



HAL
open science

Les firmes privées dans la gouvernance des régimes internationaux de la biosécurité et du changement climatique

Amandine Bled, Daniel Compagnon

► To cite this version:

Amandine Bled, Daniel Compagnon. Les firmes privées dans la gouvernance des régimes internationaux de la biosécurité et du changement climatique. 10e Congrès de l'AFSP, section 41: De la protection de la nature au développement durable: les mutations de l'enjeu environnemental, axe 2: La diversification des échelles de cadrage des problèmes environnementaux, AFSP, Sep 2009, Grenoble, France. halshs-00511757

HAL Id: halshs-00511757

<https://shs.hal.science/halshs-00511757>

Submitted on 26 Aug 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Congrès AFSP 2009

Section Thématique 41

« De la protection de la nature au développement durable : les mutations de l'enjeu environnemental »

Axe n° 2 : Qualification et traitement des problèmes environnementaux : du local au global

Amandine Bled (ATER, Sciences Po Bordeaux – SPIRIT UMR5116),
a.bled@sciencespobordeaux.fr

Daniel Compagnon, (Professeur, Sciences Po Bordeaux – SPIRIT UMR5116),
d.compagnon@sciencespobordeaux.fr

Les firmes privées dans la gouvernance des régimes internationaux de la biosécurité et du changement climatique

Introduction

La littérature abondante sur les politiques internationales de l'environnement (cf. synthèses de Chasek et al. 2006 ; Dauvergne 2005 ; Elliott 2004 ; Le Prestre 2005 ; Lipschutz 2004), ou dans celle toute aussi développée sur la gouvernance environnementale globale (e.g. Young 1997 ; Jasanoff & Long Martello 2004 ; Biermann & Pattberg 2008 ; Park et al. 2008), sont principalement centrée sur les Etats et leurs jeux de négociation. Le rôle des firmes en tant qu'acteurs non étatiques est encore peu étudié (cependant Falkner 2008 ; Levy & Newell 2005a)¹, a contrario de l'attention croissante portée aux ONGE et aux mobilisations transnationales qu'elles ont construites (notamment Princen & Finger 1994 ; Arts 1998 ; Keck & Sikkink 1998 ; Corell 1999 ; Breitmeier & Rittberger 2000 ; Corell & Betsill 2001 ; Arts & Mack 2003 ; Aubertin 2005, Betsill & Corell 2007). En effet, si ce sont bien les Etats qui négocient formellement les accords multilatéraux en matière d'environnement (AME), ces négociations sont insérées dans un ensemble de délibérations plus ou moins formelles, notamment lors des conférences de parties, mais aussi à travers les multiples interactions, avant ou pendant les négociations, entre acteurs non étatiques et membres des délégations officielles. S'il paraît évident que les intérêts économiques des firmes privées sont potentiellement affectés par les dispositions de nombreux régimes environnementaux², l'influence qu'elles peuvent exercer sur la définition et l'évolution de ces régimes est plus souvent présumée que démontrée empiriquement.

L'objectif du présent papier est donc d'examiner le rôle joué par les firmes concernées dans les négociations de la Convention sur la diversité biologique (CDB) et de la Convention sur les changements climatiques (CCC), deux traités internationaux adoptés à l'issue du Sommet de la Terre de Rio en 1992. Il s'agit de tester l'une des interprétations théoriques en vogue du rôle des entreprises dans les AME - l'approche néo-gramscienne (Première partie) - et qui interprète le résultat des négociations comme étant

¹ Il existe cependant une littérature abondante, dont l'analyse dépasse le cadre du présent papier, sur les partenariats multi acteurs public/privé (Glasbergen et al. 2007), sur la responsabilité environnementale d'entreprise et le mécénat vert, sur l'autorégulation des firmes transnationales via les standards (ISO notamment), les codes de bonne conduite et les mécanismes de certification par des tiers – notamment dans le domaine forestier (Smouts 2001). A titre de synthèse, voir Falkner 2003 ; Pattberg 2007 ; Smouts, 2008, quatrième partie.

² Par exemple, le Protocole de Montréal adopté en 1987 dans le cadre de la convention cadre des Nations Unies sur la protection de l'ozone stratosphérique interdit la production et l'utilisation de certains gaz initialement très utilisés dans l'industrie.

fortement conditionné par le pouvoir hégémonique des firmes, à la fois structurel et idéologique. Les données empiriques disponibles concernant nos deux études de cas suggèrent une vision plus nuancée (Deuxième partie), via un cadre d'analyse qui met en avant la pluralité des catégories d'acteurs influant sur la décision, la diversité en termes d'intérêts et de ressources au sein de chaque catégorie d'acteurs – y compris les acteurs économiques – et le caractère indéterminé des négociations internationales.

1- Le pouvoir hégémonique des firmes en question : vers un cadre d'analyse interactionniste pluraliste

Après avoir résumé, puis critiqué, les approches néo-gramsciennes des négociations internationales et de la gouvernance environnementale, nous présenterons nos variables d'analyse du comportement des firmes.

1-1. Postulats et limites de la vision néo-gramscienne

Les analyses néo-gramsciennes s'appuient sur une vision structuraliste – mais pas exclusivement matérialiste – du monde où la notion centrale est celle d'hégémonie, mais dans un sens très différent de celui que les néo-réalistes donnent à ce terme (Gilpin 1981). A la suite de Robert Cox, les néo-gramsciens définissent l'hégémonie comme une forme de domination qui ne repose pas seulement sur la puissance matérielle, mais aussi sur le leadership intellectuel et moral des classes sociales dominantes. Les fondements idéologiques de cette hégémonie assurent le consentement des dominés à un certain ordre politique et social et « la persistance de structures sociales et économiques qui avantagent systématiquement certains groupes d'acteurs » (Levy & Newell 2002, p. 86)³. Cette hégémonie repose sur trois dimensions du pouvoir : économique, organisationnelle et discursive ; lesquelles sont utilisées, successivement ou alternativement, par les acteurs engagés dans la construction de la gouvernance (Levy & Egan 2003). L'hégémonie s'exprime à travers un « bloc historique » à l'échelle planétaire, défini comme un réseau rassemblant des États, des organisations internationales et des acteurs non étatiques, dans lequel convergent et fusionnent les classes socialement dominantes à l'échelle nationale. Cette classe managériale transnationale exerce donc son pouvoir par des moyens à la fois matériels (structures économiques) et symboliques (diffusion de la culture, des institutions et de la technologie dominantes).

