

SATURDAY JUNE 27
SAMEDI 27 JUIN

**AN EXTRAORDINARY SESSION
IN COOPERATION WITH THE
UNE SESSION EXTRAORDINAIRE
ORGANISEE EN COOPERATION AVEC LE**

**CRANS MONTANA FORUM
20th Annual Session
Brussels (Belgium), June 27, 2009**

SATURDAY-SAMEDI

First Course – Premier Cours

09:00 – 12:30 Plenary Room A

LOBBYING IN BRUSSELS
LES ACTIVITES DE LOBBY A BRUXELLES

The Decision-Making Process in the EU : from the earliest stages to the upper levels of European negotiations

Le processus de décision dans l'UE : du premier stade aux niveaux avancés des négociations Européennes

American and European lobbying: methods, actions and profile of the lobbyist

Le lobbying américain et européen : méthodes, action et profil du lobbyist

The imperative of transparency in 21st Century Brussels - Developing and regulating the lobbying of the new EU countries

L'impératif de transparence à Bruxelles au 21^{ème} siècle - Développer et réglementer les pratiques du lobbying dans les nouveaux Etats Membres

Identifying and communicating with European Opinion Leaders

Comment identifier et communiquer avec les Leaders d'Opinion Européens ?

Improving the positive reputation and the promotion of a candidate country in the EU

Améliorer la bonne réputation et la promotion d'un pays candidat à l'UE

Improving the visibility and the influence of an EU Member in the Union: how does the Commission work; how to influence decisions

Améliorer la visibilité et l'influence d'un Membre de l'Union Européenne ; comment fonctionne la Commission ; comment peser sur les décisions

Moderator :

Mr. David Earnshaw

Chairman, Managing Director Brussels, Burson-Marsteller Brussels

Among the Speakers :

Mr. John Vassallo

Vice President, EU Affairs, Associate General Council
Microsoft Corporate Affairs Europe

Mrs. Maria Teresa Scardigli

Vice President, Kellen Europe

Mrs. Luisa Strani

Manager, Burson-Marsteller Brussels

Mr. Pierre Drai

Director, Centre d'Etudes Transatlantiques, Belgium

Mr. Pierre Delalande

Director, French Association of Private Companies, Belgium

SATURDAY-SAMEDI

Hotel Conrad

Special Address

12:30 – 13:00 Plenary Room A

Negotiation with Brussels as an EU Candidate Country: the example of Croatia
Négociation avec Bruxelles comme Candidat : l'exemple de la Croatie

Guest :

Mr. Vladimir Drobnjak

Chief EU Negotiator

Ministry of Foreign Affairs and European Integration, Croatia

13:00 – 14:30

Free lunch time

SATURDAY-SAMEDI

Hotel Conrad

Second Course – Deuxième Cours

14:30 – 16:00 Plenary Room A

HOW TO DEAL WITH THE EUROPEAN UNION ?
COMMENT TRAITER AVEC L'UNION EUROPEENNE ?

The importance of understanding and taking into account national and cultural differences in negotiation strategies

Comprendre et tenir compte des différences nationales et culturelles dans les stratégies de négociation

The role of lobbying in the elaboration and negotiation of European Directives
Le rôle du lobbying dans l'élaboration et la négociation des Directives Européennes

Specific EU Policies in practice (e.g. the new EU accounting standards)

La mise en œuvre des politiques de l'UE (ex. les nouvelles normes comptables de l'UE)

Roadmap to "European Funding" (European Commission, European Investment Bank, European Bank for Reconstruction and Development, Council of Europe Development Bank)

Le labyrinthe des financements de l'UE (Commission Européenne, Banque Européenne d'Investissement, Banque Européenne de Reconstruction et de Développement, Banque de Développement du Conseil de l'Europe)

How to take advantage of European Projects?

Comment tirer partie des Projets Européens?

Moderator :

Mr. Gilles Finchelstein

Directeur des Etudes Euro RSCG Worldwide

Directeur Général de la Fondation Jean Jaurès

Among the Speakers :

Mrs. Dominique Graber

Head, European Affairs, BNP Paribas

Mr. Koen Coppenholle

Head, European Affairs, ArcelorMittal