Développement durable et territoires

Économie, géographie, politique, droit, sociologie

Vol. 2, n° 1 | Mars 2011

Facteur 4

Amandine Orsini, 2010, *La biodiversité sous influence ? Les lobbies industriels face aux politiques internationales d'environnement*, Éditions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles, 248 p.

Fanny Florémont

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/developpementdurable/8906>

DOI : [10.4000/developpementdurable.8906](https://doi.org/10.4000/developpementdurable.8906)

ISSN : 1772-9971

Éditeur

Association DD&T

Référence électronique

Fanny Florémont, « Amandine Orsini, 2010, *La biodiversité sous influence ? Les lobbies industriels face aux politiques internationales d'environnement*, Éditions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles, 248 p. », *Développement durable et territoires* [En ligne], Vol. 2, n° 1 | Mars 2011, mis en ligne le 17 mai 2011, consulté le 21 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/developpementdurable/8906> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/developpementdurable.8906>

Ce document a été généré automatiquement le 21 septembre 2020.

Développement Durable et Territoires est mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale 4.0 International.

Amandine Orsini, 2010, *La biodiversité sous influence ? Les lobbies industriels face aux politiques internationales d'environnement*, Éditions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles, 248 p.

Fanny Florémont

- 1 Le sommet de Nagoya en octobre 2010 a remis à l'avant-scène les négociations internationales sur la biodiversité. Parmi les mesures phares prises lors de cette dixième conférence des parties à la Convention sur la diversité biologique (CDB), l'adoption du protocole relatif à l'accès et au partage des avantages (APA) tirés de l'exploitation des ressources naturelles a conclu huit années de négociations internationales au sujet de la biopiraterie. Comment les firmes agissent-elles lors de l'élaboration de ces accords internationaux environnementaux ? Dans quelle mesure parviennent-elles à peser sur les positions étatiques ? Dans ce livre centré sur le lobby industriel, Amandine Orsini apporte des éléments de réponse à ces questions longtemps restées méconnues et sujettes à spéculation. Tout au long de cet ouvrage, l'auteure s'applique à resituer les firmes en tant qu'acteurs des négociations internationales. Mais réaffirmer leur présence ne signifie pas pour autant les inscrire comme acteur central. L'auteure a ici pour ambition d'évaluer leur capacité d'influence sur les décisions prises par les Etats dans les négociations de deux protocoles dans le cadre de la CDB : le Protocole de Cartagena et le Protocole APA. Par ailleurs, elle identifie plusieurs facteurs susceptibles d'expliquer des degrés d'influence variables.
- 2 Cette recherche apporte un éclairage particulièrement intéressant à deux points de vue. Loin de proposer une vision uniforme du lobby industriel, elle insiste sur la fragmentation de ces firmes dont les caractéristiques (domaine d'activité, origine géographique, niveau d'action) et les stratégies d'influence varient. Elle montre aussi l'ambivalence des relations entre Etats et firmes : des stratégies d'alliance mais aussi d'instrumentalisation sont mises en œuvre par ces deux types d'acteurs. Elle remet ainsi en question une vision automatiste des relations entre entreprises et gouvernement. Ce livre tire sa richesse d'un important travail empirique alliant

entretiens, observation participante et analyses statistiques. Il prend le contre-pied d'une vision selon laquelle les firmes seraient toutes-puissantes et montre que leur influence n'est ni constante ni uniforme. Les subdivisions du livre, complétées par des introductions et des conclusions résumant régulièrement le contenu des différentes parties et sous-parties en font un livre très structuré ; elles permettent en outre de resituer un propos parfois très détaillé.