Cependant, l'hégémonie est de nature instable (Levy & Egan 2003, p. 807). Le changement peut suivre alors deux voies différentes ; celle d'une « révolution passive », c'est-à-dire d'une réforme impulsée par le haut et provoquée par des fractions insatisfaites de la classe hégémonique ; ou bien celle d'une « guerre de position » entre blocs, avec le développement d'un « bloc historique contre-hégémonique », grâce aux initiatives d'acteurs dominés hostiles à l'ordre social existant. Ce « bloc » contestataire s'appuie lui aussi sur les trois dimensions du pouvoir – économique, organisationnel et discursif – précitées. L'approche néo-gramscienne permet de penser le changement systémique en observant les stratégies adoptées par les acteurs, notamment ceux issus de la société civile, qui s'engagent dans la « guerre de position » pour modifier les normes et règles internationales en matière d'environnement. L'issue de cet affrontement n'est pas prédéterminé car il défend *in fine* de l'habileté relative des différents acteurs à mobiliser les trois dimensions du pouvoir concourant à l'hégémonie (Levy & Newell 2005, p. 63-65). Du fait de cette confrontation, les firmes peuvent être amenées à modifier leur comportement, ou simplement leur discours et s'adapter au changement du cadre normatif et réglementaire international. Cette dynamique, assimilable à une lutte de classes à l'échelle internationale, permettrait d'expliquer, mieux que les paradigmes stato-centrés (néo-libéral ou néo-réaliste) les évolutions affectant certains régimes emblématiques comme celui du climat. Dans cette approche, les acteurs économiques sont des acteurs politiques à part entière et l'influence des intérêts industriels sur la formation des politiques globales environnementales est présumée importante, dès lors que les firmes concernées sont au cœur du bloc historique du capitalisme transnational.

³ Notre traduction. Il en est de même ci-après pour toutes les citations en anglais.

Pourtant l'approche néo-gramscienne⁴ présente au moins deux limites pour la compréhension du rôle des acteurs économiques dans les AME. Tout d'abord elle privilégie une vision structurelle réductrice du pouvoir des acteurs au plan international ; ensuite elle sous-estime la diversité des positions défendues par les différentes catégories d'acteurs internationaux. Sur le premier point, l'approche néo-gramscienne surestime la puissance structurelle en proposant une interprétation trop déterministe des relations internationales ; laquelle, du fait de sa généralité même, échappe à toute falsification empirique. Les auteurs néo-gramsciens reconnaissent certes que le pouvoir des firmes est en partie dépendant de leur pouvoir relationnel et de leur habileté à mobiliser de façon efficace leurs ressources, qu'elles ne dictent pas le contenu des politiques. Toutefois, le caractère dominant de l'idéologie du libéralisme économique dans les institutions internationales – entendues aux sens le plus large incluant les régimes – est censé faciliter *a priori* l'adoption des positions des industriels par les États (Levy & Newell 2005, p. 75). Bien que controversée (*contested*) hégémonie est bien réelle.

Sur le deuxième point, les analystes néo-gramsciens reconnaissent l'existence possible de divergences dans les positionnements stratégiques des industries, mais ils continuent en pratique à appréhender les firmes comme un acteur homogène au comportement très prévisible. Or de telles divergences apparaissent au sein même des secteurs industriels - conflits intra-capital (Newell & Paterson 1998, p. 694) - ou bien entre ces secteurs - conflits inter-capital (Newell 2009, p. 39). La globalisation exercerait cependant, selon eux, de telles pressions sur les acteurs économiques, que leurs positions tendraient dès lors à converger au plan international. Ainsi, dans la littérature disponible, les conflits inter et intra-capital sont souvent négligés, alors que la majorité des travaux mettent l'accent sur la convergence des positions industrielles à l'échelon international (Andrée 2005 ; Coen 2005, p. 217 ; Levy & Kolk 2002 ; Newell 2000) ; ou, quant elles évoquent la possible émergence de divergences entre les entreprises au fil du temps, c'est aussitôt pour souligner la lenteur d'un tel processus (Newell & Paterson 1998). Pourtant d'autres travaux ont souligné la réelle diversité des positions au sein des acteurs économiques (Falkner 2008 ; Newell 2009 ; Vormedal 2008), nous incitant à élaborer un cadre d'analyse moins déterministe, prenant en compte la diversité des firmes, des enjeux et des contextes de négociation.

1-2. Variables d'analyse : hétérogénéité des intérêts et des stratégies des firmes

Des travaux s'inspirant de « l'école des conflits industriels » (*business conflict school*), considèrent que le secteur privé peut englober une grande variété d'acteurs, dont les intérêts divergent en situation. Le positionnement politique des firmes est notamment évalué au regard de trois critères : leur place dans le processus de production des biens et services ; leur caractère national ou international ; enfin leur capacité d'innovation et de proposition de nouvelles technologies capables de répondre aux problèmes environnementaux (Falkner, 2008 p. 32-35). Dans un travail antérieur, le même auteur ajoutait une distinction entre leaders du marché et suiveurs ; entre producteurs et utilisateurs de produits nocifs pour l'environnement (Falkner 2001, p. 163). Il convient cependant d'y ajouter d'une part le cadre institutionnel et politique dans lequel opèrent les firmes - les règles juridiques nationales, européennes et internationales auxquelles elles sont soumises ; d'autre part l'origine géographique et l'histoire des firmes et l'attitude politique de leurs dirigeants, que nous désignons plus généralement par « culture d'entreprise ». Ainsi des firmes qui subissent un cadre contraignant au plan national, ou régional (UE), sont susceptibles de soutenir la mise en place d'un cadre aussi contraignant au plan international pour ne pas être désavantagées vis-à-vis de leurs concurrentes. Celles qui sont originaires d'Amérique du Nord réagissent différemment des firmes originaires d'Europe ou des pays du Sud, une variation culturelle qui s'avère parfois pertinente entre filiales d'un même groupe.

Quand on examine les stratégies mises en œuvre et leurs ressorts, au-delà de l'objectif général de maximisation des profits, le comportement des firmes transnationales est motivé par une aversion pour les risques (de l'action comme de l'inaction), le souci de l'image de la firme et un éventuel apprentissage des modes d'action dans des expériences antérieures (Haufler 2001). Cependant, il convient de ne pas

⁴ L'interprétation de l'oeuvre de Gramsci a pris différentes directions (Bieler & Morton 2004 ; Levy & Newell 2005b, p. 53). Dans cet ensemble de travaux, ceux qui traitent de l'environnement sont largement perçus comme l'une des variantes les moins déterministes et economicistes du courant néo-gramscien.

négliger la dimension matérielle des coûts de la participation aux réunions internationales pour les PME et les firmes des pays du Sud et la domination des coalitions industrielles par les grandes firmes occidentales qui en résulte. De plus, comme l'a illustré la sociologie des organisations depuis les prémices posés par March et Simon, les firmes obéissent à une rationalité limitée, traversées qu'elles sont par des conflits et dysfonctionnements (notamment en matière de diffusion interne de l'information).

