



HAL
open science

Les démarches participatives en matière de politiques publiques : le cas de la propriété intellectuelle des innovations biotechnologiques

Céline Bérard

► **To cite this version:**

Céline Bérard. Les démarches participatives en matière de politiques publiques : le cas de la propriété intellectuelle des innovations biotechnologiques. *Politiques et Management public*, 2013, 30 (janvier-mars), pp.51-73. halshs-00987945

HAL Id: halshs-00987945

<https://shs.hal.science/halshs-00987945v1>

Submitted on 24 Feb 2023

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.

Les démarches participatives en matière de politiques publiques : le cas de la propriété intellectuelle des innovations biotechnologiques

Céline BERARD

Maître de conférences, Université Lyon 2

COACTIS (EA 41 61)

ISH – 14/16 avenue Berthelot, 69363 Lyon Cedex 07

Celine.berard@univ-lyon2.fr

Céline Bérard est Maître de conférences à l'Université Lyon 2 et membre du laboratoire de recherche Coactis. Elle détient un Ph.D. en Administration des affaires de l'Université du Québec à Montréal et un doctorat en Sciences de gestion de l'Université Paris-Dauphine. Ses intérêts de recherche portent sur la prise de décision, les mécanismes de management de la propriété intellectuelle et la dynamique des systèmes.

Les démarches participatives en matière de politiques publiques : le cas de la propriété intellectuelle des innovations biotechnologiques

Résumé :

Bien que l'intérêt de faire participer les parties prenantes à la prise de décision soit aujourd'hui accepté au sein des administrations publiques, nombre de décideurs politiques resteraient sceptiques quant à la réelle valeur et à la faisabilité d'une participation étendue et profonde des parties prenantes. L'objectif de cet article est ainsi d'analyser les modalités de participation d'une pluralité d'acteurs, sur lesquels disent s'appuyer les décideurs politiques pour répondre à la complexité de leur environnement décisionnel. Les résultats permettent de dégager les critères d'inclusion qui peuvent conditionner le choix des parties prenantes à impliquer : le double-caractère de légitimité et de pouvoir, et leur capacité à se faire connaître et à s'organiser en groupe. De plus, les résultats montrent que l'implication des parties prenantes peut s'inscrire dans trois démarches participatives distinctes, non mutuellement exclusives : les consultations, les interactions, les processus de travail en commun.

Mots-clés : décision, participation des parties prenantes, politique publique, propriété intellectuelle.

Abstract:

While the need for involving stakeholders in decision-making is widely accepted by public agencies, many policy makers remain sceptical about its value and feasibility. This paper thus aims at analyzing the participatory mechanisms of various stakeholders that policy-makers use to address the complexity of their environment. The results allow identifying the inclusion criteria for stakeholder participation: their dual nature of legitimacy and power, and their ability to make themselves known and to be part of an organized group. Moreover, the results show that the involvement of stakeholders can rely on three distinct participatory approaches, not mutually exclusive: consultations, interactions, joint-work processes.

Keywords: decision making, stakeholder participation, public policy, intellectual property.

1. Introduction

Si certaines décisions de type politique publique peuvent revêtir un degré de complexité moindre, elles sont pour la plupart difficiles à développer et à implanter, et requièrent l'implication de multiples participants (Lundin, 2007). Dans une certaine mesure, la question de la participation des parties prenantes à la prise de décision est devenue la réalité des décideurs politiques dans les pays industrialisés (Jardine et *al.*, 2007), et ce, d'autant plus s'ils œuvrent dans des domaines qui sous-tendent des enjeux sociétaux complexes de nature éthique, environnementale, économique et/ou touchant à la santé (Howlett et Migone, 2010). L'objectif de cette participation est au moins double : d'une part, elle vise à développer de « meilleures » politiques publiques, car davantage éclairées, en s'appuyant sur une compréhension plus intégrée et étendue d'une situation complexe ; d'autre part, elle vise à accroître l'acceptation des décisions prises. Par exemple, une étude menée par Beierle (2002) sur les politiques environnementales suggère que les processus de décision les plus participatifs soient ceux qui aboutissent à des décisions jugées de meilleure qualité. Pour autant, la participation des parties prenantes n'est pas sans risque pour les décideurs politiques, dont les préoccupations incluent notamment : le risque d'encourager la mobilisation d'intérêts antagonistes, le coût engendré par la mise en œuvre d'une démarche participative, ou encore, le manque de savoir-faire technique des participants potentiels (Jardine et *al.*, 2007). Alors que la participation au développement de politiques publiques s'ouvre de plus en plus aux citoyens eux-mêmes, ces préoccupations prennent de l'ampleur.

Celles-ci ne sont d'ailleurs pas propres au développement de politiques publiques : la participation des parties prenantes à la prise de décision est en soi un processus complexe (Ashmos et *al.*, 1998). D'une part, les démarches participatives complexifient le processus de décision, étant donné que la prise en compte de différentes parties prenantes tend à augmenter le nombre de variables en interaction à considérer lors de l'analyse décisionnelle. D'autre part, elles créent de l'ambiguïté, en ce sens que des parties prenantes qui se distinguent par leurs opinions et intérêts peuvent avoir des interprétations différentes d'une même situation (Hall et Martin, 2005). En définitive, les démarches participatives requièrent un investissement conséquent (Green et Hunton-Clarke, 2003) et une gestion adaptée des modalités de la participation (Edelenbos et Klijn, 2005).

Selon Jardine et *al.* (2007), nombre de décideurs politiques resteraient ainsi sceptiques quant à la réelle valeur et à la faisabilité de la participation des parties prenantes. Certains auteurs regrettent d'ailleurs l'existence d'un fossé entre la théorie et la réalité de la participation des parties prenantes (Jardine et *al.*, 2007; MacKean et Thurston, 1999). Le présent article vise

alors à étudier la réalité des démarches dites participatives, à partir des perceptions et discours de décideurs politiques. Plus précisément, son objectif est d'analyser les modalités de participation d'une pluralité de parties prenantes du point de vue des décideurs, qui développent et introduisent des politiques publiques en matière de propriété intellectuelle des innovations biotechnologiques. Il s'agit toutefois ici de se concentrer sur la problématique de la participation, plutôt que sur les enjeux eux-mêmes des politiques de propriété intellectuelle dans le domaine de la biotechnologie.

Cet article propose tout d'abord une synthèse des notions conceptuelles, permettant de développer un cadre d'analyse des démarches participatives. Ensuite, est expliquée la méthode de recherche qui consiste en une expérimentation basée sur un cas décisionnel simulé, menée auprès de quarante décideurs politiques. Enfin, est dressé le portrait des démarches participatives « racontées » par ces décideurs, avant de discuter des principaux résultats et limites de cette recherche.

2. La participation des parties prenantes dans le cadre des politiques publiques

Cette section introduit la théorie des parties prenantes, ainsi que la nature et les enjeux de leur participation dans le développement de politiques publiques. Elle permet finalement de proposer un cadre d'analyse des démarches dites participatives.

2.1. La théorie des parties prenantes

Si le terme de parties prenantes est apparu dès 1963 lors d'un événement organisé par le *Stanford Research Institute* (Freeman, 1984), ce n'est qu'à partir des années 1980 que la théorie des parties prenantes s'est propagée en gestion (Chapet, 2007). Cette théorie se fonde sur l'idée que les organisations « *doivent tenir compte des besoins, des intérêts et de l'influence de ceux qui sont affectés par leurs politiques et opérations* » (Buchholz et Rosenthal, 2005, p. 137). Elle suppose qu'une organisation a des relations avec, non pas un unique groupe, mais plusieurs groupes, à savoir tous ceux étant affectés par ses objectifs et décisions. Elle suggère également qu'aucun des intérêts ne doit avoir de place prédominante par rapport aux autres (Donaldson et Preston, 1995).

Le développement d'une théorie des parties prenantes s'est essentiellement centré sur la définition du concept d'intéressés et sur leur classification en vue de favoriser une meilleure compréhension des relations (Andriof et Waddock, 2002). Premièrement, se pose la question de ce qu'est et n'est pas un intéressé (Mitchell et *al.*, 1997; Andriof et Waddock, 2002; Donaldson et Preston, 1995). Certains optent pour des définitions restreintes : l'intéressé encourt un risque en ayant investi une forme de capital, humain ou financier, dans une

entreprise (Clarkson, 1994). D'autres favorisent des définitions plus larges : l'intéressé signifie tout individu ou groupe qui peut influencer et/ou être influencé par les décisions d'une organisation (Freeman et Reed, 1983). Deuxièmement, plusieurs cadres conceptuels sont aujourd'hui disponibles pour classer les parties prenantes, mais ceux-ci ne font pas l'unanimité (Andriof et Waddock, 2002). Par exemple, Carroll (1989) distingue les intéressés primaires, qui ont une relation formelle, officielle, voire contractuelle avec l'organisation, des autres intéressés dits secondaires. Savage et *al.* (1991) proposent une typologie basée sur deux critères : le degré de menace vis-à-vis de l'organisation et le potentiel de coopération avec l'organisation. Une autre typologie, celle développée par Mitchell et *al.* (1997) et largement répandue dans les travaux antérieurs, distingue sept catégories d'intéressés selon les formes d'influence qu'ils peuvent exercer, et plus précisément, selon trois attributs : le pouvoir, la légitimité et la capacité de pression immédiate (cf. tableau 1).

