu'en ce qui concerne les organisations situées au sommet de l'échelle tout au moins, il ne fait guère de doute qu'existe un large consensus. Ainsi, le cabinet du Ministère de la Défense Nationale (MDN) et l'Etat-Major Général (JS) ont attiré chacun 89,8 % des votes possibles (52/59) et l'OTAN, 86,4 %. D'une manière plus générale, les 11 organisations réputées les plus influentes ont recueilli chacune plus de la moitié des suffrages potentiels. Il existe donc bien un consensus à l'intérieur du domaine belge de la défense. Mais celui-ci est-il généralisé ou partiel ?

Pour répondre à cette question, on a eu recours à l'analyse de la variance. On a retenu deux variables indépendantes : le type d'organisation (publique, syndicale, etc. Voir section 2) et le groupe d'intérêt (« issue public ») auquel appartient l'organisation. Ces « issues publics », pour reprendre l'expression de Knoke et Laumann (26), sont composés

(26) D. KNOKE et E.O. LAUMANN, Issue publics in national policy domains, Communication à la réunion de l'American Sociological Association, à Détroit, septembre 1983.

d'organisations ayant un « portefeuille » similaire de préoccupations. Il s'agit de groupes d'organisations qui partagent un niveau équivalent d'intérêt pour l'ensemble des questions qui se posent dans un domaine politique (27). Chaque acteur fut assigné à une des cinq classes mutuellement exclusives d'organisations mises à jour par une analyse de classification hiérarchique ascendante (28). Ces cinq classes, qui regroupent les organisations sur la base d'un intérêt équivalent pour de sous-ensembles spécifiques de problèmes de défense, furent appelées « personnel militaire » (N = 17), « politique générale de défense » (N = 21), « matériel » (N = 19), « MDN » (N = 2) et « statut des militaires » (N = 0) (29).

Deux analyses de la variance à un critère furent effectuées séparément pour les deux variables indépendantes. Elles testent l'hypothèse qu'il existe des différences significatives entre le nombre de votes émis par les différents groupes vers les acteurs influents. Autrement dit, l'analyse de la variance répond à la question de savoir si certains groupes d'organisations n'ont pas tendance à proportionnellement plus voter pour telle organisation. Au contraire, si un consensus quant à l'influence d'une organisation existe, alors les différences de moyennes entre groupes ne devraient pas être significatives (30).

Il ressort de la lecture du tableau IV que, si le consensus n'est pas total (il existe certains désaccords), on ne peut pas à proprement parler de consensus partiel au sens défini plus haut. Premièrement, en ce qui

(27) Dans le questionnaire, on demandait aux répondants d'indiquer, parmi une liste de 59 matières ayant trait à la politique de défense, celles auxquelles leur organisation s'intéressait plus particulièrement. Ils devaient en outre spécifier le niveau d'intérêt sur une échelle à quatre points (pas concernée, quelque peu concernée, assez concernée, très concernée). Pour une liste de ces problèmes de défense, voir P. MANIGART, *Les relations inter-organisationnelles dans le domaine de la défense nationale*, op. cit.

(28) Pour plus de détail, voir P. MANIGART, *ibid.*, pp. 19-24.

(29) Les deux organisations appartenant à cette dernière classe (ministère de la fonction publique et administration centrale civile) n'ayant pas répondu à la question sur la répartition de l'influence dans le domaine belge de la défense, ils ne sont pas inclus dans la présente analyse. Les nombres entre parenthèses représentent le nombre d'organisations classifiées dans ces groupes ayant répondu à la question sur l'influence, et non le nombre total d'organisations appartenant à cette classe.

