Les firmes transnationales et l'institution social-historique du changement climatique.

Mathias Lefèvre

▶ **To cite this version:**

Mathias Lefèvre. Les firmes transnationales et l'institution social-historique du changement climatique.. Economies et finances. Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS), 2007. Français. NNT : . tel-00169596

HAL Id: tel-00169596
https://pastel.hal.science/tel-00169596

Submitted on 4 Sep 2007

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.

ECOLE DES HAUTES ETUDES EN SCIENCES SOCIALES

THESE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'EHESS

Spécialité : *Economie de l'environnement*

Mathias LEFEVRE

LES FIRMES TRANSNATIONALES ET L'INSTITUTION SOCIAL-HISTORIQUE DU CHANGEMENT CLIMATIQUE

Thèse dirigée par Jean-Charles HOURCADE

Présentée et soutenue publiquement
le 18 juin 2007

Jury :

J.-C. HOURCADE, Directeur d'études à l'EHESS	Directeur de thèse
M. DAMIAN, Professeur à l'Univ. Pierre Mendès-France, Grenoble	Rapporteur
T. TAZDAIT, Chargé de recherches au CNRS	Rapporteur
C. AUBERTIN, Directrice de recherches à l'IRD	Examinatrice
D. COMPAGNON, Professeur à l'IEP de Bordeaux	Examinateur
F.-D. VIVIEN, Maître de conf. à l'Univ. de Reims Champagne-Ardenne	Examinateur

Nous avons mis la main sur toute chose
et nous croyons donc que tout est là.

Elias Canetti

Remerciements

La thèse est une épreuve difficile, de longue haleine et qui ne laisse pas intact. C'est un travail que l'on mène normalement seul du début à la fin, mais, bien évidemment, que l'on ne saurait réaliser dans l'isolement. Jamais je n'aurais pu commencer, poursuivre et conduire à son terme ce travail, sans la participation des personnes et des institutions suivantes.

Je remercie Catherine Aubertin, de l'Institut de recherche pour le développement (IRD) à Orléans. Mon intérêt pour la « construction sociale des problèmes d'environnement globaux » est né de notre rencontre, l'année du DEA. Je lui suis notamment beaucoup reconnaissant de la confiance qu'elle m'a accordée au départ et jusqu'à aujourd'hui, comme de celle qu'elle a contribué à m'inspirer pendant la thèse.

Je remercie Jean-Charles Hourcade, du Centre international de recherches sur l'environnement et le développement (CIRED) à Nogent-sur-Marne, pour l'accueil, en cours de route, au sein de cette importante unité de recherche dont il a la direction.

Je remercie les chercheurs, jeunes et moins jeunes, du CIRED et du Centre IRD d'Orléans. Merci, en particulier, à Catherine Boemare (du premier) et à Valérie Boisvert (du second) pour leurs conseils avisés. Je remercie également le personnel administratif, au secrétariat et à la documentation, qui, dans chacun des centres, permet l'activité.

Je remercie Franck-Dominique Vivien, de l'Université de Reims Champagne-Ardenne. Pour sa présence, ses lumières et ses encouragements, pendant toute la durée de la thèse.

Je remercie Antoine Bonduelle, l'association Débat sur l'énergie et les tensions environnementales (DETENTE) et le regretté Institut d'évaluation des stratégies sur l'énergie et l'environnement (INESTENE), grâce à qui et auxquels j'ai pu m'engager en thèse, la menant ainsi au début, tant que faire se pouvait, parallèlement à mon travail à ses côtés, en leur sein. Je le remercie également de m'avoir mis en relation avec le Réseau Action Climat-France (RAC-F), qu'il a participé à fonder et dont il a été le président pendant plusieurs années. Je remercie alors le RAC-F (notamment Raphaëlle Gauthier et Philippe Quirion) de m'avoir permis de voir par deux fois, en 2002, à quoi peut ressembler une session de négociation internationale relative au problème du changement climatique.

Je remercie l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), pour son soutien financier. Merci, par ailleurs, à Stéphanie Monjon.

Pour avoir lu tout ou partie de mon texte et pour leurs très précieux commentaires, je remercie chaleureusement Michel Barrillon, Benjamin Denis et, à nouveau, Franck-Dominique Vivien.

Merci à la librairie Les Temps Modernes à Orléans. Longue vie à ce lieu unique.

Je remercie mes amis et amies. Je tiens à leur dire combien leurs mots, en particulier dans les moments les plus durs, ont été réconfortants.

Enfin, *last but not least*, je remercie ma famille. Mes parents, mes grands-mères et mes tantes, en France et en Suède, et mes sœurs Jessica, Charlotte et Béatrice. La distance n'a empêché de vous sentir proches.

Résumé en français

Notre thèse porte sur les firmes transnationales dont les activités sont mises en cause dans le problème du changement climatique. Elle traite de leurs actions relativement au processus politique engagé par les Etats au début des années 1990 et de leur influence sur la définition des solutions à apporter au problème. Plus précisément, dans le cadre d'une réflexion plus large sur l'institution social-historique du problème – le fait qu'il est institué, moyennant l'imaginaire, dans et par des sociétés particulières, à un moment donné de leur histoire et pour un certain temps –, et considérant la période allant de 1989 à 2001, nous avons voulu élucider deux choses. D'une part, *pourquoi*, *pour* (ou *contre*) *quoi* et *comment* ces firmes ont agi (la cause, la fin et la teneur de leurs actions) par rapport au processus politique. D'autre part, dans quelle mesure ces actions (faisant valoir un certain « pouvoir relationnel »), mais aussi le seul fait qu'elles existaient (situation dont elles tirent un « pouvoir institutionnel »), ont eu des effets sur ce processus et, plus particulièrement, sur la définition des solutions. Le choix d'analyser ces acteurs « non-étatiques » majeurs a résulté de deux motivations entremêlées. Celle, principale, de démontrer la nécessité de tenir compte de ces grandes firmes (en sus des Etats, des institutions interétatiques et d'autres acteurs non-étatiques) pour pouvoir comprendre l'évolution du processus politique, et ainsi de remédier au défaut d'études sur le sujet. Par ailleurs, celle de contribuer, en filigrane, à la compréhension de la façon dont le capitalisme, en tant que régime social (type spécifique d'institution de la société) ne pouvant exister que dans et par l'entreprise, affronte ce problème qui, plus que tout autre problème écologique, le met profondément en question, c'est-à-dire le menace.

Titre en anglais

The Transnational Corporations and the Social-Historical Institution of Climate Change.

Résumé en anglais

Our thesis relates to the transnational corporations whose activities are blamed in the climate change problem. It deals with their actions in relation to the political process engaged by the states at the beginning of the 1990s, and with their influence on the definition of the solutions to be brought to the problem. More precisely, as part of a broader reflection on the social-historical institution of the problem – the fact that it is instituted, by means of the imaginary, in and by particular societies, at a certain moment of their history and for a certain time – and considering the period extending from 1989 to 2001, we wanted to elucidate two things. On the one hand, *why*, *for* (or *against*) *what* and *how* did these corporations act (i.e. the cause, the aim and the content of their actions) in relation to the political process. And, on the other hand, up to what point these actions (making the most of a « relational power »), but also the sole fact that the studied corporations exist (a situation from which they derive an « institutional power »), had effects on the process and, more especially, on the definition of the solutions. The choice of analysing these major « non-state » actors arised from two intermingled motivations. The main motivation was to demonstrate the need to take into account these large firms (in addition to the states, the interstate institutions and the other non-state actors) to be able to understand the evolution of the political process, and thus to remedy at the lack of studies on the subject. The other motivation was to contribute, more in filigree, at the comprehension of the way capitalism – understood as a « social regime » (i.e. a specific type of institution of the society) that can exist only in and by the corporation – face this problem which, more than any other ecological problem, deeply questions it, that means threatens it.

Mots-clés en français

Firmes transnationales ; changement climatique ; institution social-historique d'un problème écologique ; Etats ; acteurs non-étatiques ; réglementation ; action politique d'entreprise ; pouvoir ; influence ; capitalisme.

Mots-clés en anglais

Transnational corporations ; climate change ; social-historical institution of an ecological problem ; states ; non-state actors ; regulation ; corporate political action ; power ; influence ; capitalism.

Unités de rattachement

La thèse a été réalisée au sein de deux centres de recherche :

Sous la direction de Jean-Charles Hourcade

au Centre international de recherches sur l'environnement et le développement (CIRED)
EHESS-CNRS (UMR N° 8568)
Jardin Tropical – 45 bis, avenue de la Belle Gabrielle
94 736 Nogent-sur-Marne Cedex
France

Sous la direction de Catherine Aubertin

à l'Institut de recherche pour le développement (IRD)
Centre IRD d'Orléans
Technoparc – 5, rue du Carbone
45072 Orléans cedex 2
France

Table des matières

Remerciements……. 5
Résumés et mots-clés……... 7
Table des matières…… 9
Table des encadrés, tables, tableaux et figures…… 13

Introduction générale…… 15

I. Problématique et hypothèse……. 17
II. Une approche théorique hybride……. 19
II.1. L'institution social-historique d'un problème écologique……. 20
II.2. L'appréhension de l'action étatique……... 25
II.3. La réglementation environnementale……. 26
II.4. Les firmes transnationales……..… 26
II.5. Les firmes en tant qu'acteurs politiques…… 26
III. Des définitions préalables…….. 28
III.1. Politique…… 29
III.2. Pouvoir…….. 30
III.3. Capitalisme……... 35
Définir le capitalisme avec Immanuel Wallerstein et Michel Beaud…….. 35
Définir le capitalisme avec Cornélius Castoriadis……. 38
IV. L'organisation de l'argument……. 46

PREMIERE PARTIE : L'INSTITUTION SOCIAL-HISTORIQUE DU PROBLEME DU CHANGEMENT CLIMATIQUE……... 51

Chapitre 1 : La naissance du problème du changement climatique……. 53

Section I. L'élaboration cognitive du changement climatique……. 56

I.1. Les premières théorisations……... 56
I.2. La coopération internationale dans le domaine météorologique……... 58
I.3. L'accord minimal des scientifiques sur l'hypothèse d'un changement climatique anthropogénique……... 60

Section II. La politisation de la question du changement climatique……... 67

II.1. De Villach (1985) à Toronto (1988)……. 67
II.2. De Toronto (1988) à Rio de Janeiro (1992)……. 72

Chapitre 2 : La constitution de la réponse politique au problème du changement climatique : histoire des négociations interétatiques, de Rio de Janeiro (1992) à Marrakech (2001)……... 83

Section I. Le processus politique de Rio de Janeiro (1992) à Kyoto (1997) : l'adoption historique d'un mode particulier de réglementation……... 91

I.1. Les alliances interétatiques de négociation…… 91
I.1.1. L'Union européenne……. 92
I.1.2. Le JUS(S)CA(N)NZ……. 94
I.1.3. La Russie, les pays de l'ex-URSS et d'Europe centrale et orientale…… 99
I.1.4. Le Groupe des 77……. 100
I.1.5. L'OPEP…… 103
I.1.6. L'APEI……. 104
I.2. La Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques…… 105
I.3. Après Rio, avant Berlin, la négociation se poursuivit au sein du CIN…….. 108
I.4. La CdP1 et le « mandat de Berlin » …….. 111
I.5. Le mandat de Berlin confirma la voie des quotas…….. 111
I.6. Les discussions précédant Kyoto……... 114