Tableau 1. Les sept catégories de parties prenantes selon Mitchell et *al.* (1997)

Intéressé	Attribut	Type	Définition
Dormant	Pouvoir	Latent	L'intéressé peut imposer ses volontés, mais n'a pas la légitimité et les capacités d'exercer des pressions immédiates. Le pouvoir est inutilisé.
Discret	Légitimité		L'intéressé possède une légitimité, mais n'a ni pouvoir, ni la capacité de pression immédiate.
Exigeant	Pression		L'intéressé a une capacité de pression, mais n'a ni pouvoir, ni légitimité.
Dominant	Pouvoir Légitimité	En attente	L'intéressé possède du pouvoir et de la légitimité, mais ne fait pas de pressions immédiates.
Dépendant	Légitimité Pression		L'intéressé a de la légitimité et fait des pressions sur une organisation, mais n'a pas de pouvoir et dépend donc de ceux qui le détiennent.
Dangereux	Pouvoir Pression		L'intéressé fait des pressions et a du pouvoir, mais n'a pas de légitimité. Il peut exercer des moyens coercitifs, qui le rendent dangereux.
Définitif	Pouvoir Légitimité Pression	Définitif	L'intéressé détient du pouvoir et de la légitimité. Il peut obtenir gain de cause auprès de l'organisation, à la suite de pressions.

Si « *la théorie des parties prenantes est devenue un des fondements du management stratégique* » des entreprises (Chapet, 2007, p. 3), cette approche s'est également invitée dans la sphère de l'action publique. En effet, la prise en compte des besoins des parties prenantes et une plus grande implication des groupes d'intérêts et du public dans les processus de décision rendent possible une « *conduite participative de l'action publique* » (*ibid*, p. 5). Mais elles soulèvent nombre de questions pour les décideurs politiques et les administrations publiques : quel est le niveau souhaité d'implication du public et des parties prenantes ; qui devrait participer, quand et comment ; quel est l'objectif visé par la participation et dans quelle mesure influencera-t-elle les décisions finales (Videira et *al.*, 2006) ?

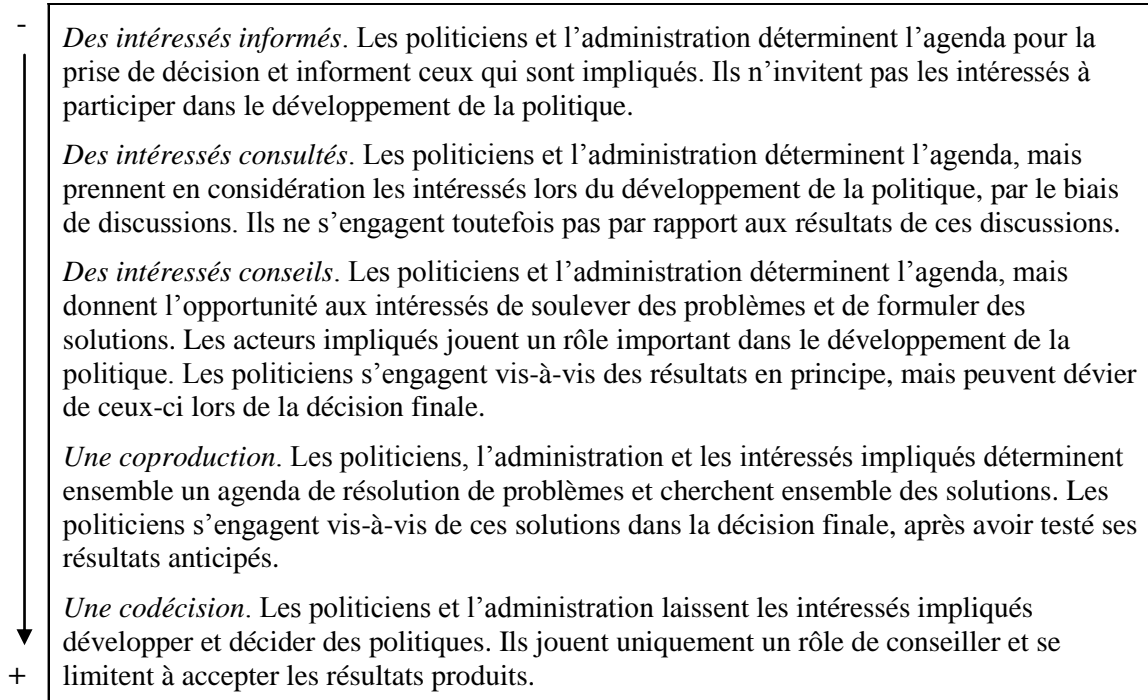
2.2. *Etendue, profondeur et enjeux de la participation des parties prenantes*

La notion de participation des parties prenantes fait référence à l'implication des agents durant le processus décisionnel (Ashmos et *al.*, 1998). Le niveau de participation poursuivi peut toutefois varier et la littérature suggère de le mesurer en fonction de son étendue et de sa profondeur (Edelenbos et Klijn, 2005; Ashmos et *al.*, 1998).

L'étendue de la participation peut être mesurée par le nombre d'individus impliqués, par la diversité des types d'individus représentés, par les moments et fréquences de leur implication (Ashmos et *al.*, 1998). Autrement dit, il s'agit de se demander si tous les acteurs concernés participent à toutes les étapes du processus décisionnel. Par exemple, selon Videira et *al.* (2006), ces acteurs peuvent inclure des groupes communautaires, des individus-citoyens, des organisations non gouvernementales, des entreprises, des autorités et institutions publiques, etc. ; et leur participation peut survenir à différents moments du processus de développement et d'implantation d'une politique publique, que ce soit avant, pendant ou après la décision.

La profondeur de la participation réfère au degré avec lequel les acteurs peuvent influencer la décision (Edelenbos et Klijn, 2005). Elle dépend non seulement des objectifs visés par la participation des parties prenantes, mais aussi des méthodes et techniques d'implication utilisées. Il peut par exemple s'agir de comités formels, de groupes de travail, de réunions informelles, de conférences, etc. Pour qualifier la profondeur de la participation des parties prenantes et du public, des échelles de participation sont généralement utilisées, à l'image de celle développée par Arnstein (1969). Se centrant sur l'implication des citoyens, l'échelle d'Arnstein inclut huit échelons, allant de la non-participation au pouvoir effectif des citoyens, en passant par une coopération symbolique. Aux niveaux les plus bas de « *non participation* », le véritable objectif est, non pas de permettre la participation à la planification ou au développement des programmes, mais plutôt d'éduquer les participants ou de « traiter leurs pathologies ». Aux niveaux de la « *coopération symbolique* », les participants peuvent à la fois « entendre » de l'information et exprimer leur opinion, mais sans aucune garantie que leurs attentes, suggestions, voire conseils, ne soient pris en compte. Aux niveaux les plus élevés du « *pouvoir effectif* », le pouvoir peut être redistribué par une formule de négociation entre les citoyens et ceux qui le détiennent, ou peut être délégué, voire même relever directement des citoyens. A la suite des travaux d'Arnstein (1969), d'autres échelles de participation ont été développées dans la littérature (cf. Green et Hunton-Clarke, 2003) et plus récemment, Edelenbos et Klijn (2005) ont utilisé une échelle à cinq niveaux de participation, allant de la simple information à une véritable codécision (cf. figure 1).

Figure 1. Echelle de participation utilisée par Edelenbos et Klijn (2005)



De manière générale, deux grandes philosophies peuvent être distinguées en matière de participation. Selon les approches traditionnelles, les groupes d'intérêts et les citoyens sont invités à participer seulement après qu'une proposition de politique publique ait été développée. Ces approches soulèvent néanmoins une série de problèmes, dont le risque de se heurter à la résistance des acteurs diversifiés impliqués, le caractère peu inventif des solutions, ou encore, le fossé trop important qui peut exister entre les politiques proposées et les attentes des autres parties. En revanche, selon les approches dites interactives, les parties prenantes sont impliquées dès le développement d'une proposition de politique publique. Dans ce cas, la procédure décisionnelle est plus ouverte : elle cherche à impliquer de manière explicite une large variété d'acteurs et à intégrer leurs opinions et demandes dans les solutions développées. Elle permet donc de réduire le risque de veto, d'améliorer la qualité de la prise de décision grâce aux informations et idées apportées par les participants, et de combler le clivage perçu entre citoyens et politiques. Bien que séduisantes en principe, les approches interactives engendrent des défis, principalement en termes de gestion des processus (Edelenbos et Klijn, 2005). En définitive, si une participation étendue et profonde peut certes conduire à des solutions plus inventives, plus adaptées et plus largement acceptées, elle risque également d'introduire davantage de complexité et d'ambiguïté (Hall et Martin, 2005).

