

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

Renald Luberic

Volume 30, numéro 1, 2011

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1006073ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1006073ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Société québécoise de science politique

ISSN

1203-9438 (imprimé)

1703-8480 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Luberic, R. (2011). Compte rendu de [*La biodiversité sous influence ? Les lobbies industriels face aux politiques internationales d'environnement*, d'Amandine Orsini, Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles, coll. « Science Politique », 2010, 248 p.] *Politique et Sociétés*, 30(1), 191–192.
<https://doi.org/10.7202/1006073ar>

La biodiversité sous influence ? Les lobbies industriels face aux politiques internationales d'environnement

d'Amandine Orsini, Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles, coll. «Science Politique», 2010, 248 p.

Il est acquis que les experts, les organisations non gouvernementales environnementales (ONGE) et les gouvernements jouent un rôle très important dans les politiques internationales de biodiversité. C'est-à-dire les politiques internationales relatives à «la variabilité parmi les organismes vivants de n'importe quelle source, *inter alia*, terrestre, marine et autres écosystèmes aquatiques et les complexes écologiques dont ils font partie»¹. Qu'en est-il des entreprises ? Arrivent-elles à influencer les politiques internationales en imposant leurs préférences lors de négociations d'accords environnementaux ? Subissent-elles tout simplement l'action des gouvernements ? C'est à ces questions qu'Amandine Orsini répond dans ce livre issu de sa thèse de doctorat.

Pour ce faire, l'auteure analyse l'influence des firmes (groupes industriels) sur les négociations de deux sous-accords de la Convention sur la diversité biologique. Cela lui permet de contribuer à pallier le manque de travaux dédiés à la thématique de la biodiversité, devenue pourtant de plus en plus importante à l'échelle internationale.

Pour «être influent [un] acteur doit non seulement valider un certain nombre de ses attentes auprès des décideurs, mais surtout, cette validation doit effectivement être le résultat de son intervention, et non le jeu du hasard ou de l'intervention d'un autre acteur» (p. 13). Cette étude montre que l'influence des firmes sur les politiques internationales de biodiversité n'est ni constante ni uniforme. Cela a pour conséquence une remise en cause de la vision «déterministe des firmes» qui les représente comme homogènes et réussissant à maximiser systématiquement leur utilité. Orsini mobilise diverses sources de données (entretiens, archives de négociations, observations) en utilisant la méthode du «*process tracing*» lui permettant d'analyser l'influence – c'est-à-dire «l'atteinte d'objectifs grâce à une intervention intentionnelle dans le processus politique» (p. 13) – des firmes sur les négociations de la CDB.

D'ordinaire l'étude des négociations internationales se sert des théories des régimes. Étant trop *statocentrées*, ces théories négligent le rôle des entreprises dans le processus de production des politiques internationales. L'auteure croit donc qu'une approche libérale complétée par une conceptualisation constructiviste lui permettra de pallier ce manque, en vue d'une analyse empirique des stratégies d'influence industrielles lors des négociations internationales.

Amandine Orsini considère les firmes industrielles comme des acteurs à part entière des politiques internationales d'environnement, c'est-à-dire comme des groupes ayant une certaine autonomie par rapport aux États. L'action de ces acteurs s'effectue en premier lieu à l'échelon national de formation des politiques. Il est toutefois impératif d'analyser les spécificités des interventions des firmes au niveau des politiques internationales. Les firmes organisent leurs actions «autour de quatre stratégies : le lobbying, le conseil, les activités de promotion et la mobilisation des pressions politiques» (p. 63).

L'étude présente les firmes comme des acteurs diversifiés construisant leur choix politiques dans l'interaction. Au sein des firmes retenues (firmes transnationales et nationales des biotechnologies, distributeurs alimentaires européens, transporteurs de semences), on constate que l'influence varie de nulle à modérée. Les firmes ne maîtrisent pas les processus de décision relatifs aux négociations internationales. Il en résulte une certaine liberté des États par rapport aux intérêts des entreprises. Celles-ci se sentent parfois à ceux-là pour les informer

1. *Convention sur la diversité biologique* – CDB – Rio de Janeiro, juin 1994, art. 2.

des questions en cours de négociation. Elles peuvent concentrer leurs efforts à des niveaux multiples, sur le plan national, international ou les deux. La mise en commun des capacités peut être un facteur de réussite.

Les firmes ne sont pas monolithiques. Pour comprendre leurs actions et leur positionnement politique concernant les questions environnementales, il faut tenir compte des « interactions entre l'environnement interne des entreprises où l'efficacité, le profit et le partage des coûts prédominent, et leur environnement externe où les préférences des consommateurs, les pressions des ONG et les choix des gouvernements » sont de mise (p. 49). Les contextes économique, juridique et social en sont des variables importantes. Cela a pour effet de limiter la capacité des firmes de mener des actions coordonnées à l'échelon international, bien qu'elles soient puissantes localement. Ainsi, une étape décisive de leurs influences se trouve au niveau de l'élaboration des politiques publiques et de la politique étrangère de l'État. Toutefois, dans les pays en développement, les firmes transnationales n'ont pas d'influence sur l'élaboration de la politique étrangère, bien qu'elles maintiennent la pression sur celle des politiques publiques.

L'État défend les positions de ses entreprises – pas toujours, car parfois il prend des décisions allant à l'encontre des intérêts de certaines firmes – lors de négociations internationales tout en instrumentalisant des positions industrielles, en cas de besoin. Des pays comme les États-Unis, le Canada, la Suisse ou encore l'Allemagne qui sont « en apparence 'au service des firmes' [...] poursuivent avant tout des objectifs politiques plus généraux qu'ils justifient comme une réponse aux attentes de leurs industries » (p. 110). Dans le cas de l'Union européenne, on constate que la Commission s'octroie plutôt un rôle d'arbitre parmi la variété d'intérêts en présence dans un même milieu industriel.

Sur le plan international, la participation des entreprises aux réunions est soumise « au bon vouloir des États parties » (p. 157). Les entreprises peuvent donc choisir de soutenir les délégations nationales favorables à leurs intérêts ou de mener des actions directes sur l'ensemble des négociations, en établissant par exemple des coalitions industrielles transnationales. Nonobstant, les luttes de pouvoir à l'intérieur de ces coalitions limitent leur capacité d'influence.

Mettant en exergue quatre niveaux (deux sur le plan national et deux sur le plan international) d'influence exercée par les firmes sur les négociations internationales, cette étude permet de nuancer la capacité des entreprises à valider un certain nombre de leurs attentes en ce qui concerne l'élaboration des accords internationaux. Elle contraste avec le rôle déterminant que des ONG comme Greenpeace attribuent aux entreprises dans l'élaboration des politiques environnementales internationales. À titre d'illustration, cette association écologique a attribué à l'influence de l'entreprise pétrolière Esso la décision de George W. Bush de retirer les États-Unis des accords de Kyoto². Pour finir, il sera difficile de généraliser les résultats de cette étude du fait, notamment, de l'utilisation de la méthode inductive à partir de l'étude de cas détaillés. L'auteure reconnaît en partie cette limite de son travail (p. 226).

Renald Luberic
Université Paris 8 / Université Laval
renald.luberic02@univ-paris8.fr

2. Voir Emmanuel Raufflet, 2003, « Les ambiguïtés de la gestion environnementale des entreprises », *Gestion*, vol. 28, n° 2, p. 33-40.