Section II. Le processus politique de Kyoto (1997) à Marrakech (2001) :
les « mécanismes de flexibilité » au cœur des débats…….. 121

II.1. Le Protocole de Kyoto…….. 121
II.1.1. Les engagements quantifiés…… 121
II.1.2. Les politiques et mesures…… 125
II.1.3. Les « puits de carbone » ……. 126
II.1.4. Les « mécanismes de flexibilité » …….. 127
a) Le commerce international de droits d'émission (CIDE)……... 129
b) L'application conjointe (AC) ……. 131
c) Le mécanisme pour un développement « propre » (MDP)……. 135
II.1.5. Les pays du Sud…….. 136
II.2. La négociation interétatique après Kyoto : les Accords de Bonn-Marrakech…….. 137
II.2.1. Le Plan d'action de Buenos Aires……... 138
II.2.2. L'échec de La Haye……..……... 140
II.2.3. Le retrait des Etats-Unis du Protocole de Kyoto……. 143
II.2.4. Les Accords de Bonn-Marrakech…… 146

SECONDE PARTIE : LES FIRMES TRANSNATIONALES ET LE PROBLEME DU CHANGEMENT CLIMATIQUE……..… 155

Introduction : Le problème du changement climatique et les acteurs non-étatiques…….. 157

L'échelon mondial et le système interétatique……. 157
Le système interétatique et les réglementations internationales……..…… 158
Les Etats, les réglementations internationales et les acteurs « non-étatiques »…..…… 159
Le problème du changement climatique et les acteurs non-étatiques…..…… 162
Le problème du changement climatique et les ONG environnementales…..……... 163
Le problème du changement climatique et les firmes transnationales…….……... 167

Chapitre 3 : Les firmes transnationales, des acteurs économiques *et* politiques majeurs…… 169

Section I. Les firmes transnationales et le domaine économique……. 170

I.1. L'entreprise, l'institution nucléaire et germinale du capitalisme…….. 170
I.2. L'Etat, le marché, l'entreprise et le capitalisme…… 178
I.3. Les firmes transnationales…… 180
I.3.1. Des entreprises en concurrence sur un marché national……... 180

I.3.2. La « transnationalisation » de la firme…… 184
a) Les principaux schémas de transnationalisation…… 185
b) L'organisation des firmes transnationales……... 188
i. Une organisation internalisée des flux……... 188
ii. Les flux et leurs supports techniques…… 189
iii. Une organisation gérée et dirigée par une bureaucratie……... 190
iv. De l'organisation verticalement intégrée à l'organisation désintégrée…… 190
I.3.3. L'IDE, vecteur et mesure de la transnationalisation…… 192
a) L'orientation géographique des flux d'IDE : une forte polarisation spatiale…….. 193
b) La répartition sectorielle des flux d'IDE : le poids permanent de l'industrie……. 198
I.4. Le pouvoir institutionnel des firmes transnationales……. 205
I.4.1. Leur envergure sectorielle…… 206
I.4.2. Leur taille……. 206
I.4.3. Leur nature transfrontalière…….. 207
I.4.4. Leur influence sur l'orientation de la production et du changement technique... 210

Section II. Les firmes transnationales et le domaine politique……. 213

II.1. Les firmes transnationales en tant qu'acteurs politiques…….. 213
II.1.1. Les raisons d'agir…… 214
a) Pour obtenir un cadre juridique plus permissif……... 214
b) Contre l'extension de la contrainte……. 216
II.1.2. Les modes d'action……. 218
a) Une firme peut agir seule…… 218
b) Une firme peut agir avec d'autres……... 221
II.2. Un exemple d'action politique : les transnationales et l'Acte unique européen….. 225
II.2.1. La Table Ronde des industriels européens et le projet de l'Acte unique…… 226
II.2.2. Discerner l'influence des firmes transnationales…… 231

Chapitre 4 : Les firmes transnationales et le problème du changement climatique : l'interférence entre leurs activités centrales et l'action des Etats…… 237

Section I. Un problème qui menace le capitalisme : sociétés, industries et firmes transnationales…….. 244

I.1. Ce que cela signifie de mettre en cause les émissions de gaz à effet de serre…….... 244
I.2. Les industries que le problème concerne……... 246
I.3. En quoi cela implique-t-il les firmes transnationales ? ……. 247

Section II. Positions et actions des firmes transnationales relativement au problème du changement climatique……. 250

II.1. Les actions des firmes transnationales en vue de contrecarrer l'idée d'une réglementation des émissions de gaz à effet de serre……... 255
II.1.1. Agir pour dé-problématiser : contredire les *claims-makers*…… 255
II.1.2. Agir pour éviter le cadrage contraignant : combattre les propositions des Etats……... 262
a) Le réflexe anti-taxation : deux exemples…… 263
i. La proposition américaine de « taxe BTU » ……. 264
ii. La proposition européenne de taxe mixte CO_2/énergie…… 265
b) Insister sur les conséquences économiques de la prévention du péril climatique.. 271
II.2. Les actions des firmes transnationales en vue de contribuer à la détermination des « solutions » à retenir/retenues…….. 276

II.2.1. User d'associations marchandes adéquates……. 279
II.2.2. L'« écologisme d'entreprise » : inscrire la considération écologique au cœur de l'entreprise ? ……. 285
II.2.3. Agir pour déterminer les « solutions »…… 292
a) Les préférences des firmes transnationales……. 293
i. La technique plutôt que la norme politique……... 293
ii. Le volontariat plutôt que la réglementation…….. 296
iii. Le principe des « mécanismes de flexibilité » plutôt que celui de la taxation… 297
b) Les démarches volontaires des firmes transnationales……... 301
i. L'adoption d'objectifs de réduction des émissions…… 301
ii. La mise en œuvre de projets-pilotes relatifs à l'AC et/ou au MDP…….. 303
iii. Le commerce de réductions d'émissions……. 306
iv. Les recherches sur le *management* du carbone industriel…… 308

Section III. Les effets de l'interférence…… 310

III.1. Retour sur les actions des firmes transnationales…… 310
III.2. Discerner l'influence des firmes transnationales…… 313
III.2.1. De l'influence et de son constat……. 314
III.2.2. Les effets des démarches actives d'influence des firmes…….. 315
a) La Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques……. 315
b) Le Protocole de Kyoto…… 318
c) Le retrait des Etats-Unis du Protocole de Kyoto……. 320
d) Les Accords de Bonn-Marrakech……..… 321
III.2.3. L'influence du fait du pouvoir institutionnel……. 324
a) Retour sur le pouvoir institutionnel des firmes transnationales…….. 325
i. Le pouvoir institutionnel des firmes transnationales « en général »…….. 325
ii. Les pouvoirs institutionnels de certaines firmes……... 326
b) Les effets dérivés du pouvoir institutionnel des firmes…….. 326
i. Les politiques contradictoires des Etats……. 327
ii. L'« économicisation » et la « privatisation » de la réglementation…….. 328

Conclusion……..…. 333

Annexe : Les 100 plus grandes firmes transnationales « non-financières » (en 1990 et en 2000)…… 339
Liste des acronymes et abréviations utilisés…… 345
Bibliographie…… 349

Table des encadrés, tables, tableaux et figures

Encadrés :

Encadré 1.– Qu'est-ce que l'effet de serre ?..... 57
Encadré 2.– Les « mécanismes de flexibilité » du Protocole de Kyoto..... 128
Encadré 3.– Les rivaux oligopolistiques dans quelques industries (en 2000)..... 202
Encadré 4.– L'écologie industrielle..... 290
Encadré 5.– Le *management* du carbone industriel..... 295

Tables :

Table A.– Contributions historiques à la formation du problème du changement climatique..... 81
Table B.– Chronologie de la négociation internationale sur le changement climatique, de Rio de Janeiro (1992) à Marrakech (2001)..... 154

Tableaux :

Tableau 1.– Emissions du JUSSCANZ en 1990..... 96
Tableau 2.– Les gaz à effet de serre du Protocole de Kyoto..... 123
Tableau 3.– Les engagements quantifiés des pays de l'annexe B..... 124
Tableau 4.– Le partage de la charge au sein de la « bulle européenne »..... 125
Tableau 5.– Statut des « mécanismes de flexibilité » d'après les Accords de Bonn-Marrakech..... 152
Tableau 6.– Stock des investissements directs à l'étranger, 1914-1995..... 194
Tableau 7.– Stock d'investissements directs à l'étranger par régions et pour les principaux pays (en 1990, 2000 et 2004)..... 195
Tableau 8.– Répartition sectorielle du stock mondial d'IDE, 1970-1999..... 200
Tableau 9.– Les industries des 100 firmes transnationales les plus importantes (en 1990, 1995 et 2000)..... 201
Tableau 10.– Nombre de firmes des industries de l'automobile, du pétrole et des biens d'équipement parmi les 25 plus grandes firmes transnationales (en 1990, 2000 et 2003)..... 202
Tableau 11.– Dates de fondation de quelques grandes firmes transnationales dans les industries de l'automobile, du pétrole, des biens d'équipement et de la chimie-pharmacie..... 202
Tableau 12.– Quelques engagements quantifiés de firmes transnationales..... 302

Figures :

Figure 1.– Stocks d'IDE dans la Triade et pays « dominés » par la Triade (en 1999)... 197

Introduction générale

De toutes les nuisances que génèrent les sociétés capitalistes, l'accumulation atmosphérique de gaz à effet de serre représente sans doute celle qui compromet le plus fortement l'avenir de l'humanité. Tout au moins, elle pourrait provoquer divers processus susceptibles de mettre en péril de nombreuses sociétés humaines. En effet, la multiplication et l'intensification d'événements climatiques extrêmes (inondations, sécheresses, tempêtes, etc.), la raréfaction de l'eau douce et des denrées alimentaires, la recrudescence de certaines maladies à vecteur (paludisme, choléra, etc.) ou encore l'élévation du niveau des mers, sont quelques-unes des conséquences négatives possibles d'un bouleversement du système climatique.

Sans qu'elles puissent s'en douter, les sociétés capitalistes, des sociétés industrielles et urbaines, auraient ainsi entrepris une action sur ce système, qui, si elle n'est pas interrompue, pourrait avoir des répercussions incommensurables, dont certaines fatales. Dès lors, ces sociétés seraient devenues « co-productrices » du climat global.

Le supposé péril climatique est donc « anthropogénique ». Cependant, la majorité des individus qui, quotidiennement, contribueraient à sa formation, n'en sont pas conscients, ni ne voient clairement les conséquences de leurs actes. L'accumulation atmosphérique des gaz à effet de serre et ses effets demeurent invisibles pour celles et ceux qui ne sont pas chargés de les étudier. C'est-à-dire que, non seulement ladite accumulation de gaz, mais aussi ses conséquences ne sont pas perceptibles ni reconnaissables par le profane en tant que telles. Seule l'interprétation scientifique des faits permet d'en évaluer le caractère anthropogénique. Dans la limite de ses capacités, seul le scientifique peut savoir et dire ce qui se passe. La supposition d'un péril climatique est née de l'intérêt de ce type d'individu pour l'étude du système climatique. Autrement dit, ce « péril invisible » [Kandel, 1994] – invisible pour le profane et invisible parce qu'*à venir* et donc sans effets vraiment visibles pour le moment – est d'abord une élaboration cognitive.