2.3. Proposition d'un cadre d'analyse des démarches participatives

Les démarches participatives se situent donc le long d'un continuum de niveaux de participation, et leur analyse peut s'articuler autour des éléments suivants : 1) identification des groupes d'intérêts concernés et des formes d'influence qu'ils peuvent exercer, 2) étendue de la participation, en fonction de la diversité des parties prenantes impliquées et des moments et fréquences de leur implication dans le processus de décision, 3) profondeur de la participation, laquelle dépend notamment des méthodes et techniques d'implication utilisées.

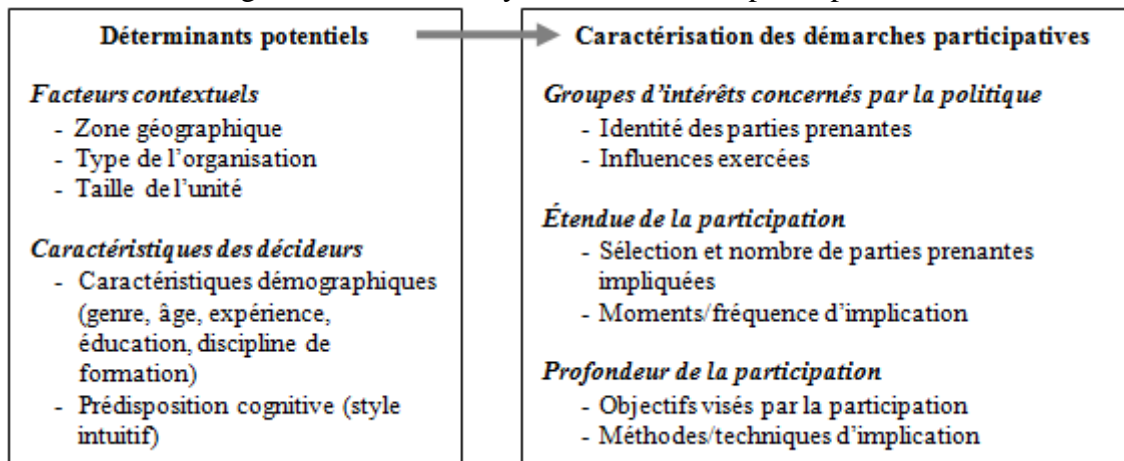
La participation est néanmoins un processus complexe, et de nombreux facteurs peuvent influencer son étendue et sa profondeur (Ashmos et *al.*, 1998). Certains auteurs soulignent que le niveau de participation poursuivi dépend de la situation décisionnelle et de son contexte (Edelenbos et Klijn, 2005; Videira et *al.*, 2006). D'autres suggèrent toutefois que le niveau de participation dépend surtout d'une prédisposition organisationnelle (Ashmos et *al.*, 1998). De manière générale, de nombreux déterminants risquent en effet d'influencer les processus de décision mis en œuvre (*e.g.* Papadakis et *al.*, 1998; Elbanna et Child, 2007), dont la démarche participative qu'ils poursuivent. Au regard de la littérature, ces déterminants incluent les caractéristiques de la décision, les caractéristiques des décideurs et les facteurs contextuels (contexte organisationnel et contexte environnemental). La présente recherche s'appuyant sur un unique cas décisionnel (celui de politiques publiques en matière de propriété intellectuelle des innovations biotechnologiques), les caractéristiques de la décision sont identiques pour l'ensemble des démarches participatives étudiées et sont donc exclues de l'analyse. Ainsi, seuls les facteurs contextuels et les caractéristiques des décideurs sont ici analysés en tant que déterminants potentiels.

D'une part, les facteurs contextuels peuvent impliquer tant les variables environnementales externes à l'organisation que ses caractéristiques internes (Papadakis et *al.*, 1998). Dans cette recherche, ils incluent la zone géographique, le type de l'organisation, ainsi que la taille de l'unité décisionnaire. D'autre part, les caractéristiques des décideurs se limitent ici aux variables démographiques et à leurs prédispositions cognitives. En général, les variables démographiques concernent le genre, l'âge, l'expérience, l'éducation et la discipline de formation du décideur (Hitt et Tyler, 1991; Papadakis et Barwise, 2002). Parmi les prédispositions cognitives, est généralement considéré le style cognitif. De nombreux travaux ont effectivement mis en évidence que des décideurs avec un style cognitif différent réagissent différemment face à une même situation (Cossette, 2004). Bien que plusieurs dimensions propres aux styles cognitifs aient été investiguées dans la littérature, deux grandes

tendances peuvent être dégagées : le raisonnement analytique *versus* intuitif (Henderson et Nutt, 1980).

Dans cette perspective, la figure 2 illustre le cadre d'analyse sur lequel se fonde l'examen des démarches participatives des décideurs politiques qui ont participé à la présente recherche.

Figure 2. Cadre d'analyse des démarches participatives



3. Méthode de recherche

Cette section présente le contexte de la recherche, l'échantillon et l'expérimentation sur lesquels se fonde la collecte des données, et enfin, la méthode d'analyse des données.

3.1. Le contexte de la recherche : propriété intellectuelle et biotechnologie

Les démarches décisionnelles investiguées dans cet article concernent le développement de nouvelles politiques publiques, visant à modifier le cadre législatif ou réglementaire de la propriété intellectuelle dans le contexte de la biotechnologie.

Ce choix se justifie par le fait que les politiques publiques en matière de propriété intellectuelle touchent de nombreux acteurs diversifiés, tant sur la scène nationale qu'internationale, et ce, d'autant plus en ce qui concerne les innovations biotechnologiques. Les enjeux de la biotechnologie sont en effet fortement controversés (Fok et Varela, 2010), notamment en ce qui a trait aux considérations éthiques liées à la brevetabilité du vivant (Gaumont-Prat, 2006). Dans ce contexte, les adaptations du système de la propriété intellectuelle sont principalement le fruit de négociations complexes entre des agents ayant des intérêts conflictuels (Helfer, 2003). Il s'agit tant d'organismes publics, que d'organisations non gouvernementales, de l'industrie et de la société civile. Par exemple, « *quasi exclusivement outil de professionnel, le brevet s'est invité dans le quotidien d'un nombre croissant de personnes. [...] Des paysans soumis aux brevets sur les semences OGM, ou des patients incapables de s'offrir des traitements dont le prix est renchéri par le monopole [...], partout des individus se retrouvent à présent en prise directe avec les*

brevets » (Latrive, 2006, p. 16). Comme le souligne Hilgartner (2002), la propriété intellectuelle, traditionnellement centrée sur l'innovation et sur un petit groupe d'acteurs peu diversifiés, s'est élargie au droit et à l'intérêt public : une plus large participation est aujourd'hui requise pour développer des politiques « acceptables », et les perceptions quant à ce qu'est un intéressé légitime dans ce domaine ont connu une importante évolution.

En définitive, bien que les mécanismes relatifs à la propriété intellectuelle aient été étendus aux innovations biotechnologiques dès le début des années 1980 (Desbois, 2004), force est de constater que les ajustements réalisés ne sont pas toujours adaptés aux défis soulevés par ce secteur (Gold et al., 2002) et que les nouveaux régimes mis en œuvre sont, aujourd'hui encore, instables (Coriat et Orsi, 2002).

3.2. L'expérimentation et la collecte des données auprès de décideurs politiques

Pour être en mesure de contrôler l'environnement décisionnel et de capter les points de vue de praticiens expérimentés, une expérimentation basée sur l'approche de cas simulé (Henderson et Nutt, 1980) a été menée auprès de décideurs politiques affiliés à des services administratifs impliqués dans le développement de politiques de propriété intellectuelle.

En effet, une politique publique est, avant de devenir une décision politique, une décision « interservices ». Au niveau national et selon les pays, les services administratifs concernés peuvent par exemple être les ministères de l'économie, de la recherche et de la santé, ainsi que l'office de propriété intellectuelle ; au niveau régional, il peut notamment s'agir des Directions Générales du commerce extérieur, de la santé et des consommateurs de la Commission Européenne ; au niveau mondial, ces services prennent généralement la forme de comités spécialisés sur la biotechnologie et/ou sur la propriété intellectuelle au sein d'organisations intergouvernementales. Au total, la présente recherche a impliqué quarante décideurs politiques (cf. tableau 2) au sein de ministères et offices nationaux de propriété intellectuelle (en Belgique, au Canada, en France, au Royaume-Uni et en Suisse) ; d'organisations intergouvernementales européennes (l'Organisation Européenne des Brevets, la Commission Européenne) ; d'organisations intergouvernementales mondiales (l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques, l'Organisation Mondiale de la Santé, l'Organisation Mondiale du Commerce, l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture).