- 3 Toutefois, même si cette question n'est pas le sujet de cet ouvrage, on aurait souhaité avoir un aperçu de l'influence des firmes sur la mise en œuvre des accords internationaux et pas seulement sur leur élaboration. En effet, la signature, et même la ratification d'un accord par un Etat, ne permet nullement de présager de son effectivité et crée même un nouvel espace d'influence possible pour les acteurs industriels.
- 4 Le livre s'ouvre sur une première partie théorique, utile à la réflexion universitaire et qui ne devra pas décourager le lecteur en quête d'analyses plus factuelles – celles-ci sont plus amplement développées dans les parties suivantes. L'auteure y propose une approche théorique mixte « de moyenne portée » des relations internationales avec pour ambition de combiner les apports et de dépasser les limites de différentes approches classiques de cette discipline. Elle construit ainsi une grille d'analyse fondée sur le modèle libéral de la diplomatie à deux niveaux de Putnam¹ et centrée sur les firmes comme acteurs des politiques internationales, selon les traditions d'économie politique internationale ; elle s'inspire en outre d'une conceptualisation constructiviste des préférences en affirmant que les firmes sont des acteurs diversifiés dont les choix politiques se construisent dans l'interaction.
- 5 L'auteure décrit ensuite le contexte d'intervention de ces firmes. Elle souligne que le cadre de négociations de la CDB constitue un décor peu favorable à l'exercice de leur influence. En effet, dans ces négociations, les relations interpersonnelles et les dynamiques d'apprentissage occupent une place importante alors que les firmes tendent à être peu présentes, à voir leurs représentants changer régulièrement et à adopter des positions peu flexibles. De plus, l'agenda des négociations, fortement influencé par les pays en développement, est particulièrement hostile aux activités des firmes, notamment avec l'écho important accordé au discours sur la biopiraterie. Pourtant celles-ci tentent d'y influencer les décisions prises par les gouvernements à travers des activités de lobbying, de conseil, de promotion et de mobilisation des pressions publiques. Les sections suivantes s'intéressent aux interactions entre entreprises et Etats au niveau national en amont des négociations (Partie 2) et au niveau international lors des négociations (Partie 3).
- 6 Dans la deuxième partie, Amandine Orsini montre qu'il est nécessaire de considérer les interactions entre entreprises et Etats en amont des négociations afin de mieux saisir l'influence des firmes. En effet, celles-ci peuvent exercer leur influence sur les textes de loi et participer ainsi à l'élaboration des politiques publiques dont le contenu peut conditionner les positions internationales des gouvernements. Elles peuvent aussi influencer les positions des délégations nationales et la formulation de la politique étrangère par le biais des mandats de négociation. Dans cette partie, l'auteure évalue l'influence des firmes au sein de trois modèles d'interactions nationales Etat/entreprises.
- 7 Le premier modèle est celui de « l'Etat compétitif » dans lequel l'Etat se met au service des entreprises dans une logique de compétitivité. Ce modèle a été particulièrement illustré aux Etats-Unis lors des négociations sur les biotechnologies. Il a ensuite été

suivi par d'autres. Ainsi la Suisse et l'Allemagne, appuyées par leurs entreprises pharmaceutiques, ont œuvré pour l'adoption des Lignes directrices de Bonn, un dispositif volontaire sur l'APA. Mais d'autres acteurs participent aussi à la formulation des choix nationaux et ceux-ci peuvent avoir des revendications plus radicales que celles des entreprises. L'influence des firmes reste donc modérée.