Toutefois, les connaissances des scientifiques sont très incomplètes. D'importantes incertitudes demeurent, notamment sur les relations de causalités en jeu et le rôle de certains éléments du climat tels que la vapeur d'eau, les nuages et les océans. Cela complique sérieusement la détermination précise – quoi, comment, quand et où exactement ? – des conséquences à la fois climatiques, biologiques et physico-chimiques (pour ne rien dire de celles économiques et, plus largement, sociales) de l'accumulation atmosphérique des gaz à effet de serre. Cette évaluation est d'autant plus ardue à mener et

ses résultats d'autant plus fragiles que les effets dépendent non seulement des quantités de gaz qui ont été émises dans le passé et de celles qui le sont aujourd'hui, mais aussi de celles qui le seront à l'avenir, dont, par définition, on ne peut que supputer l'évolution.

Le principal fait dont les scientifiques sont sûrs depuis au moins vingt ans, c'est que la concentration de gaz à effet de serre dans l'atmosphère a nettement augmenté au cours du XX^{e} siècle et que cette augmentation, plus particulièrement celle de la concentration de gaz carbonique (CO_2), est parfaitement corrélée à la consommation de combustibles fossiles. Cet énoncé est l'énoncé problématique, celui qui est au fondement du problème. Il est celui à partir duquel des acteurs sociaux, dont des scientifiques, ont cherché, par leurs questionnements, leurs craintes puis leurs réclamations, à faire de la situation écologique, telle qu'ils l'appréhendaient et en imaginaient le futur, une situation socialement problématique, c'est-à-dire nécessitant notamment une prise en compte par les autorités politiques au sein de chaque société. Le présumé processus de changement climatique global anthropogénique n'est un « problème » que parce qu'il est socialement considéré comme tel : par tout ou partie de la société, dans toutes ou certaines sociétés humaines, à un moment donné de leur histoire respective.

En effet, un problème « écologique » ou « d'environnement » n'existe pas en soi. Il n'existe qu'à condition que des individus se représentent un fait social (un mode de déplacement, une activité industrielle, une pratique agricole, etc., voire, plus largement, un mode de vie) comme étant, selon eux, nuisible et donc problématique, et agissent pour propager cette représentation. C'est là une condition de base, qui participe de la « problématisation ». Une autre condition pour que le problème existe est que les individus qui exercent le pouvoir explicite[1] dans la société (qui, dans certains cas, peuvent cependant être les mêmes que les premiers) tiennent compte du caractère problématique du fait social donné et mettent en place un processus de décision de ce qui est à faire et à ne pas faire à son égard. D'autres individus qui, pour diverses raisons (notamment parce qu'ils risqueraient d'en pâtir), s'opposent à cette perspective d'action, se mobilisent. Pour tous les acteurs sociaux impliqués, ce qui importe est la définition des termes du problème : que se passe-t-il ? Qu'est-ce qui est en cause ? Quelle est la gravité de la situation ? Quels sont les préjudices ? Qui sont les victimes ? Qui est responsable ? Quelles solutions envisager ? Et comment les mettre en œuvre ? Cette définition est généralement l'objet de controverses et de conflits qui sont d'autant plus intenses et durables que les enjeux sont importants et que les incertitudes caractérisant la situation sont grandes.

C'est ainsi qu'un problème écologique se construit – ou, plus exactement, qu'il est *institué*. Comme tout problème social, un problème écologique est « social-historiquement »[2] institué : il l'est, moyennant l'imaginaire, par tout ou partie de la société, dans une ou plusieurs sociétés, à un moment donné de son ou de leur histoire et pour un certain temps. Comme tout problème social, un problème écologique a donc une histoire.

[1] Nous expliquons plus loin ce que nous entendons par « pouvoir explicite ».
[2] Nous expliquons plus loin ce que nous entendons par « social-historique ».

Du moins, il doit être possible de reconstituer certains faits et certains enchaînements de causation ayant participé/participant de son institution.

Un problème écologique a une certaine durée. Il n'en demeure un que si sa publicité est entretenue et s'il fait toujours l'objet d'une définition sociale. Il perdure s'il n'a pas été résolu, donc si la nuisance perdure et qu'elle continue d'être jugée digne d'intérêt par les individus qui l'ont problématisée au départ *et* par ceux qui exercent le pouvoir explicite (même si ceux-ci s'arrangent en même temps pour ne pas lui apporter de solution définitive).

Les problèmes écologiques dits « globaux » ou « planétaires », comme celui ayant trait à l'émission de gaz à effet de serre – que nous désignerons comme le « problème du changement climatique » – ou ceux relatifs à l'érosion de la diversité biologique et à l'amincissement de la couche d'ozone stratosphérique, sont alors caractérisés par une certaine précarité. Celle-ci tient au fait que, dans chaque cas, le fait problématique n'est nullement manifeste. L'institution de ces périls invisibles, davantage que celle de la plupart des problèmes écologiques, repose fondamentalement sur la révélation scientifique de la nuisance et son imagination. Tous les individus qui se mobilisent n'ont pas *vu* ce qui, dans chaque cas, est investi d'un sens problématique. Ils se le représentent. Même les scientifiques qui, par leurs mesures, le révèlent, se le représentent et en imaginent alors – la théorie relève de l'imagination – les effets. « *La représentation* », a écrit Cornélius Castoriadis, « *n'est pas décalque du spectacle du monde, elle est ce dans et par quoi se lève, à partir d'un moment, un monde* » [1999a, p. 482]. L'accumulation de gaz à effet de serre dans l'atmosphère n'est certes pas une pure vue de l'esprit, mais elle n'existe pour les individus *que* parce qu'ils la pensent. Et elle n'est une nuisance, et donc elle n'est problématique, que pour ceux qui en imaginent les conséquences négatives potentielles. C'est alors à partir de ce qu'ils se représentent et de la signification qu'ils donnent nécessairement à ce qu'ils pensent qui se passe, que ceux-ci agissent, font ce qu'ils font et disent ce qu'ils disent, et que le problème se constitue, qu'il prend forme.

I. Problématique et hypothèse

C'est ainsi que nous comprenons le problème du changement climatique, en tant qu'il est institué social-historiquement. Cette institution est notre cadre général d'intelligibilité des faits. Vouloir l'élucider, la « tirer au clair », requiert de poser notamment les questions suivantes : comment et pourquoi le problème est-il né ? Qui en revendique l'existence et qui la conteste ? Comment et par qui est-il défini ? – et notamment : qu'est-ce qui est effectivement mis en question et par qui ? Et quels modes de résolution du problème sont proposés, considérés, retenus et, en fin de compte, mis en œuvre, et, à chaque fois, par qui le sont-ils et pourquoi tel ou tel mode plutôt qu'un autre ? – comment cette définition évolue-t-elle dans le temps et en fonction de quoi et/ou de qui ? Et comment les sociétés où

le problème est institué sont-elles altérées par sa formation ? Il s'agit donc d'une tâche immense et complexe.

Par ailleurs, et à partir de ce cadre général d'intelligibilité des faits, nous comprenons le problème du changement climatique comme représentant une menace pour le capitalisme en tant que « régime social », c'est-à-dire type spécifique d'institution de la société[3]. Selon nous, sa formation met fondamentalement en question ce régime.

Par notre thèse, nous entendons alors contribuer non seulement à l'élucidation de l'institution social-historique du problème, en nous concentrant plus particulièrement sur la question de la définition des solutions à y apporter, mais aussi à son analyse en tant qu'il est l'une des plus importantes expressions de la crise écologique du capitalisme.

Elle porte sur les acteurs sociaux dont les activités sont mises en cause dans le problème et qui ont agi par rapport à sa formation et au processus politique engagé afin de stopper ou, au moins, atténuer la nuisance. Ces acteurs sont essentiellement des entreprises, autrement dit les institutions cardinales du capitalisme, dans et par lesquelles il existe. Plus précisément, nous nous sommes intéressé à de grandes firmes « transnationales », parce qu'elles sont, après examen, les principales entreprises à avoir effectivement agi. On trouve une importante raison à cela dans une étude réalisée par un organisme aujourd'hui disparu, le Centre des Nations unies sur les firmes transnationales (CNUFT), datant du début des années quatre-vingt-dix [UNCTC, 1992]. Selon le CNUFT, à ce moment-là, les émissions de CO_2 (pour ne considérer que ce gaz) attribuées aux activités et à l'utilisation des produits des transnationales opérant dans les industries du pétrole, de l'automobile, de la chimie, de l'électricité, du ciment ou encore de l'acier, représentaient près de 50 % du total alors émis (du moins, du total comptabilisé). La problématisation de la question du changement climatique constitue une profonde contestation de ces entreprises – les procès de production qu'elles mettent en œuvre, les produits qu'elles vendent *et* la façon même dont elles sont organisées – et, en particulier, des plus importantes d'entre elles, c'est-à-dire celles qui produisent et vendent des moyens de transport et des combustibles fossiles.

En étudiant ces entreprises, nous avons principalement voulu comprendre deux choses : d'une part, *pourquoi*, *pour* (ou *contre*) *quoi* et *comment* elles ont agi, autrement dit la cause, la fin et la teneur de leurs actions, au cours de la décennie quatre-vingt-dix ; d'autre part, dans quelle mesure ces actions, mais aussi le seul fait qu'elles existaient, ont eu des effets sur le processus politique et, plus particulièrement, sur la définition des solutions à apporter au problème.

Trois constats nous ont invité à poser ce double questionnement.

Le premier est que le processus politique, bien qu'encadré par ceux qui, dans un grand nombre de sociétés aujourd'hui, exercent le pouvoir explicite, à savoir les Etats, semble également façonné par une pluralité d'autres agents, inter-étatiques et « non-étatiques ». En particulier, ces derniers (des scientifiques, des organisations écologistes, des entreprises, etc.) prennent part ou cherchent à prendre part au processus, parce que son existence et son

[3] Nous précisons ci-après ce que nous entendons par « institution », « capitalisme » et « régime social ».

orientation leur importent. Notamment, les diverses entreprises dont les activités sont mises en cause sont préoccupées, non pas tellement par les conséquences actuelles et à venir de leurs rejets gazeux, mais par leur contestation et le risque de pâtir des décisions des Etats.

Le deuxième constat, qui suit le premier, est que ces firmes (que nous dirons « contestées ») et, plus particulièrement, les grandes transnationales, semblent avoir été plutôt préservées d'une réelle contrainte, de sorte qu'elles participent toujours à la génération de la nuisance. Pourquoi en est-il ainsi ? Comment expliquer que leurs activités demeurent non ou faiblement réglementées alors qu'elles continuent de contribuer notablement à l'accumulation atmosphérique des gaz à effet de serre ?