Tableau 2. Echantillon par zone géographique

Zone géographique	Nombre d'entretiens
Royaume-Uni	7
Belgique	1
Canada	7
France	10
Suisse	1
Europe	6
Mondiale	8
TOTAL	40

Les sessions expérimentales se sont appuyées sur des entretiens individuels en profondeur, à l'aide d'un guide d'entretien (cf. annexe A). Durant ces entretiens, les décideurs politiques ont été amenés à expliquer le processus décisionnel, dont la démarche participative, qu'ils suivraient pour résoudre le cas décisionnel fictif. Ce cas décisionnel simulé (cf. annexe B) porte plus précisément sur le développement et l'introduction de politiques publiques en matière de propriété intellectuelle, en vue d'inciter l'innovation biotechnologique et de faciliter l'accès aux nouvelles technologies. La validité externe d'une telle recherche reposant sur le caractère réaliste du cas simulé (Lilien et *al.*, 2004), deux réunions préalables ont été organisées afin de tester le script du cas décisionnel (d'une part avec deux acteurs de Santé Canada, et d'autre part avec un acteur du Ministère de l'Économie en France).

A la fin de l'entretien, les répondants avaient la responsabilité de remplir un court questionnaire, pour permettre la collecte des données relatives aux déterminants potentiels des démarches participatives. Premièrement, le questionnaire s'est centré sur quelques caractéristiques démographiques des répondants, ainsi que sur trois facteurs contextuels : la zone géographique, le type de l'organisation (gouvernemental ou intergouvernemental) et la taille de l'unité d'affiliation des répondants (en moyenne, la taille est de 25 employés). Deuxièmement, il s'agissait d'apprécier le style intuitif des décideurs. Pour ce faire, l'échelle proposée par Wally et Baum (1994), qui se rapporte au degré de recours à l'intuition et présente l'avantage de mesurer simultanément la préférence d'un individu pour l'intuition et son utilisation elle-même (Sinclair et Ashkanasy, 2005), a été utilisée. La cohérence interne et la validité structurelle ont été vérifiées. Sa fiabilité est jugée satisfaisante étant donné que les *alphas* de Cronbach sont supérieurs à 0.6 et qu'ils sont relativement proches de ceux obtenus par leurs auteurs (cf. Annexe C).

3.3. L'analyse des démarches participatives

La méthode d'analyse principale consiste en une analyse de contenu thématique. Elle s'est appuyée sur un dictionnaire des thèmes et sur une codification effectuée à l'aide du logiciel NVivo, à partir de la retranscription intégrale des entretiens. Suivant les recommandations de

Miles et Huberman (1994), une liste de codes a été prédéfinie avant le travail sur le terrain. Ce codage a été établi en fonction des caractéristiques à investiguer pour qualifier les démarches décisionnelles (cf. figure 2). Les thèmes intégrés au dictionnaire concernent : 1) l'identité des parties prenantes (incluses et non incluses dans le processus de décision) et leurs formes d'influence, 2) les activités lors desquelles les parties prenantes sont impliquées, 3) les techniques d'implication utilisées. Un double codage a été opéré pour vérifier que la procédure puisse être répétée avec le même résultat : trois entretiens ont été soumis à un double-codage interne ; trois autres entretiens ont été soumis à un double-codage externe.

Un effort de quantification a également été poursuivi en termes de fréquence d'apparition des thèmes, en vue d'ouvrir la voie à des tests statistiques relatifs à l'effet des déterminants potentiels (facteurs contextuels et caractéristiques individuelles des décideurs) sur les démarches participatives poursuivies. Plus précisément, l'effet des déterminants potentiels sur l'étendue et la profondeur de la participation a été testé statistiquement. Les déterminants, collectés par le biais du questionnaire, ont été codés en tant que variables nominales. Les données relatives à la participation des parties prenantes au processus de décision, collectées lors des entretiens, ont été codées comme suit : d'une part, l'étendue a été déclinée en deux variables quantitatives (nombre de parties prenantes, nombre d'activités lors desquelles elles sont impliquées), d'autre part, la profondeur a été déclinée en une variable nominale (portée visée par les techniques d'implication utilisées). Par la suite, les relations ont été examinées via un test de Kruskal-Wallis pour les variables dépendantes de type au moins ordinal, et via un test exact de Fisher pour la variable dépendante de type nominal.

4. Les démarches participatives en matière de propriété intellectuelle

Cette section présente les résultats de la présente recherche. Elle décrit les démarches participatives décrites par les décideurs politiques interviewés et expose également une succincte réflexion quant aux déterminants potentiels de la participation des parties prenantes.

4.1. Les types de parties prenantes concernées par la propriété intellectuelle

Les politiques publiques en matière de propriété intellectuelle des innovations biotechnologiques, concernent et affectent différents types de parties prenantes, qui peuvent être classifiées en quatre catégories selon les formes d'influences qu'elles exercent.

Une première catégorie inclut des *acteurs dominants*, qui font référence à la plupart des organisations intergouvernementales mondiales : tout en étant légitimes et détentrices d'un certain pouvoir décisionnel, celles-ci ne cherchent pas à exercer de pression sur leurs Etats membres. Elles jouent surtout un rôle d'experts, non seulement en fournissant l'information

utile à l'analyse décisionnelle, mais également en permettant de légitimer les décisions. Un répondant explique que « *L'OCDE n'est pas le genre d'organisation qui exerce la pression. On s'en sert parfois pour justifier les mesures. Mais c'est plus une ressource pour aider* ».

Une deuxième catégorie regroupe des *acteurs définitifs*, lesquels concernent les organisations intergouvernementales régionales (dont la Commission Européenne, qui impose la transposition de directives), mais également certaines organisations mondiales (par exemple, l'OMC dans le cadre des accords Adpics, qui impose ses instruments internationaux). Dans ces cas, ces organisations vont donc s'imposer à la législation ou réglementation locale.

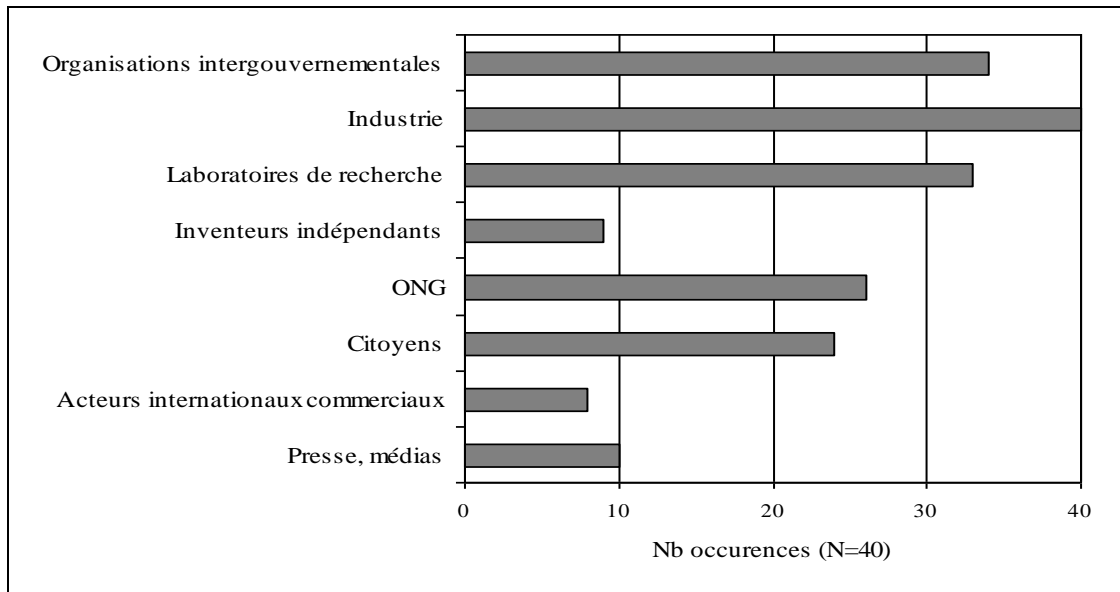
Une troisième catégorie inclut des *acteurs exigeants*, à savoir la presse et les médias, qui peuvent également exercer une certaine pression, sans pour autant être nécessairement légitimes. Un décideur regrette d'ailleurs qu'il y ait « [...] *une presse très triviale. [...] Et là, il peut y avoir des articles très caricaturaux, mais ils ne comprennent rien [...]. Ça peut alors créer une vague de protestation, mais c'est des bêtises, mais ça peut créer un impact très négatif pour notre image, pour notre renommée, alors on ne peut pas ne pas tenir compte de ces protestations* ».