Si de nombreuses études soulignent l'intensité du lobbying des firmes pour influencer le contenu des politiques publiques, à l'échelle nationale ou à celle de l'UE, aboutissant parfois à une intégration dans le processus décisionnel analysée en termes de néo-corporatisme (Lehmbruch & Schmitter 1982), il n'est pas possible d'en déduire mécaniquement une influence des firmes sur les AME. Une étude quantitative corrélant les pressions politiques des industriels au plan national, et l'adhésion et la mise en oeuvre des régimes internationaux d'environnement par les États, conclut à l'indétermination du lien, contrairement à ce que suggère la thèse de l'hégémonie (Bernhagen 2008, p. 102). Les firmes ont davantage de difficultés à faire passer leurs idées au plan international qu'à l'échelon national (Rowlands 2001) et perçoivent plus souvent la négociation d'un AME comme un risque que comme une opportunité.

Chaque régime environnemental engendre une configuration spécifique. Il convient à chaque fois d'analyser les enjeux et arènes de négociation, d'observer les actions des firmes, en interaction avec la pluralité d'acteurs étatiques et non étatiques. Au plan international comme national, le processus décisionnel ou le jeu de négociation restent ouverts à toutes les catégories de groupes d'intérêt, même les plus faibles (Michalowitz 2004). C'est un modèle d'analyse dynamique et multifactoriel qui conduit à relativiser fortement la thèse néo-gramscienne de l'hégémonie et plus largement les approches en termes de pouvoir structurel exclusif des firmes. L'influence effective que celles-ci exercent dépend *in fine* de leur capacité à mobiliser leurs ressources, à s'adapter à la configuration de négociation et à comprendre les enjeux de celle-ci, mais aussi à nouer des alliances avec d'autres acteurs, y compris à pénétrer les réseaux qui comptent, où les liens interpersonnels sont décisifs. Comme tous les autres acteurs sociaux, les firmes adhérant à des coalitions transnationales doivent également surmonter les paradoxes de l'action collective au-delà d'une unité de façade, comme le montre l'exemple européen (Greenwood 2007).

II- Le rôle des firmes dans les négociations internationales : test empirique

Les exemples choisis comptent parmi les AME les plus connus et qui affectent de façon évidente certains intérêts industriels ; mais d'autres conventions comme celle de Bâle sur le commerce international des déchets toxiques ou celle de Vienne sur l'ozone auraient pu également faire l'affaire.

2-1. La Convention sur le Changement Climatique

Si la convention cadre de 1992 fixait les principes de lutte contre le réchauffement climatique, notamment celui d'une réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES), elle ne contenait aucun calendrier ni objectif chiffré sous la pression du gouvernement de Georges H. Bush, lequel avait expliqué que « le mode de vie américain n'était pas négociable ». Bien que tous les secteurs économiques soient potentiellement concernés par le régime climatique, les industries productrices et consommatrices d'énergies fossiles se sont très tôt mobilisées pour éviter l'adoption d'objectifs quantifiés contraignants tels qu'ils figureront dans le Protocole de Kyoto de 1997. Leur poids dans l'économie mondiale leur assurait d'emblée l'attention des gouvernements occidentaux (R. Reinstein cité dans Newell 2000 p. 100). Le pouvoir structurel des firmes énergétiques est donc particulièrement important dans la question du changement climatique. Le lobbying au plan national fut le moyen principal et le plus efficace utilisé par les firmes pour défendre leurs intérêts, en amont des négociations multilatérales. Il fut particulièrement efficace aux Etats-Unis avant Rio et avant Kyoto, facilité par la circulation des élites (*'revolving doors'*) entre la haute administration et le secteur privé (Newell 2000 pp. 102-104), mais aussi en Europe au début des années 1990, avec la mise en échec du projet communautaire de taxe carbone (Skjaereth 1994).

Toutefois, les firmes ont également formé des coalitions transnationales pour être présentes dans les négociations internationales et contrer l'alliance de scientifiques et d'ONG prônant continuellement un durcissement du régime. L'une des premières et des plus actives de ces coalitions était la Global Climate Coalition (GCC) regroupant à partir de 1989 des pétroliers, des gaziers et des entreprises du secteur automobile, principalement américaines et européennes. L'un de ses premiers objectifs fut de contester le consensus scientifique sur le changement climatique, en s'appuyant sur les arguments des

« sceptiques du réchauffement »⁵, pour jeter le doute sur les méthodes du Groupe International d'Etude du Climat (GIEC), organe créé en 1988 par le PNUE et l'OMM pour synthétiser les connaissances sur le changement climatique. Plus encore la GCC mis l'accent sur l'argument économique, d'autant plus percutant que bien des dirigeants politiques occidentaux en avaient déjà intériorisé la logique.

Ainsi, elle mit publiquement en garde le gouvernement américain en 1996 sur l'impact d'une réduction de 20 % des émissions de gaz à effet de serre sur l'économie occidentale, (Levy 2005, p. 82). A l'approche de Kyoto la GCC mit l'accent sur la nécessité, au nom de la justice, d'impliquer les pays du Sud dans la réduction des émissions, via une vaste campagne de propagande d'un think tank le Global Climate Information Project. L'administration Bush-père jusqu'en 1992, puis celle de Bush-fils entre 2000 et 2008 étaient, pour des raisons idéologiques et familiales, très proches des producteurs d'énergies fossiles (Falkner 2008a, p.105), bien que ces industries aient financé aussi généreusement les candidats démocrates, à la Présidence et au Congrès. Ce dernier, dont l'accord est nécessaire pour la ratification des AME (comme le président Clinton l'a vérifié tant pour la CDB que pour le Protocole de Kyoto)⁶, joue un rôle décisif aux Etats-Unis et ses membres ont fait l'objet d'un lobbying intense et relativement efficace. De plus, les Républicains – dominants sur toute la période sauf lors du 1^{er} mandat Clinton – étaient hostiles par principe à tout accord contraignant mettant en cause la liberté des acteurs économiques, et privilégiaient des engagements volontaires et des solutions techniques au-delà du seul enjeu climatique.