Cela nous a conduit à notre troisième constat : jusqu'à maintenant, peu d'études ont été menées pour tenter d'élucider les actions de ces acteurs relativement au processus politique, et leurs effets. Leur *rôle politique* et leur *influence* paraissent ne pas avoir beaucoup intéressé les chercheurs qui, en économie, en politologie, en droit ou encore en sociologie, étudient ledit processus. Le fait que la plupart réfléchit dans le cadre d'un paradigme centré sur les Etats et leurs interrelations, qui donc ne prend pas en compte les acteurs non-étatiques ou seulement à la marge, explique partiellement, sinon entièrement, cette négligence.

Les premières analyses des actions politiques et de l'influence des acteurs marchands (dont ceux transnationaux) relativement au problème du changement climatique ont été conduites essentiellement par des chercheurs en gestion et en politologie. Elles datent de la fin des années quatre-vingt-dix. Depuis, il y a bien eu quelques autres travaux empiriques et théoriques, mais, au total, on ne peut dire qu'ils abondent. Autrement dit, il s'agit d'un thème de recherche encore relativement délaissé, dont les économistes se préoccupent peu, en particulier en France.

Nous nous sommes intéressé aux firmes transnationales pour lesquelles la conduite des Etats venait interférer avec leurs activités centrales, partant de l'hypothèse que tenir compte de leurs actions – et, avant toute action, de leur existence même – importait pour la compréhension de l'évolution du processus politique et de ce qui a déterminé la forme des solutions finalement envisagées pour parer au péril. Nous pensions ainsi, et avons voulu démontrer, qu'il n'est pas possible de vraiment comprendre l'adoption de ces prétendues « solutions » sans nous pencher sur les faits historiques et en négligeant le rôle des acteurs non-étatiques, surtout celui de ces grandes entreprises. En les étudiant, notre volonté seconde était également, en filigrane, de contribuer à la compréhension de la façon dont le capitalisme affronte le problème.

II. Une approche théorique hybride

Notre étude a requis que nous considérions plusieurs points de vue théoriques. Face à la réalité que nous voulions élucider, nous ne pouvions en effet nous contenter du regard

habituel de l'économiste, auquel, par notre formation, nous étions le plus accoutumé. Une des raisons à cela est que, si la théorie économique a beaucoup à dire sur les entreprises transnationales, elle est plutôt muette, outre sur leur statut social, sur leurs interventions dans le domaine politique. La représentation théorique d'une imperméabilité entre ce domaine et l'économie, à l'origine de cette lacune, est cependant intenable. Nous ne pensons pas qu'elle corresponde à une compréhension correcte du réel, où les deux domaines sont bien intimement emmêlés et inséparables. Par exemple, aucune grande firme ne l'est devenue sans avoir agi dans le champ du politique, notamment pour protéger sa position de marché. Fondamentalement, les stratégies des entreprises ont nécessairement une dimension politique. Inversement, l'Etat intervient de multiples façons dans l'économie, en premier lieu par l'encadrement juridique des flux de nature économique.

Nous nous sommes donc aventuré hors du territoire disciplinaire de l'économie, dans d'autres champs de la pensée, parce nous étions motivé par une question théorique qui le requérait. Nous exposons, ci-dessous, les disciplines, théories ou idées auxquelles nous nous sommes intéressé et qui ont nourri notre réflexion.

II.1. L'institution social-historique d'un problème écologique

Notre idée selon laquelle un problème écologique, comme tout autre problème social, est social-historiquement institué, a été inspirée par la lecture des écrits de Cornélius Castoriadis. Nous donnons aux termes « institution » et « social-historique », comme à ceux également déjà mentionnés d'« imaginaire », « imagination », « représentation » et « signification », le sens que cet important penseur leur attribua. Avant d'expliquer ce qu'il entendait par ces notions et comment il comprenait la société et l'histoire, il convient de préciser davantage notre cheminement intellectuel.

En effet, nous avons conçu la mobilisation de quelques-unes des idées-mères de Castoriadis pour la compréhension du problème du changement climatique, alors que nous étions déjà imprégné, à l'instar de quelques économistes français [Aubertin, Boisvert & Vivien, 1998 ; Aubertin & Vivien, 1998 ; Godard, 1993 ; Salles, 1993], de la perspective « constructionniste » développée en sociologie de l'environnement [Hannigan, 1995 ; Jollivet, 1997]. Cette approche sociologique se donne pour objectif de comprendre et de décrire comment un problème d'environnement en devient un, c'est-à-dire le processus social de sa « construction ». Autrement dit, elle vise à comprendre et à décrire la façon dont il acquiert sa reconnaisance sociale (où ? Quand ? Grâce à qui et/ou quoi ?) et la façon dont il est historiquement défini (suivant quels processus ? Par qui ? Comment ? etc.). Inspirée par les travaux en sociologie et en politologie portant sur les problèmes dits « sociaux » ou « publics » [Best, 2002 ; Céfai, 1996 ; Cobb, Ross & Ross, 1976 ; Hilgartner & Bosk, 1988 ; Mény & Thoenig, 1989 ; Muller, 2004 ; Rochefort & Cobb, 1994 ; Schneider, 1985], elle part donc du postulat qu'aucun problème d'environnement n'existe « objectivement » ; que chaque problème est ce qui, pour tout ou partie d'une société, à

partir d'une situation écologique spécifique, à un moment donné et pour un certain temps, forme problème.

L'approche « constructionniste » relève ainsi d'une position épistémologique relativiste plutôt que réaliste [Jones, 2002]. Cependant, cela ne veut pas dire que l'analyste qui s'en inspire dénie le fondement concret de ce qui fait problème. Mais pour cet analyste, le réel a la signification que les individus lui donnent, et tous les individus ne lui donnent pas la même. C'est-à-dire que tous les individus n'imputent pas à un phénomène, par exemple les fumées d'une usine, la même signification. Ces fumées ne seront pas « problématiques » pour tous, selon qu'ils en pâtissent ou non, qu'ils contribuent ou non à les générer, selon ce que cela induirait de les mettre, elles et l'activité qui les produit, en cause, etc. L'analyste cherche alors notamment à comprendre pourquoi tous les individus ne partagent pas la même représentation du phénomène, et comment ceux pour qui il représente un problème parviennent (si c'est le cas) à placer leurs griefs sur l'« agenda politique », c'est-à-dire à impliquer les autorités gouvernantes. Cela l'amène nécessairement à s'intéresser au phénomène, aux activités qui le génèrent, à tous les individus et groupes d'individus qui sont (et pourraient être) concernés (et à leurs représentations respectives du phénomène, des activités désignées, des autres individus, des enjeux de la situation, etc.), à leur statut social respectif et, ce qui est essentiel pour comprendre l'évolution du processus de définition du problème, aux rapports de pouvoir existants.

La lecture des écrits de Castoriadis – de son ouvrage majeur *L'institution imaginaire de la société* paru en 1975 [1999a] et des textes publiés dans les six volumes des *Carrefours du labyrinthe* – ne nous a pas conduit à rejeter cette approche (au contraire), mais nous a néanmoins invité à quelque peu la réviser.

Nous comprendrons pourquoi après avoir présenté les idées novatrices de ce penseur sur la société et l'histoire.

Qu'est-ce que la société ? Notamment, qu'est-ce qui « tient » une société ensemble ? Et, qu'est-ce que l'histoire ? Notamment, comment et pourquoi y-a-t-il altération temporelle d'une société ? C'est à ces questions fondamentales que Castoriadis chercha à répondre. Il y apporta les réponses suivantes.

Ce qui tient une société ensemble, c'est son « institution », et, plus exactement, le « *complexe total de ses institutions particulières* » [1999b, p. 277]. Ici, le mot « institution » désigne, au sens le plus profond et le plus vaste, tout ce qui est institué, c'est-à-dire tout ce qui est posé par l'action humaine. Castoriadis distingue alors l'« institution première » de la société, c'est-à-dire le fait que la société se crée elle-même comme société (elle « s'institue »), et les « institutions secondes » (mais nullement « secondaires ») dans lesquelles l'institution première s'articule et s'instrumente : normes, valeurs, langage, religion, famille, outils, modes de vie et de mort, façons de faire face aux choses et de faire des choses – donc « *tout ce qui, avec ou sans sanction formelle, impose des façons d'agir et de penser* » [2005a, p. 67] –, mais aussi l'*individu* lui-même, en général et dans le type et la forme que lui donne chaque société considérée [1999b, 1999f].

Ces institutions, nous dit métaphoriquement Castoriadis, « portent » et « incarnent » des « significations imaginaires sociales » (également instituées), qui les « animent ». L'unité de l'institution totale d'une société est celle du tissu immensément complexe de ces significations imaginaires sociales (nous allons préciser, dans un instant, pourquoi Castoriadis les dit « imaginaires » et « sociales ») qui « *imbibent, orientent et dirigent toute la vie de la société considérée et les individus concrets qui, corporellement, la constituent* » [1999b, p. 279]. De telles significations sont, par exemple : « *esprits, dieux, Dieu ;* polis*, citoyens, nation, Etat, parti ; marchandise, argent, capital, taux d'intérêt ; tabou, vertu, péché, etc. Mais aussi : homme/femme/enfant, tels qu'ils sont spécifiés dans une société donnée* » [*ibidem*].

La psyché qui, en son noyau, et c'est là un fait fondamental, est irréductible à la société – et pour laquelle rien ne peut exister sauf sous le mode de la « représentation », c'est-à-dire la présentation d'images, d'images de mots, de figures, de schèmes, etc. [1999a] –, se socialise, *devient* un individu social, en intériorisant ces significations[4].

Castoriadis les qualifie d'« imaginaires », « *parce qu'elles ne correspondent pas à et ne sont pas épuisées par des références à des éléments « rationnels » ou « réels », et parce qu'elles sont posées par* création » [1999b, p. 280], c'est-à-dire qu'elles sont l'œuvre de ce qu'il appelle l'« imaginaire social » ou encore la « société instituante » [1999a, 1999b]. L'*imaginaire* (au niveau social) et l'*imagination* (au niveau psychique) relèvent d'une « *faculté de novation radicale, de création et de formation* », d'une « vis formandi a-causale » (mais non inconditionnée ou irrélative) [1997b, p. 228], « *immanente aux collectivités humaines comme aux êtres humains singuliers* » [1999e, p. 94]. L'imaginaire (l'imagination) n'est pas « image *de* » ou « reflet », mais « *création incessante et essentiellement* indéterminée *(social-historique et psychique) de figures/formes/images, à partir desquelles seulement il peut être question* de *"quelque chose"* » [1999a, p. 8]. Autrement dit, l'imaginaire est rien moins que la « *condition logique et ontologique du "réel"* » [*op. cit.*, p. 488].