Enfin, une quatrième catégorie comprend des *acteurs dépendants* variés : les acteurs de l'industrie, les laboratoires de recherche, les inventeurs indépendants, les organisations non gouvernementales (ONG), les citoyens (le grand public, dont les consommateurs des produits biotechnologiques, tels que les patients, les agriculteurs et les exploitants agricoles), et enfin, les acteurs commerciaux internationaux (au sens de pays étrangers). D'une part, ces intéressés légitimes sont vus comme une source d'information, qui font remonter des problèmes, apportent différents points de vue et permettent de générer des idées. Les propos d'un répondant illustrent bien ce constat : « *Parce que si vous voulez, nous on est en contact avec les entreprises individuelles. Ils peuvent venir nous voir, on peut les recevoir. Ils nous exposent leurs problématiques. Et donc, c'est à partir de là qu'il peut y avoir des idées qu'on peut porter ou transformer* ». D'autre part, le risque de pression existe dès lors que ces intéressés s'organisent en lobby par exemple.

Bien que les décideurs politiques puissent subir les influences de l'ensemble de ces types d'intéressés (des influences dites dominantes, définitives, dépendantes et exigeantes), tous ne cherchent pas à impliquer d'eux-mêmes la totalité des parties prenantes durant le processus de développement de politiques publiques (cf. figure 3). Au contraire, un seul des répondants adopte une démarche participative auprès de toutes sans exception. La diversité des parties prenantes impliquées varie donc d'un décideur à un autre. A noter toutefois que les acteurs de l'industrie sont systématiquement invités à participer au processus. Après ceux-ci, les

organisations intergouvernementales et les acteurs de la recherche sont les parties prenantes les plus fréquemment mobilisées. À l'inverse, les acteurs internationaux commerciaux, les inventeurs indépendants, et la presse et médias sont « oubliés » par la majorité des répondants.

Figure 3. Les parties prenantes impliquées par les décideurs politiques



4.2. Les critères d'inclusion des parties prenantes

Ainsi, si les intéressés dits définitifs et dominants sont en général impliqués dans le processus de décision, les résultats sont plus mitigés pour ceux dits exigeants et dépendants. Il s'agit alors de se questionner sur les critères d'inclusion, ou d'exclusion, dont usent les décideurs politiques et qui peuvent conditionner l'étendue de la participation.

Premièrement, au regard de la participation généralement admise des acteurs définitifs et dominants (ici, les organisations intergouvernementales), le double-caractère de légitimité et de pouvoir semble être un critère d'inclusion. Deuxièmement, les acteurs jugés non légitimes sont souvent exclus : la tendance est de répondre aux éventuelles pressions subies de la part de ces intéressés exigeants, plutôt que de les impliquer d'une manière proactive durant le processus de décision. Pourtant, l'un des décideurs souligne l'intérêt d'impliquer la presse dès le début du processus de développement de politiques : « *Eux, ils ont leurs journalistes spécialisés qui discutent avec nous et puis qui rédigent des articles de plus en plus spécialisés, et qui comprennent vraiment. Et ça fait un impact, un engrenage, et puis quelqu'un va vers autre chose, et puis ça réagit, et nous allons réagir. Alors ça fait avancer les choses, ça donne des pistes de réflexion* ». Troisièmement et concernant les acteurs dépendants, si les acteurs de l'industrie et de la recherche sont invités à participer par une grande majorité des décideurs politiques, tel est moins le cas des inventeurs indépendants et

des citoyens, notamment. Sur ce dernier point, les résultats montrent que trois critères principaux permettent d'expliquer l'inclusion ou non de ces acteurs : les coûts engendrés, leur capacité à s'organiser et leur capacité à se faire connaître.

D'une part, les citoyens sont intentionnellement exclus du processus décisionnel de près de la moitié des répondants, soit pour des raisons de coûts, soit pour des raisons de manque d'organisation de leur part. Les quelques extraits suivants appuient ce constat : « *C'est aussi de l'argent de faire des consultations publiques, ça nécessite aussi des moyens de mise en œuvre. Alors, il faut voir ce que ça apporterait... Je ne pense qu'il y aurait une réelle volonté de l'administration* » ; « *Mais pour les citoyens, c'est un petit peu compliqué. Pour que nous, on les implique de nous-mêmes, il faut qu'ils soient organisés dans un groupement ou association ou je ne sais quoi* ». Par ailleurs, ce critère de regroupement organisé n'est pas propre au grand public : il peut également s'appliquer aux acteurs de l'industrie, étant donné que la moitié des décideurs politiques fait participer, non pas des entreprises individuelles, mais surtout des associations représentatives (par exemple, France Biotech). L'un d'entre eux explique ainsi que : « *On va plus aller vers des associations professionnelles que vers des entreprises particulières. A moins qu'il y ait vraiment un gros joueur. Mais en règle générale, on va beaucoup plus vers des associations, des regroupements* ». Cette technique d'inclusion n'est toutefois pas sans risque, étant donné le manque de représentativité que cela peut engendrer. Par exemple, un répondant raconte que ce problème est survenu il y a quelques années, lors d'une réflexion portant sur les politiques de propriété intellectuelle : « *Donc il y aura une association qui représente très largement les droits des titulaires pour les différentes catégories de droits, que nous allons convoquer. A charge pour la personne qui vient et qui représente cette association de s'assurer que la réponse qu'elle va nous donner est bien représentative de l'ensemble de ses membres. Ce qui n'est pas forcément toujours le cas. Nous nous sommes rendu compte sur un dossier qu'ils n'avaient pas consulté leurs membres. Alors l'avis qu'ils nous ont donné était en fait l'avis du directeur juridique. Alors qu'il y a quand même 450 membres. Et donc nous avons rencontré l'association la plus représentative, et en nous appuyant sur cette dite représentativité, nous avons travaillé sur des textes qui n'avaient en réalité pris en compte aucune représentativité* ».

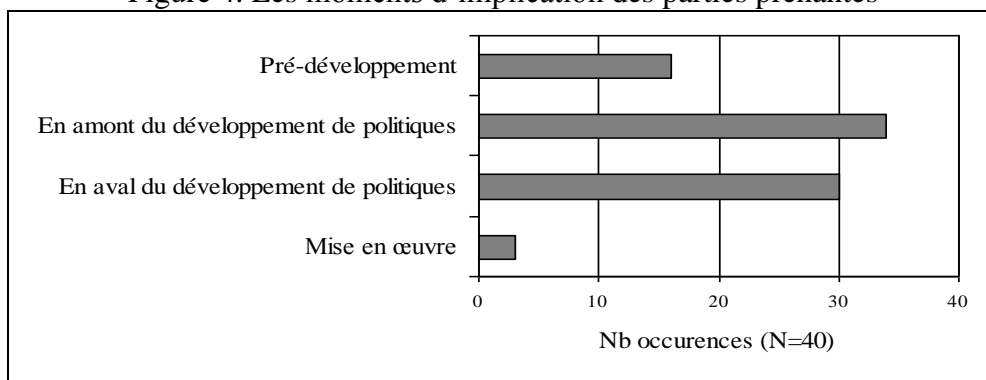
D'autre part, des acteurs peuvent être omis du processus décisionnel, mais d'une manière non intentionnelle : il s'agit d'acteurs non connus par les instances politiques. Cette situation est clairement exposée par les décideurs : « *Le problème, c'est qu'il y en a qu'on connaît, mais je ne sais pas si tous sont vraiment identifiés. On n'a pas forcément connaissance de leur existence. Bon, on découvre quelques fois des acteurs* » ; « *Par exemple, si on veut contacter*

ces gens [les inventeurs indépendants] qui n'utilisent pas le système de brevets, c'est très difficile parce qu'on n'a aucune information sur eux ». Paradoxalement, peu d'effort ne semble être fourni pour identifier d'éventuels acteurs non connus *a priori*, en ce sens que la plupart des décideurs politiques s'appuient sur des listes d'intervenants préétablies : « *Mais quand on travaille depuis plusieurs années dans un domaine, on sait qui, on a une liste d'intervenants qui est déjà là* » ; « *C'est souvent les mêmes entreprises qui sont présentes, c'est clair. Mais, on est conscient de ce problème-là, il faudrait chercher à avoir des nouveaux gens* ».

4.3. Les démarches participatives : quand, comment et pourquoi ?

Si l'étendue de la participation varie en termes de parties prenantes impliquées par les décideurs, des différences subsistent aussi en ce qui a trait aux moments de leur implication. Quatre moments clés se dégagent du discours des répondants : 1) lors des activités de pré-développement de politiques, qui consistent à diagnostiquer le problème ou à expertiser une idée, 2) en amont de la formulation de politiques potentielles, c'est-à-dire lors de l'identification de solutions possibles, 3) en aval de la formulation de politiques potentielles, soit lors du raffinement de la solution, 4) lors de la mise en œuvre, de l'introduction, de la nouvelle politique. Les résultats montrent néanmoins qu'aucun des répondants ne poursuit une approche participative tout au long du processus : au maximum, les parties prenantes participent à trois des quatre moments repérés. Plus précisément, il apparaît que les parties prenantes sont principalement impliquées en amont du développement de nouvelles politiques, et qu'elles interviennent également fréquemment en aval du développement de politique (cf. figure 4). En revanche, moins du tiers des décideurs politiques ne les implique dès le début du processus, et rares sont ceux qui les intègrent lors de la mise en œuvre de la nouvelle politique développée.