En dépit de cet écho réel aux Etats-Unis et dans les pays du JUSCANZ, la GCC n'a guère atteint ses objectifs dans les négociations de la CCC puis du Protocole de Kyoto en raison de plusieurs facteurs. En interne, malgré une cohésion apparente de ses membres, ce sont en pratique les firmes les plus directement affectées par les futures décisions – soit les producteurs de produits pétroliers et de charbon – qui avaient la haute main sur la direction de la coalition (Falkner 2008a, p. 110). Progressivement, des divergences ont émergé entre les différents secteurs économiques potentiellement affectés. En 1991, une nouvelle coalition industrielle vit le jour, l'International Climate Change Partnership (ICCP), laquelle regroupait des industriels utilisateurs d'énergie comme la firme chimique Dupont – qui avait joué un rôle décisif dans l'adoption du Protocole de Montréal sur la couche d'ozone (Falkner 2005). Les firmes utilisatrices d'énergie fossile n'ont pas nécessairement les mêmes intérêts que les pétroliers et charbonniers (Falkner 2008a, pp. 98-99). L'ICCP adopta une position plus modérée vis-à-vis des objectifs contraignants de réduction des émissions et du débat climatique en général. Puis, l'industrie de l'assurance, inquiète des coûts croissants d'une couverture des risques liés au changement climatique, a pris nettement position en faveur de la réduction des émissions de GES, sans parler du lobby nucléaire qui trouvait un intérêt objectif à pénaliser les sources d'énergies générant du CO². L'appartenance sectorielle des firmes et l'impact différentiel du régime climatique sur leurs activités a donc été un élément décisif de leur position à l'égard du régime climatique.

Même sur ce plan, l'évolution du débat public a eu un impact sur la stratégie des firmes. Ainsi, la majorité de la grande industrie, même aux Etats-Unis et y compris dans le secteur pétrolier, a évolué à partir de 2000, vers une attitude proactive sur les émissions de GES, avec la création par exemple du Pew Center on Global Climate Change en avril 1998 – rallié par de nombreuses grandes firmes dont BP et Toyota. Il faut noter aussi l'influence grandissante du World Business Council for Sustainable Development – créé en 1991 mais plus connu depuis le sommet de Johannesburg. Le discours gagnant/gagnant et les PPP associant industrie et ONGE sont les marqueurs de cette nouvelle attitude, où le comportement des concurrents directs comme des considérations d'image de la firme ont leur part. La

⁵ Ce sont bien les grands groupes industriels des énergies fossiles qui ont financé les recherches des « climate sceptics », directement ou à travers des fondations comme le Cato Institute, un think tank financé notamment par Philip Morris et ExxonMobil ; cf. *Sourcewatch*, http://www.sourcewatch.org/index.php?title=Cato_Institute. Parmi les autres instituts « négationnistes » du climat on trouve la Heritage Foundation, le Heartland Institute, le George C. Marshall Institute ou la Hoover Institution, tous proches des Républicains conservateurs.

⁶ C'est dans l'espoir d'obtenir la ratification du Congrès, dans le contexte défavorable créé par la résolution « Byrd-Hagel » (Steurer 2003), que l'administration Clinton a voulu accroître au maximum les mécanismes de flexibilité (tels les puits de carbone, le « hot air », le Mécanisme de Développement Propre ou la Mise en Oeuvre Conjointe), car ils réduisaient le coût économique du respect de l'engagement américain à Kyoto, plus que pour satisfaire les lobbies en tant que tels. De même, la promotion du marché de droits d'émission pour la mise en œuvre, en lieu et place d'une taxe carbone qui avait les faveurs initiales du Vice-Président Gore et de l'EPA, s'appuyait sur le succès d'un tel marché dans la lutte contre les pluies acides en Amérique du Nord (Cass 2005).

culture d'entreprise et les origines et carrières des dirigeants ont joué également dans la différenciation des stratégies au sein d'un même secteur (Lévy 2005 p. 95).

De même, dès 1995, les firmes européennes, y compris dans les énergies fossiles, ont adopté une position plus ouverte que leur concurrents américains. Certaines compagnies pétrolières comme Shell et BP se désolidarisèrent alors du lobby anti-Kyoto et se lancèrent ostensiblement dans la production d'énergies renouvelables. En Octobre 1996, British Petroleum annonça son retrait de la GCC et développa par la suite une politique active de réduction de ses émissions⁷. En Allemagne, 17 associations industrielles demandèrent dès 1995 un objectif volontaire de 20 % de réduction d'émissions d'ici à 2005, auquel la GCC s'était pourtant radicalement opposée. L'Union Européenne, très active du fait de l'absence de leadership de la part des Etats-Unis, voulait aller initialement au-delà de ce que ses industries souhaitaient (Falkner 2008a, p.105). Toutefois l'amélioration de la collaboration de la Commission européenne avec le secteur des énergies fossiles conduisit à un objectif plus modeste de 12 % de réduction des émissions de gaz à effet de serre. De même, les nouvelles initiatives prises par l'industrie convergeaient avec celles de la Commission, comme c'était le cas lorsque Shell inaugura son propre système d'échange de permis d'émission en 2000, au moment où se mettait en place la réflexion sur le système d'échange européen (ETS) qui verra le jour en 2005 (Skjaereth et Skodvin 2003 cité dans Hovi et al. 2003, p.14). Dans le contexte européen, la collaboration entreprises/Commission a joué dans le sens de la réduction des émissions de GES et du régime climatique. L'environnement politique et réglementaire des firmes est donc une variable décisive dans leurs positionnements sur la question climatique (Lévy 2005).

Bien que les coalitions industrielles soient en mesure d'infiltrer certaines délégations nationales, de jouer de leur expertise auprès de ces délégations et de passer des alliances avec certain Etats bloqueurs - tels les pays de l'OPEP - (Levy & Egan 1998 ; Newell 2000), les ultimes compromis sont négociés par un petit nombre de délégués étatiques (Falkner 2008a, p.122) et aboutissent souvent à des objectifs contraignants, mais avec des mécanismes flexibles de mise en œuvre, comme ce fut le cas dans le Protocole de Kyoto. Les pressions exercées par les représentants des firmes servent surtout alors à dédouaner les dirigeants politiques souhaitant éviter les décisions impopulaires (Newell 2000, p. 110). Ces dynamiques illustrent l'indétermination des négociations environnementales, à l'encontre d'un quelconque déterminisme économique : « Les coûts et bénéfices économiques ne déterminent pas toujours l'action dans les négociations internationales. Les stratégies politiques internes comptent, de même que les dynamiques institutionnelles » (Hovi et al. 2003, p. 21). La multiplication, à la suite de la GCC, des coalitions industrielles impliquées dans les négociations sur le climat reflète la diversité des positions exprimées au sein des différents secteurs économiques concernés (Vormedal 2008, p. 41), démentant aussi bien une vision unitaire de l'acteur économique, que le postulat du monolithisme idéologique de la « classe managériale transnationale ».