(30) Il faut toutefois attirer l'attention du lecteur sur le fait que l'emploi de techniques d'inférence statistique n'est pas tout à fait justifié dans le cadre de cette étude. En effet, les données auxquelles elles s'appliquent ne représentent pas un échantillon aléatoire de la population étudiée, mais bien la population elle-même. Il s'ensuit que, *stricto sensu*, toute différence observée est significative. Ceci dit, ces différences peuvent être plus ou moins importantes. L'analyse de variance est ici utilisée comme une méthode commode et parcimonieuse pour détecter si les différences entre les différents groupes sont importantes ou non. D'autre part, on a choisi de retenir le seuil p 0,1, et non p 0,01 comme il est généralement d'usage, pour tenir compte du fait que le nombre d'organisations appartenant à certaines catégories était peu élevé.

concerne les trois organisations les plus influentes (MDN, JS et OTAN), les différences entre catégories ne sont pas significatives, ce qui signifie que ces trois organisations sont considérées comme également influentes par l'ensemble des répondants. Au niveau de ces trois organisations, le consensus est généralisé. Deuxièmement, les différences ne sont pas significatives pour plus de la moitié des 20 organisations retenues (12 pour le type d'organisation et 13 pour le type de groupe d'intérêt).

Parmi les organisations qui reçoivent proportionnellement plus de citations d'une catégorie d'acteurs, citons les Etats-Majors des trois armes (GS, VS, ZS), les Ministères des Relations Extérieures, des Affaires Economiques et du Budget, le FLAG et le CVP. Il est à noter que le CVP est le seul des six partis traditionnels dont l'influence est jugée différemment par les diverses catégories : les autres partis politiques, les organisations volontaires, les services du MDN et les organisations appartenant aux groupes d'intérêts « personnel militaire » et « politique générale de défense » ont tendance à le juger plus influent que ne le font les autres groupes. C'est le Ministère du Budget qui voit son influence la plus diversement appréciée. Le seuil de confiance est en effet de 0,002 pour le type d'organisation et 0,000 pour le type de groupe d'intérêt. Les partis politiques, les organisations volontaires, les organismes publics autres que le MDN et les organisations appartenant au groupe « politique générale de défense » sont proportionnellement nettement moins nombreux à l'estimer influent. L'influence du FLAG est également fortement controversée par certains types d'organisations. Ainsi, il n'est considéré par aucun organisme public comme influent. Les organisations syndicales et les firmes privées sont également fortement réservées sur son influence réelle. Ce sont les organisations volontaires et les partis politiques qui sont proportionnellement les plus nombreux à le trouver influent.

D'une manière générale, on s'aperçoit qu'en ce qui concerne les types d'organisations, quand il y a désaccord, les clivages se font souvent entre les partis politiques, les organisations volontaires et les organismes publics autres que le MDN d'un côté et les services du MDN, les organisations syndicales, les associations patronales et les firmes privées de l'autre. En ce qui concerne les groupes d'intérêts, les clivages sont moins nets et plus fluctuants. Tout ce que l'on peut dire, c'est que le groupe « personnel » et le groupe « matériel » sont souvent opposés.

Enfin, afin de tester la possibilité d'un clivage gauche/droite concernant l'appréciation de la structure d'influence, on a effectué une analyse de la variance sur les seuls partis politiques. Ceux-ci ont été répartis en deux groupes correspondant plus ou moins à ce clivage politique : les partis de l'actuelle majorité, auxquels on a ajouté l'UDRT et le VB,

d'un côté, et les autres partis de l'autre côté. Aucune différence d'appréciation significative n'a pu être décelée, même à des degrés de signification élevés. De même, une analyse de la variance sur les organisations unilingues n'a pas révélé de clivages linguistiques/communautaires significatifs, si ce n'est en ce qui concerne le FLAG, que les organisations francophones sont proportionnellement plus nombreuses que les néerlandophones à estimer influent.

7. Conclusions.

L'objectif principal de cet article a été de décrire, d'une manière quantitative, la structure de l'influence dans le domaine belge de la défense au cours des années 1980-1983. Bien qu'on ait presque exclusivement mis l'accent sur les aspects morphologiques de ce phénomène, au dépens de ses aspects dynamiques, il nous a semblé que la mise à jour de cette structure était une étape importante dans l'analyse du fonctionnement d'un système politique. Elle constitue en effet un des cadres de référence à partir desquels les divers acteurs orientent leurs activités et élaborent leurs stratégies.