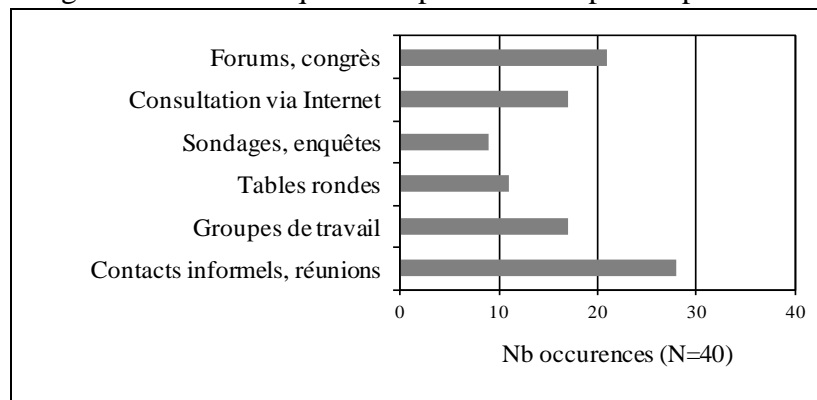
Figure 4. Les moments d'implication des parties prenantes



Dépendamment du moment d'implication, les objectifs poursuivis par la démarche participative sont différents. Premièrement, la participation des parties prenantes dès le début du processus de développement de politiques, vise à favoriser une meilleure compréhension de la situation actuelle et des problèmes soulevés. Deuxièmement, dès lors qu'elles interviennent en amont du développement de politiques, elles participent directement aux activités d'analyse et de choix, en vue d'aider à l'identification d'une ou de quelques solutions potentielles. Troisièmement, l'objectif poursuivi par l'implication des parties prenantes en aval de la formulation de politiques potentielles, est de tester la solution auprès d'elles, de leur permettre de réagir, de faire des commentaires, et éventuellement de préciser et réajuster la solution. Quatrièmement, dans les rares cas où elles participent à la mise en œuvre de la nouvelle politique, il s'agit principalement de les faire réagir quant aux choix pris pour l'opérationnaliser, au sein d'un nouveau texte de loi par exemple.

Néanmoins, les objectifs poursuivis par la participation des parties prenantes au processus de développement de politiques publiques, sont intimement liés aux techniques utilisées pour les impliquer, qui varient d'un décideur politique à un autre (cf. figure 5).

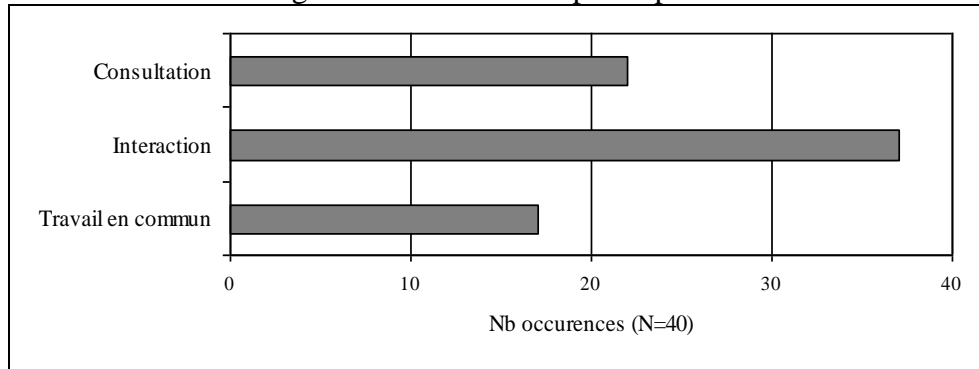
Figure 5. Les techniques d'implication des parties prenantes



Il est alors possible de regrouper ces différentes techniques « participatives » en trois grandes catégories : 1) les techniques de consultation des parties prenantes (incluant des sondages et enquêtes, ainsi que des consultations sur Internet), 2) les techniques d'interaction avec les parties prenantes (que ce soit en termes de contacts informels et réunions plus ou moins formalisées, de tables rondes, forums, séminaires ou congrès), 3) les techniques de travail en commun par la mise en place de groupes de travail. En effet, tandis que certaines techniques consistent « uniquement » à consulter les parties prenantes, afin de leur permettre de réagir et de faire d'éventuels commentaires pour alimenter, tester et/ou réajuster la réflexion, d'autres favorisent davantage les interactions, voire une réelle collaboration participative. Bien que la tendance soit de combiner différentes techniques d'implication, tous les décideurs politiques

ne privilégient pas les mêmes : les techniques « préférées » des répondants sont celles favorisant les interactions avec les parties prenantes ; à l'inverse, les techniques de travail en commun sont utilisées par moins de la moitié des décideurs (cf. figure 6).

Figure 6. Les modes de participation



Les objectifs visés par la participation des parties prenantes étant différents selon les moments de leur implication, la question est de savoir si le choix des techniques utilisées est lui-même dépendant de l'avancement du processus de décision. D'une part, les consultations des parties prenantes ou les recherches d'interactions avec celles-ci, permettent d'enrichir, de réorienter, de tester, d'affiner, etc. les réflexions préalables, l'analyse décisionnelle et/ou les solutions qui se profilent : elles sont adaptées et utilisées par les décideurs, quelle que soit l'étape dans laquelle ils se trouvent. D'autre part, les décideurs politiques privilégiant les processus de travail en commun n'ont recours à ce mode participatif qu'en amont et/ou qu'en aval de la formulation de politiques potentielles. Les groupes de travail dans une perspective de collaboration participative demeurent toutefois plus fréquents en aval de la formulation, autrement dit, après qu'une solution se soit dessinée. Les décideurs soulignent en effet la difficulté de recourir à cette technique d'implication trop prématurément dans le processus de décision : « *Quand vous faites travailler ensemble des personnes, avec chacun des intérêts trop différents, comme les gens de l'industrie, des chercheurs qui raisonnent complètement différemment, des représentants d'ONG, etc. vous n'aboutissez pas à grand-chose. Donc, il faut déjà soumettre une proposition. Donc dans ce cas là, on la préparerait avant, puis c'est seulement après qu'on créera des groupes de travail pour travailler ensemble dessus* ».

4.4. Les déterminants potentiels de la participation

Les déterminants potentiels testés ici concernent tant le contexte organisationnel des répondants, que certaines de leurs caractéristiques démographiques et leur style intuitif. Leur examen se limite toutefois à leur influence supposée sur : 1) le nombre de parties prenantes

impliquées par décideur, 2) le nombre d'activités lors desquelles elles sont impliquées, 3) la portée visée par les techniques d'implication (cf. tableau 3).

De cette opérationnalisation statistique, un constat se dégage : seul le style intuitif des répondants permet d'expliquer certaines des variations perçues entre les décideurs politiques. D'une part, les résultats montrent que les décideurs caractérisés par un fort degré d'utilisation de l'intuition tendent à impliquer plus d'intéressés diversifiés que les autres décideurs. D'autre part, il apparaît que les décideurs qui se caractérisent par une faible utilisation de l'intuition cherchent à accroître d'autant plus la portée de l'implication des parties prenantes : ils se dirigent beaucoup plus vers des groupes de travail, que les autres décideurs. En définitive, ni les autres caractéristiques démographiques des décideurs, ni leur contexte organisationnel, ne permettent d'expliquer les variations perçues dans leur démarche participation « racontée ».

Tableau 3. Significativité des effets de quelques déterminants potentiels sur la participation

Relations testées	Nombre de parties prenantes ¹	Nombre d'activités impliquant les parties prenantes ¹	Portée visée par les techniques d'implication ^{2,3}
Contexte organisationnel			
Zone géographique ⁴	,643	,605	,521
Type de l'organisation ⁵	,416	,976	,463
Taille de l'unité	,390	,125	,110
Caractéristiques des décideurs			
Genre	,367	,356	1
Âge	,615	,807	,117
Expérience	,771	,514	,075
Éducation	,420	,999	,655
Formation	,987	,468	,268
Intuition (utilisation)	,032*	,095	,047*
Intuition (préférence)	,545	,935	,629

¹ Statistique du Kruskal-Wallis (*H*)

² Statistique du test exact de Fisher (*F*)

³ Portée = « 1 : au moins consultation ; 2 : au moins interaction ; 3 : au moins travail en commun »

⁴ Zone : nationale (Belgique, Canada, France, Royaume-Uni, Suisse), régionale (Europe), ou mondiale

⁵ Type : gouvernemental ou intergouvernemental

* $p < 0,05$

5. Discussion et conclusion

La présente recherche a permis de dresser le portrait des démarches dites participatives, telles que perçues et racontées par des décideurs responsables des politiques en matière de propriété intellectuelle des innovations biotechnologiques.