Par ailleurs, les significations imaginaires sont « sociales », « *parce qu'elles n'existent qu'en étant instituées et participées par un collectif impersonnel et anonyme* » [1999b, p. 280], c'est-à-dire la « société » ou le « social », « *ce dans quoi nous baignons de part en part mais que nous ne pouvons jamais appréhender "en personne"* » [1999a, p. 166], un

[4] « *Dans ses couches profondes, la psyché – l'inconscient – est amorale, mais aussi asociale et acosmique. Cela veut dire aussi que, en tant que telle, elle est par elle-même radicalement inapte à la vie. Elle ne réussit à vivre que dans la mesure où la société et ses institutions l'arrachent de force à son propre monde, ce qu'elle paie d'ailleurs très cher. La psyché est forcée d'abandonner – ou plutôt, d'enterrer – ce qui pour elle s'identifie au sens en échange de la possibilité (de la quasi-nécessité) d'intérioriser et d'investir ce que la société lui offre en guise de sens : les significations imaginaires sociales* » [1999h, p. 236]. La socialisation de la psyché, qui se fait toujours moyennant une rupture violente de ce que sont son état premier et ses exigences [1999a], rend ainsi l'être humain capable de vivre. Elle est aussi le processus sans lequel aucune société, non seulement ne pourrait exister, mais ne pourrait se perpétuer : « *Nous sommes tous, en premier lieu, des fragments ambulants de l'institution de notre société.* […] *L'institution produit, conformément à ses normes, des individus, lesquels, par construction, sont non seulement capables de, mais obligés à reproduire l'institution* » [1999b, p. 278].

« *mode et type de coexistence* » [*op. cit.*, p. 270] « *qui transcende les individus et s'impose à eux* » [Fressard, 2005, p. 25].

Aucune société ne peut exister si elle n'organise pas la production de sa vie matérielle, mais toutes les sociétés « asservissent » cette « fonctionnalité » à autre chose qui est de l'ordre de l'imaginaire et qui sont les significations imaginaires sociales [Castoriadis, 1999a]. Celles-ci jouent un triple rôle : elles « *structurent les représentations du monde en général, sans lesquelles il ne peut y avoir d'être humain* » [1996b, p. 127] ; elles « *désignent les finalités de l'action, elles imposent ce qui est à faire et à ne pas faire, ce qui est bon à faire et ce qui n'est pas bon à faire* » [*ibidem*] ; et elles « *établissent les types d'affects caractéristiques d'une société* » [*art. cit.*, p. 128]. Représentations, finalités (ou « intentions » ou « poussées ») et affects (*i.e.* les dispositions de l'âme) dominants d'une société sont indissociables, et déterminés par les significations imaginaires sociales.

Ces significations ne sont donc pas *ce* que les individus se représentent, consciemment ou inconsciemment, ou *ce* qu'ils pensent. « *Elles sont ce moyennant et à partir de quoi les individus sont formés comme individus sociaux, pouvant participer au faire et au représenter/dire social, pouvant représenter, agir et penser de manière compatible, cohérente, convergente même si elle est conflictuelle (le conflit le plus violent qui puisse déchirer une société présuppose encore un nombre indéfini de choses "communes" ou "participables")* » [1999a, p. 528]. Autrement dit, elles sont comme conditions et orientations du représentable et du faisable, et connotent ainsi à peu près tout [1999a][5].

Ainsi, pour Castoriadis, toute société s'institue en instituant un « monde » ou « magma »[6] de significations qui est le sien, « *corrélativement auquel seulement un monde existe et peut exister pour elle* » [1999a, p. 519]. « *Toute société est une construction, une constitution, une création d'un monde, de son propre monde. Sa propre identité n'est rien d'autre que ce "système d'interprétation", ce monde qu'elle crée* » [1999b, p. 281-282], et « *tout ce qui apparaît est aussitôt pris dans ce monde – et ne peut déjà apparaître qu'en étant pris dans ce monde* » [1999a, p. 519] ; « *tout ce qui survient à une société doit* signifier *quelque chose pour elle – ou doit être explicitement déclaré "privé de sens"* » [1999b, p. 282].

Si une société s'institue – donc s'*auto*-institue, même si le plus souvent cette auto-institution est occultée –, alors nécessairement elle s'altère, elle passe plus ou moins lentement d'une forme à une autre, elle change continuellement. En effet, le social, « *ce qui ne peut se présenter que dans et par l'*institution*, mais qui est toujours infiniment plus que l'institution, puisqu'il est, paradoxalement, à la fois ce qui remplit l'institution, ce qui se laisse former par elle, ce qui en surdétermine constamment le fonctionnement et ce qui, en fin de compte, la fonde : la crée, la maintient en existence, l'altère, la détruit* » [1999a,

[5] « *Qu'est-ce qu'une signification ? Nous ne pouvons la décrire que comme un faisceau indéfini de* renvois *interminables à* autre chose que *(ce qui paraîtrait comme immédiatement dit)* » [1999a, p. 359].

[6] Castoriadis désigne par le mot « magma » « *le mode d'organisation d'une diversité non ensemblisable* » [1999a, p. 273] ; c'est « *ce dont on peut extraire (ou : dans quoi on peut construire) des organisations ensemblistes en nombre indéfini, mais qui ne peut jamais être reconstitué (idéalement) par composition ensembliste (finie ou infinie) de ces organisations* » [*op. cit.*, p. 497]. Le social, l'imaginaire, l'inconscient relèvent de la logique magmatique.

p. 167], est engagé dans un processus d'« autoaltération temporelle ». Autrement dit, il est fondamentalement *historique* : il « *se fait et ne peut se faire que comme histoire* » [*op. cit.*, p. 319]. De même, l'histoire n'est autre que « *l'autodéploiement de la société dans le temps* » [1999i, p. 262] : « *l'historique se fait et ne peut se faire que comme social ; l'historique est, par exemple et par excellence, l'émergence de l'institution et l'émergence d'une* autre *institution* » [1999a, p. 320]. En cela, l'histoire est création et chaque forme de société est alors une création particulière.

Selon Castoriadis, la société est toujours *instituée*, en tant qu'elle est une totalité d'institutions relativement stabilisée, produit d'une œuvre créatrice ; mais elle est aussi toujours *instituante*, c'est-à-dire en train de se faire, de se transformer, de s'instituer et se ré-instituer. Ainsi toute société instituée présuppose une société instituante. C'est pourquoi il préfère parler de « social-historique ». « *Le social-historique n'est ni l'addition indéfinie des réseaux inter-subjectifs (bien qu'il soit* aussi *cela), ni, certainement, leur simple « produit ». Le social-historique, c'est le collectif anonyme, l'humain-impersonnel qui remplit toute la formation sociale donnée, mais l'englobe aussi, qui enserre chaque société parmi les autres, et les inscrit toutes dans une continuité où d'une certaine façon sont présents ceux qui ne sont plus, ceux qui sont ailleurs et même ceux qui sont à naître. C'est, d'un côté, des structures données, des institutions et des œuvres « matérialisées », qu'elles soient matérielles ou non ; et, d'un autre côté,* ce qui *structure, institue, matérialise. Bref, c'est l'union et la tension de la société instituante et de la société instituée, de l'histoire faite et de l'histoire se faisant* » [1999a, p. 160-161].

La réflexion de Castoriadis invite à penser la société et l'histoire d'une certaine façon, et d'une façon qui n'est pas habituelle. Nous sommes convaincu de sa grande pertinence et de la richesse des concepts, ou plutôt des significations qu'il a créées. Cela nous a amené à suggérer une légère (mais significative) révision de l'approche constructionniste des problèmes écologiques.

En effet, il nous paraît plus correct de parler désormais de l'« institution social-historique » des problèmes plutôt que de leur « construction sociale ». Les problèmes sont *institués*, posés par l'action humaine, et ils le sont dans des sociétés particulières, des totalités tenues par des institutions particulières qui portent et incarnent un magma à chaque fois particulier de significations imaginaires sociales, et engagées dans un processus d'auto-altération temporelle. L'institution de ces problèmes se fait alors moyennant l'imaginaire : l'imaginaire social et, toujours prise dans celui-ci, l'imagination individuelle. Il n'y a de problèmes que parce que ce qui se passe dans la réalité est affecté d'un sens problématique. Il n'y a alors de problèmes, de même qu'il n'y a de résolution de ces problèmes, que parce que les êtres humains sont capables d'imaginaire. Et ce sont des individus sociaux, à chaque fois fragments ambulants d'une société particulière, qui, non seulement attribuent une signification problématique à un fait ou à un processus réel, mais conçoivent les réponses à chaque problème ainsi posé. Autrement dit, tout problème, même lorsqu'il est planétaire, est social-historiquement situé.

II.2. L'appréhension de l'action étatique

La formation du problème du changement climatique s'est traduite par l'engagement d'un processus de définition de ses termes, dont celle de son mode de résolution. Tel que nous l'entendons, ce processus social comprend, en son cœur, l'action multilatérale des Etats dans le cadre du système onusien et leurs actions unilatérales respectives ; toutes actions que des acteurs non-étatiques, pour lesquels elles importent, cherchent à influencer.

Ce sont généralement des politologues qui s'intéressent à l'action de l'Etat, bien qu'elle fasse également l'objet d'analyses de la part de juristes et de sociologues. Politologues, juristes et sociologues se spécialisent dans les « relations internationales » lorsqu'ils choisissent de se pencher sur les actions collectives impliquant plusieurs Etats.

Parce que nous avions à considérer l'action étatique par rapport au supposé péril climatique, il était nécessaire que nous comprenions, non seulement ce qu'est l'Etat (du moins, que nous en ayons une conception), mais aussi quels sont son mode et son contexte d'action, en particulier à l'échelon international et par rapport à l'économie. En ce qui concerne la définition de l'Etat, nous en avançons une plus loin.

Chercher à comprendre le mode d'action de l'Etat dans le domaine économique nous a conduit à nous intéresser, outre aux analyses économiques et politiques de l'Etat, au droit. Il est en effet patent que le droit constitue la substance du pouvoir de l'Etat. Essentiellement, celui-ci agit par rapport aux activités économiques – que l'on trouve très souvent au fondement des problèmes d'environnement – à travers ce que nous appelons leur « cadrage juridique ». Toute réglementation, même lorsqu'elle est internationale, s'inscrit certes toujours dans un processus politique, spécifique selon qu'il est national – à ce niveau, il sera par ailleurs spécifique suivant l'institution particulière de chaque société, notamment l'institution du politique – ou international, mais elle relève toujours d'un cadrage juridique. Il n'existe d'économie « visible » que grâce aux marchés, lesquels n'existent que parce que l'Etat est là pour les encadrer, ce qu'il fait en usant du droit : droit relatif à la propriété, au travail, aux contrats commerciaux, à la concurrence, à la fiscalité, à la consommation, etc.

Chercher à comprendre le contexte contemporain de l'action réglementaire de l'Etat, en particulier au niveau international, a requis l'examen des théories des relations internationales. Notre souci était cependant de saisir, non seulement les caractéristiques du système interétatique, mais aussi et surtout l'emmêlement de l'économique et du politique à l'échelon international. Or, c'est là une réalité sur laquelle on trouve encore trop peu de vraies tentatives d'éclairage, aussi bien de la part des politologues que des économistes (notamment en France). En effet, pour les uns et les autres, cela exigerait qu'ils se dégagent de leurs carcans disciplinaires respectifs. Une approche théorique est née de cette ambition, à laquelle plusieurs écoles travaillent alors. Il s'agit de l'« économie politique internationale » [Badie & Smouts, 1995 ; Chavagneux, 1998, 2004 ; Coussy, 1998 ; Graz, 2004 ; Hay & Marsh, 1999 ; Higgott, 1999 ; Kébabdjian, 1999 ; Strange, 1996, 1998].