2-2. La Convention sur la diversité biologique⁸

Signée à Rio en 1992 et entrée en vigueur fin décembre 1993, la CDB a fait l'objet de négociations ardues qui ne sont pas examinées ici. Nous centrons notre analyse sur les réunions successives des conférences de Parties à la Convention qui ont débattu notamment, de 1995 à 2000, des dispositions d'un protocole additionnel dit de Cartagena destiné à réglementer les mouvements transfrontières d'organismes génétiquement modifiés (OGM). Ce Protocole reconnaît notamment la spécificité des OGM, produit des industries de biotechnologie, et met en place les bases juridiques pour la reconnaissance du principe de précaution au plan international. Le Protocole a donc un impact potentiel élevé sur les activités de nombreuses entreprises impliquées dans le développement, la production et le transport des OGM (Andrée 2005).

⁷ Elle mit en place un système d'échange de droits d'émission de GES interne au groupe et annonça en 2003 qu'elle avait réduit de 10% ses émissions par rapport au niveau de 1990 (Levy 2005, p. 84). Avec le rachat d'Amoco et une politique de RD volontariste, BP est devenue leader dans le solaire, lequel devrait représenter 5% de ses revenus d'exploitation en 2020. Lévy note le même type de divergences entre les deux côtés de l'Atlantique pour l'industrie automobile.

⁸ Pour cette étude de cas nous nous appuyons notamment sur l'enquête empirique effectuée dans le cadre d'une thèse de doctorat récemment achevée (Bled 2009).

Malgré l'accent mis par la littérature scientifique sur l'unité prévalant parmi les entreprises ayant souhaité influencer sur les négociations du Protocole (Andrée 2005 ; Clapp 2006 ; Burgiel 2008), les positions industrielles furent en réalité multiples vis-à-vis des dispositions futures de cet accord. En particulier, trois types de clivages se sont manifestés au sein de l'industrie: un clivage économique, en fonction de la place des firmes dans le processus productif ; un clivage réglementaire en fonction des législations nationales et internationales auxquelles elles sont soumises ; et un clivage « culturel », en fonction de l'origine des entreprises et de la nature de leurs représentants aux négociations (employé lambda, lobbyiste professionnel, etc.). Du fait de leur sensibilité différente aux questions négociées, les entreprises étaient également susceptibles d'adopter des stratégies différentes : lobbying auprès de leurs gouvernements nationaux, implication directe lors des négociations à travers la création de coalitions industrielles transnationales ; pressions informelles, etc.

L'évolution des stratégies d'alliance et de lobbying des entreprises de biotechnologie agricole américaines illustre bien les clivages qui peuvent séparer les différentes firmes impliquées dans les négociations du Protocole ; et par conséquent les limites à une action industrielle transnationale. Au début des négociations du Protocole de Cartagena, les entreprises des biotechnologies agricoles américaines étaient particulièrement attentives aux évolutions des négociations internationales, dans la mesure où le développement de leurs produits était récent et donc fortement tributaire des cadres réglementaires adoptés. Ces entreprises développèrent initialement des liens très forts avec leur propre gouvernement. La firme Monsanto en particulier joua un rôle crucial dans la définition d'une position nationale en matière de réglementation des biotechnologies et d'investissement dans l'innovation. Les permutations de fonctions entre régulateurs américains et employés de l'entreprise des biotechnologies étaient le signe d'une coordination entre les objectifs commerciaux du groupe et les politiques américaines⁹. La capacité d'influence de Monsanto sur la législation américaine fut confirmée par un journaliste américain ayant suivi les activités de Monsanto depuis 1993, qui signalait ainsi : « [...] J'ai appris à ne pas sous-estimer le talent de lobbying de la compagnie. Où qu'elle agisse, Monsanto n'hésite pas à mettre du muscle dans les affaires publiques et à financer largement avocats, experts et élite politique » (cité dans Kempf 2003, p. 121).

Les signes de convergence entre le discours de l'entreprise et les choix politiques nationaux se sont multipliés. Le vice président de Monsanto pour la R&D, Howard Schneidermann annonça en 1998 que les biotechnologies permettraient aux États-Unis de reprendre leur place de leader mondial (Steffenhagen 2001, p. 18). Dès lors, les priorités de la firme devenaient celles des États-Unis et le gouvernement américain se trouva impliqué à la hauteur des fortes sommes qu'il avait investies dans les biotechnologies (Heffernan 1999). Sous l'influence de cette étroite collaboration avec l'industrie, les représentants officiels - du Bureau de la gestion et du budget, du département d'État, du Département du commerce et du bureau de la Maison-Blanche pour la politique scientifique et technologique - décidèrent de favoriser le développement des biotechnologies, par la mise en place d'un cadre réglementaire souple pour les biotechnologies, envoyant ce faisant un message positif à Wall Street (Steffenhagen 2001, p. 26). Le 26 juin 1986, la Maison-Blanche émit donc un ensemble de règles souples sur la biosécurité : le Coordinated Framework for Regulation of Biotechnology Policy.

La participation américaine aux négociations du Protocole de Cartagena se traduisit dès lors par une défense de l'adoption de réglementations souples sur les biotechnologies agricoles. Or, les États-Unis n'étant pas Partie à la CDB que le Sénat a refusé de ratifier, leur position de négociation se trouvait affaiblie. Malgré une collaboration étroite entre les firmes américaines et les membres de la délégation

⁹ Michel Taylor, commissaire adjoint auprès de l'administration pour les produits alimentaires et les médicaments - la Food and Drug Administration (FDA) - et responsable de la rédaction de lignes directrices sur les OGM et sur les médicaments à usage vétérinaire fut également juriste auprès de Monsanto pendant sept ans. Margaret Miller, sous directrice au bureau de la FDA pour les nouveaux médicaments à usage vétérinaire et Suzanne Sechen, analyste de données scientifiques pour la FDA avaient toutes deux déjà travaillé pour la firme américaine. John Gibbon, président du bureau des évaluations technologiques du Congrès était parallèlement consultant pour Monsanto. Mickey Kantor, un ancien Représentant américain pour les négociations commerciales puis Secrétaire (ministre) au commerce accepta un poste au sein du bureau de direction de la même entreprise. Tous ces exemples proviennent de Ferrara, 1998. Sur le même sujet voir également Kempf 2003, p. 122-123.

officielle des Etats-Unis¹⁰, les entreprises des biotechnologies ont ressenti le besoin d'intervenir directement dans les négociations, notamment pour contrer l'influence de l'Union européenne et des délégations des pays en développement, lesquels poussaient à la mise en place de règles contraignantes sur la biosécurité.