La première conclusion qui se dégage de cette étude est que la structure d'influence dans le domaine belge de la défense est fort inégalitaire et hiérarchisée : seul un nombre restreint d'acteurs ont la capacité d'influer réellement sur les décisions. Parmi les plus importants pendant la période 1980-1983, citons le cabinet du Ministère de la Défense Nationale, l'Etat-Major Général et l'OTAN.

Sans doute plus que d'autres domaines politiques belges, celui de la défense semble être géré d'une manière prépondérante par des groupes politico-administratifs (ministères, services techniques, administrations). Inversement, le rôle des partis, quoique substantiel (ainsi qu'en témoigne la présence des six partis traditionnels parmi les quinze organisations les plus influentes), y est peut-être moins important que dans d'autres domaines politiques. On pense à celui de l'Education nationale, par exemple. A cela, on peut trouver deux explications. D'abord, le fait que le domaine de la défense soit relativement technique fait que les administrations y ont une influence plus grande qu'ailleurs. Mais surtout, il y a le fait que la Belgique fasse partie d'une alliance et que, par conséquent, sa politique de défense n'est pas uniquement déterminée par des considérations de politique intérieure. La marge de manœuvre des partis y serait donc moins grande que dans d'autres domaines où dominant essentiellement des préoccupations d'ordre national. L'importance des contraintes internationales sur la politique belge de défense

expliquerait ainsi la troisième place de l'OTAN dans notre hiérarchie de l'influence.

L'analyse a également permis de constater que, non seulement la répartition de l'influence à l'intérieur du domaine de la défense était fort inégalitaire, mais aussi qu'il existait un consensus assez généralisé entre les acteurs quant à l'identité des organisations centrales et des organisations périphériques. Autrement dit, l'influence dont dispose une organisation s'étend vraisemblablement à l'ensemble du domaine de la défense et non pas seulement aux sous-domaines auxquels elle participe (31). D'après Laumann et Knoke (32), une telle structure, où existe un centre unique, favorise une gestion centralisée du système.

Enfin, sur un plan comparatif, le domaine belge de la défense apparaît être beaucoup plus centralisé et fermé que d'autres domaines politiques. Ainsi, les domaines de l'énergie et de la santé publique aux Etats-Unis, étudiés par Laumann et Knoke, étaient beaucoup plus différenciés, moins centralisés ; le consensus y était également moins généralisé. Sur une échelle ordinale répartissant les domaines politiques selon le degré de hiérarchisation et de consensus, on trouverait, au sommet, le domaine belge de la défense. Ensuite, viendrait le domaine américain de la santé. Enfin, au bas de l'échelle, se situerait le domaine de l'énergie. La raison en est que, dans les années 1970, période sur laquelle portait l'étude de Laumann et Knoke, ce domaine était encore relativement décentralisé parce que peu institutionnalisé (le département de l'énergie fut seulement créé sous la présidence de Carter).

Il est probable que ces différences ne découlent pas de quelconques caractéristiques nationales, quoique réelles elles puissent être, mais bien plutôt de la nature même des domaines étudiés. Ainsi, une étude du domaine de la défense aux Etats-Unis, par exemple, révélerait sans doute une même tendance à la fermeture et à la centralisation. Par contre, en ce qui concerne la politique de la santé et de l'énergie, il se pourrait que, vu la nature plus « corporatiste » du système politique belge (33), ces deux domaines soient plus centralisés en Belgique qu'aux Etats-Unis.

(31) Pour une description de la différenciation fonctionnelle à l'intérieur du domaine belge de la défense, voir P. MANIGART, *Les relations inter-organisationnelles*, op. cit., pp. 13-25.

(32) E.O. LAUMANN et D. KNOKE, *On the nature of influence*, op. cit., pp. 15-16.