D'une part, les résultats ont permis de dégager les critères d'inclusion qui peuvent conditionner l'identité, et en un sens l'étendue, des parties prenantes impliquées lors de la prise de décision. Premièrement, les parties prenantes les plus fréquemment impliquées par les décideurs possèdent à la fois un caractère légitime et un pouvoir décisionnel. Ceci

confirme donc les travaux de Jamali (2008), qui concluent en effet que les décideurs considèrent principalement les parties prenantes qui exercent ces formes d'influence. Deuxièmement, et dans le même ordre d'idées, les parties prenantes jugées non légitimes sont souvent exclues : la tendance est de répondre aux éventuelles pressions subies de leur part, plutôt que de les impliquer d'une manière proactive durant le processus. Troisièmement, les parties prenantes dépendantes sont incluses sous certaines conditions : leur capacité à se faire connaître et leur capacité à former un groupe organisé. Ce critère de groupe organisé concerne certes les citoyens, mais peut également être appliqué aux entreprises. En effet, les résultats révèlent que la moitié des décideurs politiques tend à faire intervenir, non pas des entreprises individuelles, mais des associations représentatives de l'industrie concernée. Les démarches participatives dirigées vers des groupes d'acteurs sont notamment un moyen de diminuer les coûts, comparativement à celles dirigées vers des acteurs individuels. Le coût de la participation étant l'une des préoccupations des administrations publiques (Jardine et al., 2007), ce résultat n'est en soi que peu surprenant. Toutefois, le choix d'impliquer des associations n'est pas sans risque, étant donné que les intérêts pris en compte pourraient au final ne pas être suffisamment représentatifs.

D'autre part, trois démarches participatives ont été mises en évidence, celles-ci n'étant pas mutuellement exclusives et pouvant viser les consultations auprès des parties prenantes, les interactions avec elles et/ou les processus de travail en commun. Ces catégories correspondent à celles identifiées par Edelenbos et Klijn (2005) dans leur étude portant sur le développement de politiques aux Pays-Bas, à savoir : 1) des intéressés consultés, 2) des intéressés conseils, 3) des intéressés qui coproduisent la politique avec les autorités. D'une manière générale, la participation sous forme de consultations et d'interactions est recherchée avant même qu'une proposition de politique publique ne soit formulée. Également, par le biais de consultations, d'interactions, voire de groupes mixtes de travail, les parties prenantes sont souvent impliquées pour tester, ajuster, affiner une décision qui se profile. De ce fait, nombre de décideurs politiques combinent à la fois des approches dites interactives et traditionnelles, au sens d'Edelenbos et Klijn (2005). Au-delà de ces démarches participatives, de réels efforts sont menés pour « éduquer » les parties prenantes. Dans un domaine aussi controversé que la biotechnologie, les enjeux dépassent en effet le cadre des décisions en matière de propriété intellectuelle : il s'agit par exemple de minimiser les perceptions négatives quant aux nouvelles technologies elles-mêmes (Howlett & Migone, 2010).

Cette recherche a également permis d'introduire une réflexion quant aux déterminants de la participation. Les résultats montrent notamment que les décideurs les plus intuitifs tendent à

accroître d'autant plus le nombre de parties prenantes diversifiées dans leur démarche participative : ils chercheraient ainsi à multiplier les perspectives et points de vue. Toutefois, alors que Jamali (2008) montre que les organisations multinationales considèrent un nombre plus élevé de parties prenantes, le contexte organisationnel n'a pas été jugé déterminant dans la présente recherche. Ceci invite donc à investiguer de manière plus approfondie les déterminants des niveaux de participation.

En définitive, les décideurs doivent se questionner sur le contexte décisionnel et déterminer les niveaux et modalités appropriés de participation. En effet, deux constats se dégagent. D'une part, les « raccourcis » dont peuvent user les décideurs risquent de conduire à un manque de représentativité des intérêts pris en compte : ceux-ci concernent non seulement le choix de se diriger vers des groupes d'acteurs jugés représentatifs *a priori*, mais également le peu d'effort fourni pour identifier de nouveaux acteurs non connus *a priori*. D'autre part, il apparaît que les parties prenantes ne sont que rarement impliquées dès le début de processus, et ce, alors même qu'une certaine démocratisation de l'action publique soit aujourd'hui attendue (Thomassian, 2004) et bien qu'il soit généralement recommandé d'entamer le plus en amont possible des négociations avec les parties prenantes pour parvenir à une politique concluante (Bax, 2005). En effet, comme le précisent Green et Hunton-Clarke (2003), plus les parties prenantes sont impliquées tôt dans le processus décisionnel, plus d'idées et de connaissances pourront être partagées et considérées, et plus les objectifs conflictuels pourront être réconciliés.

Cette recherche a néanmoins des limites qu'il convient de mentionner. Premièrement, elle n'échappe aux limites inhérentes aux démarches expérimentales. Les décideurs politiques avaient la lourde tâche de raconter individuellement un processus fictif de décision collective, dans un temps imparti. Parmi les principales limites de ce type de méthodologies peuvent être citées : 1) le processus décisionnel mis en évidence lors d'une expérimentation peut s'avérer différent dans des situations réelles (Henderson et Nutt, 1980) ; 2) lors d'une expérimentation, les interactions entre les individus sont moins importantes qu'en situation réelle, voire inexistantes (Taylor, 1988) ; 3) la durée de participation des sujets est limitée (Lilien et *al.*, 2004). Néanmoins, l'approche suivie a favorisé un contexte décisionnel réaliste et deux choix méthodologiques ont permis de s'assurer de la validité externe : l'expérimentation a été réalisée auprès de praticiens expérimentés et le cas décisionnel simulé a été pré-testé auprès de quelques décideurs afin de s'assurer de sa pertinence par rapport aux situations réelles. Deuxièmement, d'autres dimensions et déterminants des démarches participatives seraient à prendre en considération. En particulier, le cadre d'analyse pourrait être agrémenté des

travaux sur le lobbying, ou encore, de ceux sur la recherche opérationnelle en lien avec les processus d'aide à la décision, de structuration de problèmes ou de modélisation en groupe.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ANDRIOF J., WADDOCK S. (2002), « Unfolding stakeholder engagement », in J. Andriof, S. Waddock, B. Husted, S. Sutherland Rahman (Eds.), *Unfolding Stakeholder Thinking*, Sheffield, UK, Greenleaf Publishing.
- ARNSTEIN S.R. (1969), « A ladder of citizen participation », *Journal of American Institute of Planners*, vol. 35, n°4, p. 216-224.
- ASHMOS D.P., DUCHON D., MCDANIEL R.R. (1998), « Participation in strategic decision making: the role of organizational predisposition and issue interpretation », *Decision Sciences*, vol. 29, n°1, p. 25-51.
- BAX C. (2005), « Cooperation and organization in decision making: a more decisive road safety policy? », *Canadian Journal of Administrative Sciences*, vol. 22, n° 1, p. 35-44.
- BEIERLE T.C. (2002), « The quality of stakeholder-based decisions », *Risk Analysis*, vol. 22, n° 4, p. 739-749.
- BUCHHOLZ R.A., ROSENTHAL S.B. (2005), « Toward a contemporary conceptual framework for stakeholder theory », *Journal of Business Ethics*, vol. 58, p. 137-148.
- CARROLL A.B. (1989), *Business and society: Ethics and stakeholder management*, Cincinnati, OH, South Western.
- CHAPET J-M. (2007), « Le système de gestion des collectivités territoriales : entre performance et délibération », *Politiques et Management Public*, vol. 25, n° 4, p. 1-19.
- CLARKSON M.B.E. (1994), *A risk-based model of stakeholder theory*, Toronto, The Centre for Corporate Social Performance and Ethics.
- CORIAT B., ORSI F. (2002), « Establishing a new intellectual property rights regime in the United States: origins, content and problems », *Research Policy*, vol. 31, p. 1491-1507.
- COSSETTE P. (2004). *L'organisation. Une perspective cognitiviste*, Laval, Les Presses de l'Université Laval.
- DESBOIS D. (2004), « Vers une appropriation privative du vivant ? », *Dossier « Biotechnologies ». Technologie de l'information, culture et société*, Hiver 2003-2004, Nouvelle Série numéro 90.
- DONALDSON T., PRESTON L.E. (1995), « The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications », *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 1, p. 65-91.