Ainsi, la première coalition industrielle à participer aux négociations du Protocole de Cartagena, la Global Industry Coalition (GIC), fut créée en 1998, sous l'impulsion des firmes américaines (Bled 2007). La GIC s'engagea dès lors dans de nombreuses actions de lobbying auprès de tous les participants aux négociations (Newell 2003, p. 62 ; Steffenhagen 2001). Pourtant, cette coalition industrielle transnationale ne réussit pas à contrer la progression des discussions internationales en faveur d'un accord contraignant. L'adoption, en 2000, d'un Protocole aux dispositions considérées comme proches des positions de l'UE et des PED, marqua l'échec de cette stratégie d'influence. Ces difficultés s'expliquent, à la fois par des problèmes de coordination interne à la GIC, et à la fois par l'inadaptation de ses stratégies de lobbying aux attentes des négociateurs.

Concernant la cohésion interne de la coalition, le leadership des entreprises américaines des biotechnologies lors de la mise en place de la GIC cachait difficilement les nombreux clivages entre les entreprises membres de l'initiative. Ainsi, alors que les entreprises de biotechnologie agricole souhaitaient multiplier les actions pour empêcher l'adoption d'un protocole, les entreprises pharmaceutiques des biotechnologies prêchaient pour leur propre paroisse en tentant simplement - et avec succès - d'éliminer les médicaments du champ d'application du Protocole (Falkner 2008a). De même, les entreprises de biotechnologie étaient beaucoup plus virulentes que les distributeurs alimentaires et transporteurs de semence, venus dans les négociations plus tardivement et avant tout soucieux de préserver la possibilité pour le consommateur de choisir entre produits OGM ou non OGM (Dufault 2006). De plus, des différences de sensibilité et d'intérêt entre les membres de la GIC venant de pays différents - notamment entre Européens et Américains - se sont manifestées au cours des négociations (Pythoud & Uhrs 2002, p. 52). Dans ce contexte, l'accord au sein de la coalition se faisait ad minima et la coalition trouva plus facilement un consensus sur des points procéduraux que sur des recommandations précises.

Concernant les facteurs externes à la coalition expliquant en partie ses échecs, la littérature tend à souligner l'influence d'acteurs présentant des positions contraires à celles des Etats-Unis et des entreprises de biotechnologie, qui étaient en particulier l'UE et les PED considérés comme sous l'influence des ONGE (Andrée 2005, p.154 ; Burgiel 2007). Pourtant, les stratégies de lobbying adoptées par la GIC sont également à la base de ses échecs. Les entreprises américaines leader du groupe décidèrent en effet d'adopter une approche de pression musclée, qui fut particulièrement mal perçue par les pays en développement et l'UE. Le président de la délégation européenne pour les négociations biosécurité a témoigné de ce que les relations entre l'Union et les firmes nord-américaines étaient particulièrement difficiles (Bail et al. 2002, p. 173). A l'intérieur de l'UE, les distributeurs alimentaires européens furent très actifs et défendirent pour leur part des législations contraignantes en matière de traçabilité des produits OGM.

Par conséquent, l'adoption du texte du Protocole de Cartagena en 2000, qui allait à l'encontre des attentes des entreprises à l'origine de la GIC, se traduisit par une réorganisation interne de la coalition industrielle transnationale. L'industrie pharmaceutique qui avait obtenu le retrait des produits pharmaceutiques du champ d'application du Protocole, quitta les négociations de la CDB en 2000. En 2001, les transporteurs de semence sensibilisés au Protocole décidèrent de quitter la GIC pour se regrouper dans une autre coalition transnationale, l'International Grain Trade Coalition (IGTC), pour défendre de façon plus efficace leurs intérêts. Ils collaborèrent activement à l'adoption et mise en œuvre des règles de documentation pour les cargaisons OGM. De son côté, la Global Industry Coalition se réorganisa début 2000, lorsque les grandes entreprises des biotechnologies agricoles qui en étaient

¹⁰ Richard Godown, vice président pour l'agriculture et les questions internationales auprès du groupe de lobbying américain des entreprises des biotechnologies, BIO, travailla ainsi avec le gouvernement pour façonner la position américaine sur un éventuel protocole biosécurité (Anonyme, 1995). L. Val Giddings, responsable pour la régulation des biotechnologies au sein de la FDA, négocie également au sein de la délégation américaine le texte du Protocole de Cartagena avant de devenir le vice-président pour l'agriculture et l'alimentation de BIO (données d'entretien).

membres ont mis en place un comité de direction de la coalition, pour y faciliter la prise de décisions. Elles créèrent également CropLife International, une ONG chargée de la promotion des biotechnologies agricoles au niveau mondial, afin de communiquer de façon plus positive sur la question des biotechnologies agricoles. La mise en place de la GIC et sa réorganisation montrent bien la capacité d'évolution des stratégies industrielles et la diversification des positionnements. Les échecs et amendements des stratégies de lobbying des entreprises concernées par le Protocole - en particulier les industries des biotechnologies - sont comparables aux déconvenues de la GCC dans le cadre du Protocole de Kyoto, au-delà des différences notables entre les deux cas.

Conclusion

Si l'influence exercée par les firmes sur les dispositions négociées des AME apparaît inégale selon les domaines étudiés, plus directe s'agissant du régime climatique que dans le cas de la CDB, elle apparaît également très variable selon les branches et l'origine des firmes. La thèse de l'hégémonie néo-gramscienne paraît difficile à étayer s'agissant de la gouvernance environnementale. En ce qui concerne les stratégies mises en œuvre, les firmes comptent d'abord sur leurs capacités de lobbying au plan national pour influencer les positions de négociation des Etats, comme l'illustre le cas américain aussi bien au sujet de la CDB que de la CCC. La participation des firmes aux négociations proprement dites est inégale, fluctuante et souvent moins efficace, y compris en comparaison avec les coalitions d'ONGE.

Toutefois, il faut nuancer cette conclusion par deux observations. La première, d'ordre méthodologique, tient à la fluidité des situations de négociation, à la difficulté de mettre en évidence concrètement les réseaux pouvant unir les représentants d'entreprises et les membres des délégations gouvernementales. De même que la simple présence aux conférences de parties ne garantit pas une influence effective, la similitude des textes de position est un indicateur de convergence plus que d'influence tant que l'on n'a pas retracé la genèse précise des modifications apportées sous la pression des lobbyistes¹¹.