- 8 Le modèle européen répond lui plus à une logique d'arbitrage. Malgré une tentative d'organisation au sein d'EuropaBio, les entreprises européennes sont divisées par leur origine (entreprises nationales ou transnationales), leur secteur d'activité (production de semences ou pharmacie) et leur position dans le processus productif (pour les OGM : semenciers ou distributeurs). Dans ce contexte, la Direction générale de l'environnement (DGE) de la Commission Européenne a pris le leadership. Sans exclure a priori les firmes, ses positions sont définies avec le souci d'obtenir l'adhésion d'un maximum d'acteurs. L'influence des firmes varie ici d'aucune à modérée.
- 9 L'auteure présente par ailleurs des éclairages intéressants sur les relations entre gouvernements des pays en développement (PED) et groupes industriels. Dans ces Etats, les relations entre firmes et gouvernements se conjuguent en fonction de l'origine des firmes. Les gouvernements encouragent leurs propres secteurs industriels des biotechnologies et de la pharmacie dans le cadre d'un schéma de « préférence nationale ». Mais à l'exception du processus de mise en place de la législation brésilienne sur l'APA, ces entreprises nationales restent plutôt passives. Quant aux firmes transnationales, si elles parviennent à maintenir une certaine pression sur les politiques publiques de biosécurité, elles n'ont en revanche aucune influence sur la politique étrangère de ces pays car leurs revendications sont radicalement opposées. L'influence des firmes dans les PED varie donc d'aucune à modérée, sauf dans le cas brésilien.
- 10 Cette deuxième partie permet de nuancer la thèse d'une défense inconditionnée des intérêts des entreprises par les Etats. Même dans le scénario de l'Etat compétitif, si l'Etat se met au service des entreprises les plus performantes, souvent transnationales, ses politiques peuvent aussi cacher une radicalisation des positions gouvernementales en faveur de la dérégulation, en dépit des intérêts de certaines firmes soucieuses de leur image sur le marché.
- 11 La troisième partie de cet ouvrage démontre que l'influence des firmes sur les positions de négociation et les textes des accords internationaux peut se faire de deux manières à l'échelon international. Une première stratégie consiste à soutenir les positions étatiques qui leur sont favorables. Au début des négociations, l'industrie était peu organisée, peu sensibilisée sur ces questions et peu à même de suivre et de maîtriser les enjeux des négociations en cours. Elle a donc compté sur ses relations avec des gouvernements alliés. Mais les Etats-Unis ont peiné dans leur tentative de rallier d'autres pays à leur position sur les biotechnologies et la Suisse et l'Allemagne n'ont pas réussi à conserver un consensus autour d'un accord non-contrainant sur l'APA. L'auteure estime donc que l'influence des firmes par ce biais peut être qualifiée de modérée à inexistante. Celles-ci vont donc développer une deuxième stratégie et tenter d'agir sur l'ensemble des négociateurs par le biais de coalitions industrielles transnationales. Toutefois l'auteure estime que « *ces regroupements d'entreprises ne sont en rien l'expression d'une convergence évidente des intérêts privés autour de positions communes* » (p. 210-211) Ainsi, afin d'expliquer l'échec de la Global Industry Coalition (GIC) à empêcher l'adoption du Protocole de Cartagena, Amandine Orsini se démarque

de l'hypothèse communément acceptée d'un contre-pouvoir aux intérêts industriels pour insister sur les limites internes au fonctionnement de la GIC : changement de personnes, problèmes logistiques et désaccords transatlantiques ont été selon elle prépondérants. Ce chapitre s'attache aussi à analyser le fonctionnement a priori moins conflictuel du « groupe industrie » de l'International Chamber of Commerce (ICC). Il souligne par ailleurs la volonté d'amélioration de leur image affichée par ces groupes : ceux-ci recourent à des lobbies scientifiques afin d'apparaître plus transparents et dénoncent les groupes obstructionnistes afin de démontrer leur engagement. Toutefois, leur influence varie d'aucune à modérée.

- 12 Cet ouvrage présente donc une image des coalitions industrielles transnationales plus nuancée et contradictoire que celle suggérée habituellement par la littérature. Il insiste sur le caractère incertain de la dynamique des négociations au plan international qui remet ainsi en cause les acquis des entreprises au plan national. Par son analyse des niveaux auxquels se joue l'influence et des acteurs présents à ces niveaux, Amandine Orsini montre que les entreprises sont loin de maîtriser les processus de décision liés aux négociations et que leur influence n'est pas uniforme, bien qu'elle soit généralement plus forte au niveau national où les entreprises sont plus familières avec les dynamiques de négociation. Elle varie de aucune à modérée, en fonction de l'échelle des négociations, de la réussite des alliances avec les gouvernements, de leur capacité à surmonter leurs différences de positions et de leur flexibilité dans la formulation de leurs positions. Sur le plan théorique, cette approche de la place des firmes basée sur la notion d'influence permet de compléter les approches structuraliste et néogramscienne fondées sur la notion de puissance par une approche relationnelle dans laquelle les préférences des firmes se construisent dans l'interaction. Pour reprendre la métaphore de la pièce de théâtre que l'auteure file au gré des titres des parties, si les firmes sont véritablement des acteurs politiques sur la scène des négociations internationales, elles jouent une pièce dans laquelle elles ne peuvent prédire ni la fin, ni le succès de leurs personnages.

NOTES

1. Robert D. Putnam, Peter B. Evans, Harold K. Jacobson (eds), *Double-edged diplomacy : international bargaining and domestic politics*, Berkeley : University of California Press, 1993

AUTEUR

FANNY FLORÉMONT

Fanny Florémont est doctorante en science politique à l'Université de Bordeaux et allocataire de recherche au Centre Émile Durkeim (ex-SPIRIT). [fanny.floremont\[at\]yahoo.fr](mailto:fanny.floremont[at]yahoo.fr)