Parmi les travaux existants, nous avons considéré tout particulièrement ceux qui, mettant en question la supposée centralité de l'Etat, visent à comprendre l'activité des acteurs non-étatiques et leur « pouvoir » (plus loin nous suggérons une définition du terme) par rapport aux Etats.

II.3. La réglementation environnementale

La « réglementation » est l'un des modes d'action de l'Etat. Elle correspond au fait de « réglementer », c'est-à-dire d'assujettir quelque chose ou quelqu'un à un « règlement », lequel peut être défini comme un ensemble de perscriptions impératives (plus ou moins), relatives à la conduite de tout ou partie de la collectivité, et que seule une autorité peut édicter. Une réglementation incorpore toujours une norme (au sens large du terme) dont le non-respect est sanctionné.

L'action étatique par rapport aux problèmes d'environnement se traduit notamment par des réglementations. Celles-ci varient selon le type de problèmes, les Etats et l'époque. Leur étude mobilisent principalement des économistes, des juristes, des politologues et des sociologues.

Compte tenu de notre problématique et de l'instrument que les Etats ont finalement retenu pour espérer atténuer la nuisance – cet instrument est le commerce international de droits d'émission –, nous avons surtout considéré les analyses menées dans le domaine de l'économie de l'environnement, en particulier sur ledit commerce et sur l'autre instrument qui avait été suggéré comme alternative, à savoir la taxe.

II.4. Les firmes transnationales

Les entreprises ou firmes transnationales (certains préfèrent les qualifier de « multinationales ») sont les acteurs sociaux et les institutions au cœur de notre thèse. Depuis les années soixante et soixante-dix, elles font l'objet de très nombreuses analyses qui sont d'abord le fait de gestionnaires et d'économistes (dans le cadre de l'économie industrielle, l'économie de l'entreprise et, dans une moindre mesure, l'économie internationale). Ces travaux constituent de précieux éclairages sur le fonctionnement de ces acteurs, rendant compte et raison de sa variation selon les entreprises et de son changement dans le temps. Notamment ceux des économistes Michalet [1998, 2004], Chesnais [1997] et Andreff [2003] nous ont beaucoup aidé à forger notre compréhension de ce qu'est une firme « transnationale » et de son importance économique et, plus largement, sociale.

II.5. Les firmes en tant qu'acteurs politiques

Cependant, les entreprises transnationales (mais également celles mono-nationales) ne sont pas seulement des acteurs économiques. Leurs actions sont conditionnées par l'existence

d'autres institutions, à commencer par l'Etat, qui est comme le « metteur en scène » de tout marché. Préoccupées par leur « compétitivité », c'est-à-dire, pour faire court, leur capacité à affronter leurs rivales et à perdurer, les entreprises le sont alors par leurs conditions d'opération. L'importance de celles-ci est la raison pour laquelle elles ne se contentent pas (et ne se sont jamais contentées) d'être des acteurs économiques : elles agissent aussi pour les influencer. Les actions qu'elles engagent pour défendre et promouvoir leurs activités sont de nature « politique » (*cf.* notre définition ci-après), dans la mesure où elles concernent le champ du politique. Ce faisant, les entreprises, et plus encore les grandes entreprises, se font acteurs *politiques*.

Cette importante dimension politique des entreprises, en particulier des grandes entreprises, n'est généralement pas considérée par les économistes. A de rares exceptions près (citons, par exemple, J. K. Galbraith [1973, 1989, 2004]), ils l'escamotent et donc ne l'étudient pas, ni n'en tirent les conséquences. Ce sont plutôt des gestionnaires et des politologues (et, dans une moindre mesure, des sociologues) qui s'attèlent à son analyse.

Les gestionnaires s'intéressent à ce qu'ils appellent les « stratégies politiques d'entreprises » en tant qu'elles viennent compléter et soutenir les stratégies industrielles et commerciales. Leur point de vue part de l'entreprise. Ils cherchent à comprendre comment chacune lutte contre tout ce qui menace sa compétitivité et, partant, sa perpétuation : les autres entreprises, les mouvements contestataires (au sein et hors de l'entreprise), l'Etat, etc. Ces stratégies politiques sont, par exemple : le *lobbying*, la participation à des consultations officielles, le financement (officiel ou officieux) d'hommes et de femmes politiques, l'organisation de campagnes d'information (ou de *dés*-information) et l'établissement et la mobilisation d'associations de diverses sortes représentant les firmes (dans notre thèse, nous les désignons par le terme générique d'« associations marchandes »).

Le point de vue des politologues, lui, part plutôt du domaine politique. Généralement, ils portent leur attention sur les firmes en tant qu'acteurs politiques parmi d'autres, dont les syndicats, les organisations écologistes, les associations de consommateurs et les partis politiques. Ils se demandent : qui cherchent à prendre part aux décisions politiques, comment le font-ils et y parviennent-ils ? Nous nous sommes notamment intéressé à des travaux de politologues sur les actions collectives des entreprises, c'est-à-dire celles qu'elles mènent par l'entremise d'associations marchandes, en particulier par rapport aux processus politiques européens au sujet desquels plusieurs études sont disponibles.

Notre réflexion s'est ainsi nourrie de ces différentes disciplines, théories ou idées. C'est à partir d'elles que nous avons développé notre approche personnelle du problème du changement climatique. Celle-ci relève de ce que nous pourrions appeler une *économie politique « institutionnaliste » du rapport des sociétés à la « nature »*. Une « économie politique », parce que l'élucidation que nous visons est précisément celle de l'emmêlement de l'économique et du politique ; « institutionnaliste » (ou « culturale »), non pas

directement en référence au courant dit « institutionnaliste » en économie, en particulier l'originel duquel nous nous sentons cependant proche [COREI, 1995 ; Galbraith, 1989 ; Hodgson, 1998, 2006 ; Rutherford, 2001 ; Samuels, 1984 ; Veblen, 1904], ni à celui existant en politologie [Hall & Taylor, 1997 ; Hay & Wincott, 1998], mais plutôt parce que, imprégné des idées-mères de Castoriadis, nous avons à l'esprit l'idée qu'une société s'institue, qu'elle est une totalité tenue par des institutions (dont l'individu) porteuses de, et animées par, des significations imaginaires sociales ; « du rapport des sociétés à la nature », parce que nous traitons du problème du changement climatique, lequel participe de la problématique écologique qui, selon nous, a son origine dans ledit rapport – le terme « nature » pouvant être compris à partir de son étymon grec, la *phusis*, que Castoriadis définit comme « *ce qui, de par soi-même et indépendamment de toute action humaine, est ce qu'il est et devient ce qu'il devient dans un certain ordre* » [2002, p. 318]. La « nature » n'est pas une création humaine, mais ce qui se trouve là sans que les êtres humains n'y soient pour rien, c'est-à-dire la première « strate » (ou « couche ») de l'être[7] qui est la condition d'existence de toutes les sociétés, sur laquelle leur institution s'étaye et qui ainsi est toujours reprise dans et par un monde de significations à chaque fois particulier [Castoriadis, 1999a].

III. Des définitions préalables

Notre thèse traite des firmes transnationales dont les activités sont mises en cause dans le problème du changement climatique, et de leurs actions politiques par rapport au processus de réglementation engagé par les Etats. Ces firmes sont des acteurs économiques *et* politiques majeurs, ayant joué un rôle fondamental dans le développement historique du capitalisme et dont les produits, en particulier l'automobile et le pétrole, sont devenus indispensables à la vie des sociétés capitalistes. Par notre étude, nous voulons démontrer que cette importance leur confère certains pouvoirs qui leur ont permis de peser sur les décisions politiques prises par rapport au péril climatique. En nous intéressant à ces entreprises, à leurs pouvoirs et à leurs relations avec les Etats, à ce qu'elles ont fait et aux effets de leurs actions relativement au processus de réglementation, notre ambition seconde, entremêlée avec la première, est aussi de contribuer à l'élucidation de la façon dont le capitalisme (qui ne peut exister que dans et par l'entreprise) affronte ce problème écologique planétaire qui, comme aucun autre, le met profondément en question, autrement dit le menace.

Parce que toute argumentation requiert l'attribution d'un sens précis aux mots sur lesquels elle prend appui, nous avons jugé nécessaire de définir dans cette introduction les

[7] Dans sa globalité, l'être apparaît comme hétérogène, c'est-à-dire qu'il se trouve structuré selon différentes « strates » indissociables bien qu'irréductibles les unes aux autres. Castoriadis en distingue plusieurs dont l'« être-vivant » (« la nature »), l'« être-psychique » et l'« être-social-historique » [Poirier, 2004].

termes « politique », « pouvoir » et « capitalisme » – ce faisant, nous avons défini les mots « Etat », « économie » et « économique ». Il s'agit d'expliciter préalablement ce qui, dans la suite de notre propos, sera implicite.

III.1. Politique

Il convient, lorsqu'on parle de politique, de distinguer *la* politique *du* politique. Nous avons suivi ici les propositions de Castoriadis [1996a, 1996c, 2000b].

Le politique est la dimension de l'institution de la société – de *toutes* les sociétés – qui a trait au « pouvoir explicite ». La fonction essentielle de ce pouvoir institué est de « *rétablir l'ordre* », d'« *assurer la vie et l'opération de la société envers et contre tout ce qui, actuellement ou potentiellement, la met en danger* »[8], et de prendre des décisions quant à « *ce qui est à faire et à ne pas faire eu égard aux fins (plus ou moins explicitées) que la poussée de la société considérée se donne comme objets* » [2000b, pp. 149-150]. Le pouvoir explicite est donc l'existence d'autorités pouvant émettre des « injonctions sanctionnables ». Il doit alors toujours comprendre un « pouvoir judiciaire » (trancher les litiges) et un « pouvoir gouvernemental » (décider, gouverner), le « pouvoir législatif » et le pouvoir dit « exécutif »[9] pouvant très bien être (comme ils l'ont été dans le passé et comme ils peuvent le demeurer dans certaines sociétés) enfouis dans l'institution, notamment dans la coutume. Ce pouvoir explicite, ajoute Castoriadis, est « *le garant institué du monopole des significations légitimes dans la société considérée* » [1996c, p. 224]. Il repose, en amont de toute coercition, sur l'intériorisation, par les individus socialisés, des significations imaginaires sociales instituées[10].

---

[8] Notamment la psyché des humains singuliers, qui n'est et ne peut jamais être complètement socialisée, et les autres sociétés, qui, outre qu'elles peuvent vouloir entrer en guerre, mettent en danger, par leur existence même, le sens instauré par la société considérée [Castoriadis, 1996c, 2000b].

[9] Ce qui, par exemple en France, est dénommé le pouvoir « exécutif », n'*exécute* rien mais *décide* et *gouverne* dans le cadre des lois (en l'occurrence, de la Constitution), c'est-à-dire correspond en fait au pouvoir gouvernemental [Castoriadis, 1996c].