En second lieu, une logique pluraliste d'interprétation ne doit pas conduire à adopter une vision irénique de la délibération dans la gouvernance environnementale globale ni à rejeter totalement les fondements structurels du pouvoir des firmes transnationales dans la GEG, ne serait-ce qu'en raison de leur poids dans la production et les échanges globalisés. C'est d'ailleurs via l'incorporation de cette contrainte de compétition internationale dans la stratégie des Etats - cf. le *competition state* de Cerny (Humphreys & Simpson 2007) -, dans le cadre du régime de l'OMC, que les intérêts des firmes se trouvent pris en compte dans les principaux régimes environnementaux. Il faut également noter l'importance des luttes de pouvoir entre entreprises. Si la GIC et la GCC voient un certain nombre de limites à leurs actions, les deux secteurs économiques sur lesquels elles reposent - le secteur des biotechnologies agricoles d'un côté et celui des industries de combustible fossile de l'autre - restent centraux dans l'économie mondiale. Ce qui est en question alors c'est moins l'hégémonie, au sens des néo-gramsciens, des firmes transnationales qu'un système normatif partagé par une majorité d'acteurs - y compris étatiques - de la GEG, lequel valorise le marché dérégulé et la fuite en avant technologique.

Références citées

Andrée, P., 2005. The Genetic Engineering Revolution in Agriculture and Food : Strategies of the 'Biotech Bloc', dans D. L. Levy & P. J. Newell (dir.), 2005. *The Business of Global Environmental Governance*, Cambridge (MA) : MIT Press, p. 135-166.

Arts, B., 1998. *The Political Influence of Global NGOs*. Utrecht : International Books.

Arts, B., & Mack, S., 2003. Environmental NGO's and the biosafety protocol : a case study on political influence, *European Environment*, 13, p. 19-33.

Aubertin, C. (dir.), 2005. *La biodiversité au prisme des ONG*. Montpellier : éditions de l'IRD.

¹¹ Ce qui semble toutefois avéré pour l'ICCP et la délégation américaine à la première CdP de la CCC à Berlin en 1995 (Newell 2000, p. 109).

Bail, C., Decaestecker, J.P. & Jorgensen M., 2002a. European Union, dans C. Bail, R. Falkner & H. Marquard (dir.), *The Cartagena Protocol on Biosafety, Reconciling Trade in Biotechnology with Environment & Development ?*, London : Earthscan, p. 166-185.

Bernhagen, P., 2008. Business and International Environmental Agreements: Domestic Sources of Participation and Compliance by Advanced Industrialized Democracies, *Global Environmental Politics*, 8 (1), p. 78-110.

Betsill, M. M. & Corell, E. (dir.), 2007. *NGO Diplomacy : The Influence of Nongovernmental Organizations in International Environmental Negotiations*, Cambridge (MA) : The MIT Press.

Bieler, A. & Morton, A. D., 2004. A critical theory route to hegemony, world order and historical change : neo-Gramscian perspectives in International Relations, *Capital & Class*, 82, p. 85-114.

Biermann, F., & Pattberg, P., 2008. Global Environmental Governance : Taking Stock, Moving Forward , *Annual Review of Environment and Resources*, 33, p. 277-294.

Bled A., 2007. Global Environmental Politics: Regulation for or against the Private Sector? The case of the Cartagena Protocol on Biosafety. *Political Perspectives*, CIP, Vol. 1, June 2007. 22p.

Bled A. 2009. *L'influence des firmes sur les négociations internationales: le cas de la Conventions sur la Diversité Biologique*. Thèse pour le doctorat en science politique, sous la direction de Daniel Compagnon, soutenue le 15 juin 2009 à Sciences Po Bordeaux, 598p.

Breitmeier, H. & Rittberger, V., 2000. Environmental NGOs in an Emerging Global Civil Society, dans P.S. Chasek (dir.), *The Global Environment in the Twenty-First Century : Prospects for International Cooperation*, Tokyo : United Nations University Press, p. 130-163.

Burgiel, S. W., 2007. Non-state Actors and the Cartagena Protocol on Biosafety, dans M. M. Betsill & E. Corell (dir.), *NGO Diplomacy The Influence of Nongovernmental Organizations in International Environmental Negotiations*, Cambridge (MA) : The MIT Press, p. 67-101.

Cass, L. 2005. « Norm Entrapment and Preference Change : The Evolution of the European Union Position on Emission Trading », *Global Environmental Politics*, 5, n° 2, mai, pp. 38-60.

Chasek, P. S., Brown, W. J. & Downie D.L., 2006. *Global environmental politics*. Boulder : Westview Press.

Clapp, J., 2007a. Transnational Corporate Interests in International Biosafety Negotiations, dans R. Falkner (dir.), *The International Politics of Genetically modified Food*, Basingstoke : Palgrave Macmillan, p. 34-47.

Coen, D., 2005. Environmental and Business Lobbying Alliances in Europe : Learning from Washington?, dans D. L. Levy & P. J. Newell (dir.), *The Business of Global Environmental Governance*, Cambridge (MA) : MIT Press, p. 197-222.

Corell, E., 1999. Non-State Actor Influence in the Negotiations of the Convention to Combat Desertification, *International Negotiation*, 4(2), p. 197-223.

Corell, E. & Betsill, M. M., 2001. A Comparative Look at NGO Influence in International Environmental Negotiations : Desertification and Climate Change, *Global Environmental Politics*, 1 (4), p. 86-107.

Dauvergne, P. (dir), 2005. *Handbook of Global Environmental Politics*, Cheltenham (UK) & Northampton (MA) : Edward Elgar.

Dufault, E., 2006. *Demi-tour : une approche sociologique des revirements de politique étrangère, le cas de la politique environnementale canadienne*, thèse de doctorat de science politique : université du Québec à Montréal.

Elliott, L., 2004. *The Global Politics of the Environment*, Houndmills & New York : Palgrave Macmillan

Falkner, R., 2001. Business Conflict and U.S International Environmental Policy : Ozone, Climate, and Biodiversity, dans P. G. Harris (dir.), *The Environment, International Relations, and U.S. Foreign Policy*, Washington : Georgetown University Press, p. 157-177.

Falkner, R. 2003. Private Environmental Governance and International Relations : Exploring the Links, *Global Environmental Politics*, 3 (2), p. 72-87

Falkner 2005. The Business of Ozone Layer Protection : Corporate Power in Regime Evolution, dans Levy, D. L. & Newell, P. J. (dir.), 2005, *The Business of Global Environmental Governance*, pp. 105-134.