- EDELENBOS J., KLIJN E-H. (2005), « Managing stakeholder involvement in decision making: a comparative analysis of six interactive processes in the Netherlands », *Journal of Public Administration Research and Theory*, vol. 16, p. 417-446.
- ELBANNA S., CHILD J. (2007), « Influences on strategic decision effectiveness: development and test of an integrative model », *Strategic Management Journal*, vol. 28, p. 431-453.
- FOK M., VARELLA M. (2010), « Evolution des règles d'utilisation du soja transgénique au Brésil : une analyse par une approche systémique de la gouvernance », *Politiques et Management Public*, vol. 28, n° 2, p. 3-35.
- FREEMAN R.E. (1984), *Strategic management: A stakeholder approach*, Boston, Pitman.
- FREEMAN R.E., REED D.L. (1983), « Stockholders and stakeholders: a new perspective on corporate governance », *California Management Review*, vol. 25, n° 3, p. 88-106.
- GAUMONT-PRAT H. (2006), « Éthiques et inventions biotechnologiques », in IRPI Henri-Desbois, *La propriété intellectuelle en question(s). Regards croisés européens*, Litec LexisNexis.
- GOLD R., CASTLE D., CLOUTIER L.M., DAAR A.S., SMITH P.J. (2002), « Needed: models of biotechnology intellectual property », *Trends in biotechnology*, vol. 20, n° 8, p. 327-330.
- GREEN A.O., HUNTON-CLARKE L. (2003), « A typology of stakeholder participation for company environmental decision-making », *Business Strategy and the Environment*, vol. 12, n° 5, p. 292-299.
- HALL J.K., MARTIN J.C. (2005), « Disruptive technologies, stakeholders and the innovation value-added chain: a framework for evaluating radical technology development », *R&D Management*, vol. 35, n° 3, p. 273-284.
- HELPER L.R. (2003), « Intellectual property rights and the international treaty on plant genetic resources for food and agriculture », *American Society of International Law*, Proceedings of the Annual Meeting, p. 33-35.
- HENDERSON J.C., NUTT P.C. (1980), « The influence of decision style on decision making behavior », *Management Science*, vol. 26, n° 4, p. 371-386.
- HILGARTNER S. (2002), « Acceptable intellectual property », *Journal of Molecular Biology*, vol. 319, p. 943-946.
- HITT M., TYLER B. (1991), « Strategic decision models: integrating different perspectives », *Strategic Management Journal*, vol. 12, n° 5, p. 327-351.

- HOWLETT M., MIGONE A.R. (2010), « The Canadian biotechnology regulatory regime: the role of participation », *Technology in Society*, vol. 32, p. 280-287.
- JAMALI D. (2008), « A stakeholder approach to corporate social responsibility: a fresh perspective into theory and practice », *Journal of Business Ethics*, vol. 82, p. 213-231.
- JARDINE C.G, PREDY G., MACKENZIE A. (2007), « Stakeholder participation in investigating the health impacts from coal-fired power generating stations in Alberta, Canada », *Journal of Risk Research*, vol. 10, n° 5, p. 693-714.
- LATRIVE F. (2006), « La propriété intellectuelle : l'irruption du public », in IRPI Henri-Desbois, *La propriété intellectuelle en question(s). Regards croisés européens*, Litec LexisNexis.
- LILIE G.L., RANGASWAMY A., VAN BRUGGEN G.H., STARKE K. (2004), « DSS effectiveness in marketing resource allocation decisions: reality vs. perception », *Information Systems Research*, vol. 15, n° 3, p. 216-235.
- LUNDIN M. (2007), « When does cooperation improve public policy implementation? », *Policy Studies Journal*, vol. 35, n° 4, p. 629-652.
- MACKEAN G., THURSTON W. (1999), « A Canadian model of public participation in health care planning and decision making », in M. Stingl, D. Wilson (Eds.), *Efficiency vs equality: Health reform in Canada*, Halifax, Nova Scotia, Fernwood Books Ltd.
- MILES M.B., HUBERMAN A.M. (1994). *Qualitative data analysis*, Thousand Oaks, CA, Sage Publications, 2^{ème} édition.
- MITCHELL R.K., AGLE B.R., WOOD D.J. (1997), « Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts », *Academy of Management Review*, vol. 22, n° 4, p. 853-886.
- PAPADAKIS V.M., BARWISE P. (2002), « How much do CEOs and top managers matter in strategic decision-making? », *British Journal of Management*, vol. 13, p. 83-95.
- PAPADAKIS V.M., LIOUKAS S., CHAMBERS D. (1998), « Strategic decision-making processes: the role of management and context », *Strategic Management Journal*, vol. 19, n° 2, p. 115-147.
- SAVAGE G.T., NIX T.W., WHITEHEAD C.J., BLAIR J.D. (1991), « Strategies for assessing and managing organizational stakeholders », *Academy of Management Executive*, vol. 5, n°2, p. 61-75.
- SINCLAIR M., ASHKANASY N.M. (2005), « Intuition: myth or a decision-making tool? », *Management Learning*, vol. 36, n° 3, p. 353-370.

- TAYLOR L.A. (1988), « Affective responses within a complex decision-making task : the influence of “perceptually” ill-structured problems », *Decision Sciences*, vol. 19, n° 1, p. 39-54.
- THOMASSIAN M. (2004), « La concertation du public au niveau local : du monologique au dialogique. Le cas des projets de transport », *Management International*, vol. 9, n° 1, p. 99-116.
- VIDEIRA N., ANTUNES P., SANTOS R., LOBO G. (2006), « Public and stakeholder participation in European water policy : a critical review of project evaluation processes », *The Journal of European Policy*, vol. 16, n°1, p. 19-31.
- WALLY S., BAUM J.R. (1994), « Personal and structural determinants of the pace of strategic decision making », *Academy of Management Journal*, vol. 37, n° 4, p. 932-956.

ANNEXE A : LE GUIDE D'ENTRETIEN

1) Activités et démarche décisionnelle

a) Activités du processus

- Quelles sont les activités fondamentales réalisées pour développer une nouvelle politique (y compris les activités préalables) ; et par qui ?
- Quelles sont les activités fondamentales réalisées pour mettre en œuvre une nouvelle politique ; et par qui ?
- Existe-t-il des activités d'évaluation après la mise en œuvre de la politique ; si oui, comment et par qui ?

b) Démarche d'analyse

c) Démarche processuelle

2) Acteurs du processus

a) Décideurs et acteurs internes

b) Acteurs externes

- Quels sont les acteurs externes à prendre en considération et pourquoi ?
- Quand les différents acteurs externes sont-ils impliqués (lors de quelles activités) et comment (techniques employées) ?
- Quelles formes d'influence les différents acteurs externes peuvent-ils exercer ?
- Le processus de décision nécessite-t-il des négociations, des compromis ou toute autre activité diplomatique avec des acteurs externes ; si oui, avec qui et comment ?
- Le processus de décision implique-t-il un transfert d'information ; si oui, avec quels acteurs externes, pourquoi, quand et comment ?
- Quelles sont les parties prenantes non impliquées et pourquoi ?

** La présente recherche s'inscrivant dans une recherche à portée plus large, seules les parties du guide qui concernent les démarches participatives sont développées ci-dessus.*

ANNEXE B : LE SCRIPT DU CAS DECISIONNEL

Préambule

Le développement et la commercialisation des innovations biotechnologiques sont de plus en plus présents et ceci se traduit par le nombre croissant de brevets dans les secteurs pharmaceutiques et agricoles. D'une manière générale, il est reconnu que les droits de la propriété intellectuelle constituent un mécanisme juridique et de développement économique, qui fournit un incitatif nécessaire à l'innovation. Cependant, selon certains, des questions restent en suspens quant à l'application de la propriété intellectuelle au secteur de la biotechnologie et à ses effets sur des aspects tant juridiques, qu'économiques, managériaux et éthiques.

Mandat

Vous avez le mandat de développer et d'introduire de nouvelles politiques, afin d'améliorer la gestion de la propriété intellectuelle, en vue d'accroître les incitatifs à l'innovation biotechnologique et l'accès à la technologie dans les secteurs pharmaceutiques et/ou agricoles.

Question

Comment allez-vous procéder, en d'autres termes, quel processus décisionnel allez-vous suivre pour développer et implanter de nouvelles politiques?

Par exemple : Quelles seront les étapes indispensables ? Quelles personnes impliquerez-vous et pourquoi ? Quels acteurs essaieriez-vous de convaincre et comment ? Etc.

ANNEXE C : LA MESURE DU STYLE INTUITIF

Dimensions / items ¹	ACP ²		Alpha
	C1	C2	
<i>Degré de l'utilisation de l'intuition</i>			,646
1. Je n'ai jamais de sentiments vagues de malaise, qui précèdent des événements significatifs inattendus.	,733	,168	
2. Parfois quand je me réveille, j'ai la réponse à un problème qui me dérangeait.	,788	,159	
3. J'ai recours à mon intuition dans la résolution de mes problèmes d'affaires.	,768	-,293	
<i>Degré de préférence pour l'intuition</i>			,619
4. Je m'entends généralement mieux avec des personnes réalistes, plutôt qu'avec des personnes créatives.	-,062	,826	
5. Je préfère l'analyse prudente et minutieuse à l'intuition des autres, dès lors que leur opinion risque d'affecter le régime de la propriété intellectuelle des innovations biotechnologiques.	,166	,850	

¹ La question posée était « *En tant qu'individu et conseiller politique, comment évalueriez-vous les énoncés suivants ?* » (1 = tout à fait d'accord à 5 = pas du tout d'accord).

² Analyse en composantes principales, méthode de rotation Varimax : 2 composantes extraites pour chacune des échelles de mesure.