[10] Institution seconde, c'est-à-dire création historique spécifique à certaines sociétés, l'*Etat* est une forme particulière, mais non nécessaire, de pouvoir explicite. En tant que tel, il exerce une autorité sur l'ensemble d'un peuple et d'un territoire géographique déterminés. La substance de son pouvoir est le droit, dont il demeure aujourd'hui la source principale. Pour veiller au respect des normes juridiques qu'il édicte, il peut, et lui seul peut légitimement, user de la violence physique (« légitimement » signifiant que le peuple sur lequel l'Etat exerce son autorité croit, dans son ensemble, en sa légitimité). Dans chaque société où il existe, l'Etat est donc séparé de la collectivité et institué de manière à assurer constamment cette séparation. En outre, il est – même dans les sociétés occidentales dites « démocratiques » – oligarchique, c'est-à-dire que seul un petit nombre d'individus prennent les décisions. Notons, par ailleurs, que le fonctionnement de l'Etat suppose une bureaucratie, c'est-à-dire un appareil de gestion-direction, hiérarchique et délimité par régions de compétences. Cet appareil bureaucratique pyramidal a notamment pour tâche d'organiser la surveillance et le contrôle de tout ce qui circule à travers et à l'intérieur des frontières du territoire dominé. Cette surveillance passe par l'« aménagement » de l'espace et, pour s'en prémunir mais aussi s'en nourrir, la canalisation, l'orientation et la réglementation des flux : de personnes, d'informations, d'idées, de marchandises, de monnaie [Auby, 2003 ; Braud, 2004 ; Buffon, 2002 ; Cambier, 2004 ; Castoriadis, 1999c, 1999d, 2000b ; Habermas, 1997 ; Laski, 2000 ; Rachline, 1994 ; Rancière, 2005 ; Strange, 1996 ; Weber, 1995a, 1995b, 2002].

La politique ne doit pas être confondue, comme il est commun de le faire [Braud, 2001], avec la lutte pour accéder au pouvoir explicite, qui relève de la dimension *du* politique. Création des Grecs indissociable de celle de la démocratie, *la* politique est véritablement « *la mise en question explicite de l'institution établie de la société* » [Castoriadis, 2000b, p. 155], dont celle du pouvoir explicite. Elle est « *l'activité collective explicite se voulant lucide (réfléchie et délibérée), se donnant comme objet l'institution de la société comme telle* » [*art. cit.*, p. 156] et qui, le cas échéant, vise à la transformer[11]. Ainsi, elle est une « venue au jour*, partielle certes, de l'instituant en personne (dramatiquement, mais non exclusivement, illustrée, par les moments de révolution)* » [*ibidem*] ; elle est une manifestation de la société instituante[12].

Chaque fois que nous utiliserons le mot « politique » au sens de *la* politique, nous le spécifierons. Dans tous les autres cas, il s'agira *du* politique, la dimension de l'institution ayant affaire avec le pouvoir explicite. « Domaine politique », « agenda politique », « acteur politique », « action politique », « stratégie politique », « politisation », « processus politique », « politique publique », « homme politique », « économie politique » : dans chacune de ces expressions, le mot « politique » a trait *au* politique.

III.2. Pouvoir

Il ne pouvait être possible de chercher à élucider l'emmêlement de l'économique et du politique et, plus précisément, de considérer les actions politiques des entreprises, sans avoir un concept de pouvoir adéquat (plus généralement, toute analyse de la réalité sociale nécessite un concept de pouvoir).

« Pouvoir », comme beaucoup d'autres mots, est polysémique. En tant que verbe, il désigne d'abord, d'après le Dictionnaire historique *Le Robert*, la faculté qui met quelqu'un en état d'agir : un individu *peut* (faire quelque chose) signifie qu'il est « capable de » ou « en mesure de » (faire quelque chose). Il peut (ou ne peut pas) marcher, parler, écrire, soulever une pierre ou faire quoi que ce soit d'autre. Cependant, en France, dès le XII^{e} siècle, le mot est aussi un nom qui désigne celui qui peut le plus, c'est-à-dire celui qui, dans la structure sociale, est situé au-dessus des autres et les gouverne, celui qui, dit-on alors, « a » ou « représente » *le* pouvoir (que nous pourrions écrire le « Pouvoir » avec un grand P). Cette acception est demeurée vivante jusqu'à aujourd'hui.

---

[11] « *J'entends par politique l'activité collective, réfléchie et lucide, qui surgit à partir du moment où est posée la question de la validité de droit des institutions. Est-ce que nos lois sont justes ? Est-ce que notre Constitution est juste ? Est-elle bonne ? Mais bonne par rapport à quoi ? Juste par rapport à quoi ? C'est précisément par ces interrogations interminables que se constitue l'objet de la véritable politique, laquelle donc présuppose la mise en question des institutions existantes – fût-ce pour les reconfirmer en tout ou en partie* » [Castoriadis, 1996a, p. 120]. L'objectif de *la* politique, insiste alors Castoriadis, est la liberté, c'est-à-dire l'autonomie.

[12] Pour une interprétation de *la* politique non contradictoire avec celle de Castoriadis, mais s'inscrivant dans une perspective différente, *cf. La Mésentente* du philosophe Jacques Rancière [1995].

Toutefois, en tant que nom, « pouvoir » ne renvoie pas uniquement au Pouvoir. En effet, dans toutes les sociétés, il n'y a pas que le Pouvoir qui a du pouvoir. Autrement dit, il existe un concept sociologique de pouvoir qui concerne un nombre plus large de relations sociales. Ce pouvoir n'est pas le « pouvoir de marché » d'une entreprise, ni le « pouvoir d'achat » des consommateurs – quasiment les seules formes de pouvoir qui semblent intéresser les théoriciens de l'économie. Il est plutôt le pouvoir d'une personne sur une autre, ou celui d'une institution relativement à plusieurs personnes. Il est donc une capacité d'action, mais de quelle action ?

La question de savoir ce qu'est le pouvoir demeure en débat, animant principalement sociologues, politologues, psychologues et anthropologues – les économistes, comme nous venons de le noter, ne s'en préoccupant généralement pas (à l'exception notable d'économistes institutionnalistes comme Veblen, Galbraith, Perroux ou encore Samuels). Dans chaque discipline s'élaborent des définitions du pouvoir. Certains sociologues en ont une, d'autres la leur, et on trouve d'égales divergences en politologie, en psychologie et en anthropologie. La difficulté de la définition tient notamment à l'existence d'autres mots qui paraissent viser le même fait, tels que « autorité », « force », « influence » et « puissance », dont la signification est également problématique.

Nous nous sommes intéressé à quelques-unes des définitions existantes[13] et avons choisi de retenir celle qui nous a paru être la plus canonique. Elle a été formulée par Castoriadis. Le pouvoir, écrit-il, est « *la capacité, pour une instance quelconque (personnelle ou impersonnelle), d'amener quelqu'un (ou quelques-uns) à faire (ou à ne pas faire) ce que, laissé à lui-même, il n'aurait pas nécessairement fait (ou aurait peut-être fait)* » [Castoriadis, 2000b, p. 144]. Trois précisions nous paraissent cependant devoir être faites par rapport à cette formulation : *primo*, dans les faits, il nous semble que ladite capacité n'est pas obligatoirement seulement celle d'une « instance », c'est-à-dire d'une « autorité »[14], qu'elle soit personnelle ou impersonnelle, elle peut aussi être celle d'un individu, d'un groupe d'individus ou d'une institution impersonnelle (qui n'a alors pas la qualité d'autorité) quelconque ; *secundo*, cette capacité est celle d'amener quelqu'un à faire ce que, laissé à lui-même, il n'aurait pas nécessairement fait, mais aussi à *dire* ce que, laissé à lui-même, il n'aurait pas nécessairement *dit* ; enfin, *tertio*, il convient d'ajouter que cette

[13] Plusieurs, dont celles de Robert Dahl et de Michel Foucault, sont notamment énoncées dans l'ouvrage intitulé *Le pouvoir*, coordonné par Ruano-Borbalan et Choc [2002]. Nous avons également considéré les écrits de Hannah Arendt [1989, 1994], Elias Canetti [1986], Cornélius Castoriadis [2000b], François Chazel [1992], Michel Crozier et Erhard Friedberg [Crozier & Friedberg, 1981 ; Friedberg, 1993], François Perroux [1973], Susan Strange [1996] et Max Weber [1995a].

[14] D'après le Dictionnaire historique *Le Robert*, le mot « autorité » vient du latin *auctoritas* dont l'un des sens est « pouvoir d'imposer l'obéissance ». On dit ainsi d'un père qu'il a de l'autorité sur ses enfants ou d'un professeur qu'il en a sur ses élèves. Cependant, on parle aussi d'« autorités souveraines » pour désigner en fait le Pouvoir (ou l'un des organes du Pouvoir) ou, plus exactement, aujourd'hui, l'Etat. L'autorité, écrit Hannah Arendt, a pour caractéristique essentielle « *que ceux dont l'obéissance est requise la reconnaissent inconditionnellement ; il n'est en ce cas nul besoin de contrainte ou de persuasion* » [1989, p. 145]. L'autorité est effective aussi longtemps que les individus la respectent, c'est-à-dire qu'ils croient en sa légitimité.

capacité peut avoir différentes assises : l'autorité, la force[15], la violence ou la persuasion (l'argumentation, mais aussi la corruption, le chantage, le charme, le bagou, etc.).

D'après cette conception, celui ou celle (personne ou institution impersonnelle) qui fait preuve de pouvoir *sur* quelqu'un, *cherche* à le faire. Le pouvoir n'existe pas en tant qu'attribut (il ne se possède pas), mais par son exercice, et tout exercice de pouvoir est *voulu*. Par ailleurs, le pouvoir s'exerce toujours dans le cadre d'une relation, quelle que soit la distance qui sépare les sujets de la relation. Le « pouvoir explicite » auquel Castoriadis fait allusion – l'existence d'autorités pouvant émettre des injonctions dont le non-respect serait sanctionné, et qui doit toujours comprendre au moins un pouvoir judiciaire et un pouvoir gouvernemental –, comme le pouvoir du « Pouvoir », ont trait à cette définition du pouvoir. Egalement, toute action politique suppose que celui ou celle qui la mène (par exemple, une entreprise) fasse preuve de pouvoir.

La lecture des écrits de Susan Strange [1996, 1998] – notamment cette lecture – nous a invité à penser à l'existence d'un autre pouvoir que celui-là. Un pouvoir plus impalpable, qui ne se révèle pas dans une relation, ni de façon expresse. Un pouvoir plus à distance, plus ample aussi. Une autre capacité, non pas d'action, mais de *conditionnement* de l'action. Une capacité alors plus ancrée, donc qui se manifeste plus durablement.