- Falkner R., 2008b. Agricultural Biotechnology, dans Falkner, R., *Business Power and Conflict in International Environmental Politics*, p. 140-179.
- Falkner R., 2008a. Global Climate Change, dans Falkner, R., *Business Power and Conflict in International Environmental Politics*, p. 94-139.
- Falkner, R., 2008. *Business Power and Conflict in International Environmental Politics*, Houndmills & New York : Palgrave Macmillan.
- Ferrara, J., 1998. Revolving Doors : Monsanto and the Regulators, *The Ecologist*, Vol. 28, No 5, Sept./Oct., p. 280-287
- Glasbergen, P., Biermann, F. & Mol, A. (dir.), 2007. *Partnerships, Governance and Sustainable Development - Reflections on Theory and Practice*. Cheltenham (UK) & Northampton (MA) : Edward Elgar.
- Gilpin, R., 1981. *War and Change in World Politics*. Princeton, NJ : Princeton University Press.
- Greenwood, J., 2007. *Interest representation in the European Union*. Basingstoke ; New York : Palgrave Macmillan.
- Haufler, V., 2001. *A public role for the private sector : industry self-regulation in a global economy*. Washington : Carnegie Endowment for International Peace.
- Hefferman, W. D., 1999. *Biotechnology and Mature Capitalism*, papier présenté à la 11^{ème} réunion annuelle du National Agricultural Biotechnology Council, Lincoln, 6-8 juin 1999. http://www.agribusinessaccountability.org/bin/view.fpl/1198/cms_category/1668.html, [Consulté le 26 avril 2009].
- Humphreys, P. J. & Simpson, J. M., 2007. *Globalization, the Competition State, and the Rise of the Regulatory State in European Telecommunications*, papier présenté à la réunion annuelle de l'International Communication Association, San Francisco, 23 mai 2007. http://www.allacademic.com/meta/p_mla_apa_research_citation/1/6/8/4/1/p1684_17_index.html [Consulté le 26 avril 2009].
- Hovi J., Skodvin T. & Andresen S., The Persistence of the Kyoto Protocol: Why Other Annex I Countries Move on Without the United States, *Global Environmental Politics*, 3: 4, 1-23.
- Jasanoff, S., Long Martello, M. (dir.), 2004. *Earthly Politics : Local and Global in Environmental Governance*. Cambridge (MA) : MIT Press
- Keck, M. & Sikkink, K. 1998. *Activists Beyond Borders : Advocacy Networks in International Politics*. Ithaca, New York : Cornell University Press.
- Kempf, H., 2003. *La guerre secrète des OGM*. Paris : éditions du Seuil.
- Kolk A, Levy, D. L., 2001. Winds of Change: Corporate Strategy, Climate Change and Oil Multinationals, *European Management Journal*, 19:5, 501-509.
- Lehmbruch, G. & Schmitter, P. C., 1982. *Patterns of corporatist policy-making*. London ; Beverly Hills , Sage publications.
- Le Prestre, P. G., 2005. *Protection de l'environnement et relations internationales : les défis de l'écopolitique mondiale*. Paris : Armand Colin.
- Levy, D. L., 2005. Business and the Evolution of the Climate Regime : The Dynamics of Corporate Strategies, in Levy, D. L. & Newell, P. J. (dir.), 2005, *The Business of Global Environmental Governance*. pp. 73-104.
- Levy, D. L. & Egan, D., 2003. A Neo-Gramscian Approach to Corporate Political Strategy : Conflict and Accommodation in the Climate Change Negotiations, *Journal of Management Studies*, 40 (4), p. 803-829.
- Levy, D. L. & Kolk, A., 2002. Strategic Responses to Global Climate Change : Conflicting Pressures on Multinationals in the Oil Industry, *Business and Politics*, 4 (3), p. 275-300.
- Levy, D. L. & Newell, P. J., 2002. Business Strategy and International Environmental Governance : Toward a Neo-Gramscian Synthesis, *Global Environmental Politics*, 2 (4), novembre 2002, p. 84-101.
- Levy, D. L. & Newell, P. J. (dir.), 2005, *The Business of Global Environmental Governance*. Cambridge (MA) : MIT Press.
- Levy, D. L. & Newell, P. J., 2005b. A Neo-Gramscian Approach to Business in International Environmental Politics : An Interdisciplinary, Multilevel Framework, dans Levy, D. L. & Newell, P. J. (dir.), *The Business of Global Environmental Governance*, pp. 47-69.
- Lipschutz, R. D., 2004. *Global Environmental Politics : Power, Perspectives, and Practice*,

Washington : CQ Press.

Michalowicz, I., 2004. *EU lobbying - principals, agents and targets : strategic interest intermediation in EU policy-making*. Münster, Lit ; Piscataway, NJ, distributed in North America by Transaction Publishers.

Newell, P., 2000. *Climate for Change, Non-State Actors and the Global Politics of the Greenhouse*. Cambridge : Cambridge University Press.

Newell, P., 2003. Globalization and the Governance of Biotechnology, *Global Environmental Politics*, 3 (2), p. 56-71.

Newell, P. 2009. Bio-Hegemony : The Political Economy of Agricultural Biotechnology in Argentina, *Journal of Latin American Studies*, 41, p.27-57.

Newell, P. & Paterson, M., 1998. A Climate for Business : Global Warming, the State and Capital, *Review of International Political Economy*, 5 (4), p. 679-703.

Park, J., Conca, K. & Finger, M., 2008. *The crisis of global environmental governance : towards a new political economy of sustainability*. London : Routledge.

Pattberg, P., 2007. *Private institutions and global governance : the new politics of environmental sustainability*, Northampton (MA) : Edward Elgar.

Princen, T. & Finger, M. 1994. *Environmental NGOs in World Politics : Linking the Local and the Global*. London, New York : Routledge.

Rowlands, I. H., 2001. Transnational Corporations and Global Environmental Politics, dans J. Daphné & W. Wallace (dir.), *Non-state actors in World Politics*, Basingstoke : Palgrave, p. 133-149.

Skjaereth, J. B. 1994. The climate policy of the EC : Too hot to handle ?, *Journal of Common Market Studies*, 31 (1), pp. 25-45.

Smouts, M-C, 2001. *Forêts tropicales, jungle internationale : les revers d'une écopolitique mondiale*. Paris : Presses de Sciences Po.

Smouts, M-C (dir.), 2008. *Le développement durable : les termes du débat*. Paris : Armand Colin (2^{ème} édition).

Steffenhagen, B., 2001. *The influence of Biotech Industry on German and European Negotiation Positions Regarding the 2000 Cartagena Protocol on Biosafety*, mémoire de diplôme de l'Otto-Suhr-Institut für Politikwissenschaft, Freie Universität : Berlin.

Steurer, R., 2003. The US's retreat from the Kyoto Protocol : an account of a policy change and its implications for future climate policy, *European Environment*, n° 13, pp. 344-360.

Vormedal I., 2008. The Influence of Business and Industry NGOs in the Negotiation of the Kyoto Mechanisms: the Case of Carbon Capture and Storage in the CDM, *Global Environmental Politics*, 8:4, 36-65.

Young, O. R. (dir.), 1997. *Global Governance : Drawing Insights From the Environmental Experience*, Cambridge (Ma) & London (UK) : MIT press.