(33) Sur le concept de corporatisme, voir P.C. SCHMITTER, *Still the century of corporatism ?*, dans P.C. SCHMITTER et G. LEHMBRUCH (éds), *Trends Towards Corporatist Intermediation*, Londres, 1979, pp. 7-52. Celui-ci (p. 13) définit un système corporatiste, ou pour être tout à fait précis, néo-corporatiste, comme étant un système politique dans lequel « the constituent units are organized into a limited number of singular, compulsory, noncompetitive, hierarchically ordered and functional differentiated categories. »

Mais ce n'est là qu'une hypothèse qui demanderait à être vérifiée empiriquement.

En conclusion, il apparaît que, par rapport à d'autres domaines politiques, le processus d'élaboration des décisions en matière de défense semble, comme on pouvait s'y attendre, relativement fermé. L'analyse d'autres variables, non étudiées dans le cadre de cet article, notamment la structure des communications interorganisationnelles (34), confirme cette impression.

Summary : Influence structure of the Belgian defence policy.

This paper presents a quantitative analysis of the influence structure of the Belgian defense policy domain in the 1980s. The Belgian defense domain has a very unequal influence distribution, with only a handful of actors being perceived as very influential. A fairly generalized consensus exists among the relevant actors about who counts or does not count in the domain.

ANNEXE

Répartition des acteurs selon l'influence attribuée (par ordre décroissant d'importance),

faisant suite au tableau II : Répartition des 30 acteurs les plus influents

Rang	Type	Nom	Votes
32,5	2	Ministère de la Politique Scientifique	9
—	4	CSC	—
—	6	ASCO	—
—	6	Dassault	—
35,5	5	Vlaams Economisch Verbond (VEV)	8
—	6	SONACA	—
39	1	Administration Militaire Centrale (AMD)	7
—	1	Administration Générale Civile (AGC)	—
—	1	Service Général des Achats	—
—	6	BN	—
—	4	FGTB	—
45,5	1	Service Générale du Personnel (SGP)	6
—	5	GEBECOMA	—
—	6	Cockerill Mechanical Industries	—
—	6	Philipp-MBLE	—
—	6	SAIT	—
—	6	SIEMENS	—
—	6	TEAMCO	—
—	7	CNAPD	—
51	3	Volkunie	5
—	5	Union Wallonne des Entreprises (UWE)	—

(34) Voir P. MANIGART, Les relations inter-organisationnelles, *op. cit.*, pp. 36-55.

Rang	Type	Nom	Votes
—	7	VAKA	—
53	4	CGSLB	4
57,5	1	Service Général des Constructions (KGC)	3
—	3	FDf	—
—	4	SBO/AOSA	—
—	6	Boelwerf	—
—	6	MECAR	—
—	7	UNOR	—
—	7	Ligue des Familles	—
66,5	2	Vlaamse Executieve	2
—	2	Exécutif Régional Wallon	—
—	4	SLFP	—
—	4	CGSM	—
—	4	UPSOB	—
—	7	MILAC	—
—	7	Pax Christi Vlaanderen	—
—	7	OCV	—
—	7	Jeugdraad voor de Vlaamse Gemeenschap	—
76,5	2	Ministère des Communications	1
—	3	Ecolo	—
—	3	Agalev	—
—	4	SNS/RAMSOB	—
—	4	SNM	—
—	6	BMV	—
—	7	CJD	—
—	7	Burgerdienst voor de Jeugd (BDJ)	—
—	7	CJEF	—
—	7	GRIP	—
89	3	PC/KP	0
—	3	Vlaams Blok	—
—	3	RW	—
—	3	RPW	—
—	3	UDRT/RAD	—
—	4	CGSP - secteur militaire	—
—	4	CCSP - groupe militaire	—
—	5	OFEMA	—
—	5	Office of Defense Cooperation (ODC)	—
—	7	SOLAC	—
—	7	VVDM	—
—	7	CSCJ	—
—	7	IOT	—
—	7	MIR/IRG	—
—	7	Bond van Grote en Jonge Gezinnen	—

Notes: Votes = Nombre de votes reçus .

N = 58.

Type: 1° Ministère de la Défense Nationale; 2° organismes publics autres que le MDN;
3° partis politiques; 4° organisations syndicales; 5° organisations patronales;
6° entreprises.