En effet, cette politologue-économiste internationaliste fait une distinction intéressante entre un « *relational power* » et un « *structural power* »[16]. Définissant le *power* (que nous traduirons ici par « pouvoir ») comme la capacité d'une personne ou d'un groupe de personnes d'influer sur les résultats (« *outcomes* ») de sorte que ses préférences prévalent sur celles d'autrui, elle propose de le différencier selon qu'il est *direct*, *i.e.* s'il s'exerce dans une relation et, souvent, par le biais de la force, ou *indirect*, *i.e.* s'il se manifeste dans des « structures » [Strange, 1996]. Parmi celles-ci, elle en repère quatre représentant les « structures primaires » de l'« économie politique globale » [Strange, 1998] : la sécurité, la production, la finance et le « savoir »[17]. Le « pouvoir structurel » est alors la capacité, pour

[15] Nous retiendrons la définition que Hannah Arendt donne de la force (et, indirectement, de la violence) : « *La* force*, terme que le langage courant utilise souvent comme synonyme de la violence, particulièrement quand la violence est utilisée comme moyen de contrainte, devrait être réservée* […] *à la qualification d'une énergie qui se libère au cours de mouvements physiques ou sociaux* » [Arendt, 1989, p. 145]. La violence, du latin *violentia*, est un abus de la force, son usage brutal.

[16] Il y a ici un problème de traduction de l'anglais « *power* ». D'après plusieurs dictionnaires, le mot est employé pour signifier aussi bien « pouvoir » que « puissance », « force », « autorité » et « influence ». Badie & Smouts [1995] traduisent les expressions de Strange par *puissance* (relationnelle ou structurelle), alors que Chavagneux [2004] et Graz [2004] les traduisent par *pouvoir* (relationnel ou structurel). Or, « pouvoir » et « puissance » n'ont pas la même signification. Selon le dictionnaire *Le Petit Robert*, « puissance » définit le caractère de ce qui produit de grands effets ou l'état de celui qui peut beaucoup, qui a une grande action sur les personnes ou les choses, qui a de l'influence.

[17] Selon Susan Strange, la « structure de la sécurité » est l'ensemble des accords qui déterminent les conditions dans lesquelles est distribuée la protection qui permet aux sociétés humaines de se mettre à l'abri des menaces qui pèsent sur elles ; la « structure de la production » est l'ensemble des accords qui déterminent ce qui est produit, par qui, pour qui, où, selon quelles méthodes, quelles combinaisons de facteurs de production et à quelles conditions ; la « structure de la finance » est l'ensemble des accords qui décident de la disponibilité des financements dans les différentes parties du monde et qui définissent les niveaux de taux de change entre les devises ; la « structure du savoir » est à la fois l'ensemble des accords qui définissent les

certains (cela peut être des Etats ou des acteurs non-étatiques), de façonner et de déterminer ces structures au sein desquelles les autres agissent et évoluent [Chavagneux, 2004] et, ce faisant, d'affecter leur champ du possible ; autrement dit, elle est leur capacité de « *modifier durablement en leur faveur l'environnement de leur action* » [Graz, 2004, p. 46].

Ce qui nous a paru important de retenir dans la réflexion de Strange, dont au demeurant nous ne partageons donc pas tout à fait la définition du pouvoir, c'est l'idée d'une capacité de déterminer le *contexte d'action* d'autrui. Elle avait une certaine pertinence par rapport à notre propre objet d'étude. A partir de cette réflexion et en considérant également d'autres écrits[18], nous avons élaboré notre seconde conception du pouvoir.

Cet autre pouvoir, nous l'avons appelé pouvoir *institutionnel*, parce que celui ou celle qui l'exerce le tire de sa situation institutionnelle (le terme « institution » ayant le sens que Castoriadis lui a donné). Nous le définissons comme la capacité, pour un ou plusieurs agents (individus, Etats, entreprises, etc.), de conditionner le champ du possible d'un certain nombre d'autres agents (individus, Etats, entreprises, etc.)[19]. Le pouvoir institutionnel est une notion que nous voulons transversale, qui renvoie à l'aptitude à déterminer les conditions de l'action d'autrui, cette aptitude résultant d'une histoire et n'étant pas nécessairement la conséquence attendue de l'action passée de l'agent ou des agents qui en tirent parti. Le pouvoir institutionnel repose sur le conditionnement que créent des actions engagées dans le passé et qu'entretiennent des actions présentes.

Par « situation institutionnelle » nous voulons désigner la situation d'un agent considéré dans la société telle qu'elle est instituée et structurée. Quel pouvoir institutionnel un agent tire-t-il de sa situation ? Il peut très bien n'en tirer aucun et devoir ainsi s'accommoder du conditionnement de ses possibilités. Ou, parce que sa situation est importante, il peut, au contraire, être capable de déterminer le champ du possible d'un grand nombre d'autres agents. Cependant, cela ne signifie pas que ses propres actions ne soient aussi, dans une certaine mesure, conditionnées par d'autres.

Ceux qui, dans une société donnée, exercent le pouvoir explicite, tirent de cette situation institutionnelle un pouvoir institutionnel. L'entreprise qui, sur un marché donné, est en position de monopole, tire (ou, en tout cas, est supposée tirer) de cette situation institutionnelle – c'est l'institution de l'entreprise, dont la façon dont elle a été transformée dans le temps, qui fait qu'elle occupe cette situation – un pouvoir institutionnel, par exemple relativement à ses fournisseurs, à ses concurrents potentiels et à ses clients. Une organisation écologiste peut également tirer de sa situation institutionnelle – la manière

---

conditions permettant de découvrir, d'accumuler, de stocker et de communiquer des informations, mais aussi les idées et les « systèmes de croyances » [Chavagneux, 2004].

[18] Dont la *Condition de l'homme moderne* de Hannah Arendt, notamment ces phrases : « *Les hommes* », note-t-elle, « *sont des êtres conditionnés parce que tout ce qu'ils rencontrent se change immédiatement en condition de leur existence.* […] *Outre les conditions dans lesquelles la vie est donnée à l'homme sur terre, et en partie sur leur base, les hommes créent constamment des conditions fabriquées qui leur sont propres et qui, malgré leur origine humaine et leur variabilité, ont la même force de conditionnement que les objets naturels* » [1994, p. 43-44].

[19] L'« agent » étant « celui qui agit », ce qui désigne tous ceux qui, physiquement, le peuvent (et qui le veulent).

dont elle a été instituée et ce qu'elle représente dans une société considérée – un pouvoir institutionnel, par exemple relativement à des entreprises pour qui ce qu'elle représente importe.

Nous prenons là des exemples simplifiés pour essayer de traduire ce que nous entendons par ce pouvoir qui est fonction d'un état d'institution. Mais nous verrons que son analyse précise est évidemment un peu plus compliquée. Tout d'abord, si chaque conditionnement constitue bien l'*effectivité* d'un pouvoir institutionnel, il est patent qu'il existe plusieurs *formes* de conditionnement. Par ailleurs, chaque conditionnement ne produit pas les mêmes effets. Autrement dit, il existe nécessairement des *écarts* ou *asymétries* de pouvoir institutionnel. Il doit alors être possible d'identifier une *hiérarchie* de conditionnements, de sorte qu'à un moment historique donné correspondent des *configurations* particulières de *rapports* de pouvoirs institutionnels.

Le caractère historique d'un pouvoir institutionnel signifie que, s'il revêt un certain ancrage et a une certaine durée, il n'est pas pour autant indéfini ni incontestable. Il est susceptible d'être mis en question et donc de fluctuer. C'est pourquoi ceux qui sont conscients d'en exercer un se préoccupent de le conserver et même, pour certains (cela dépend qui), de l'étendre. Par exemple, une entreprise qui, telle qu'elle est instituée, jouit d'un pouvoir institutionnel (notamment grâce à un important « pouvoir de marché »), cherchera à l'entretenir par des actions politiques – lesquelles supposent de faire valoir un pouvoir (au sens défini précédemment) que désormais, pour le distinguer de l'institutionnel et de l'explicite, nous dénommerons « pouvoir relationnel ».

Nous expliciterons davantage, au cours de notre propos, ce que nous entendons par cette notion transversale de pouvoir institutionnel.

Avant d'aborder le capitalisme, remarquons le jeu d'une troisième nuance de pouvoir, et non la moins importante, quoique nous n'avons pas eu à en tenir compte dans notre thèse (bien que nous l'ayons eue constamment en tête), à savoir ce que Castoriadis a appelé l'« infra-pouvoir radical » [2000b]. « *Avant tout pouvoir explicite* », écrit-il, « *et, beaucoup plus, avant toute "domination", l'institution de la société exerce un* infra-pouvoir radical *sur tous les individus qu'elle produit* » [*art. cit.*, p. 144]. Cet infra-pouvoir, qui n'est alors ni localisable ni formalisable : qui est le pouvoir du champ social-historique, donc le pouvoir d'*outis*, c'est-à-dire de personne, mais qui est le « *pouvoir premier dont tous les autres dépendent* » [*idem*, p. 165], est une manifestation et une dimension du pouvoir *instituant* (ou de la « société instituante »), c'est-à-dire qu'il relève de l'imaginaire instituant.

> « La première question qui se pose, à qui entend réfléchir sur la signification du capitalisme actuel, est, bien entendu, une question de définition. Et, tout aussi évidemment, elle se révèle être la plus redoutable. »
>
> Alain Caillé [1997, p. 6]

Précisons, enfin, le sens que nous donnerons à « capitalisme ». Ce mot, dont l'emploi semble si difficile « *tant sont lourdes les charges idéologiques et politiques, tant apologétiques que critiques, dont il est porteur* » [Beaud, 2000a, p. 17][20], n'est pas juste un mot qui ne renverrait à rien d'autre qu'à lui-même[21]. Il désigne bien une réalité.

De nombreux écrits traitent du capitalisme, à commencer par l'œuvre de Karl Marx [1985a, 1985b], et de multiples tentatives de définition et de redéfinition ont été menées au cours du XX^{e} siècle. Néanmoins, aucune acception ne fait vraiment autorité tant savoir ce que ce terme recouvre précisément n'a rien d'évident.

Lorsqu'ils osent user du mot – que Marx n'aurait jamais utilisé [Fourquet, 1989a] – de nombreuses personnes l'emploient sans le définir, comme si sa signification allait de soi, comme s'il existait une définition communément admise. En les écoutant ou en les lisant, on comprend qu'ils souscrivent à la réalité que ce terme désigne pour eux ou, au contraire, qu'ils aimeraient la transformer, mais, en fin de compte, on ne sait pas précisément ce qu'ils entendent par « capitalisme ». Lorsque, par endroits ou moments, transparaît le sens qui lui est donné, il est alors soit celui d'un « mode de production » particulier (Marx le comprenait d'abord ainsi, comme un mode de production « bourgeois »), soit, et le plus souvent, celui d'un « système économique » parmi d'autres possibles, système fabuleux pour certains, délétère pour d'autres. L'économiste François Perroux, qui consacra un ouvrage au capitalisme [1948], donnait ce sens à ce mot, soulignant qu'il s'agissait d'un système où l'entreprise constitue l'agent central de l'économie et le moteur de l'accumulation de capital, laquelle permet le « progrès économique », sous-entendu une amélioration du « bien-être ».

Définir le capitalisme avec Immanuel Wallerstein et Michel Beaud

Collaborateur et disciple de Fernand Braudel, l'historien, sociologue et économiste Immanuel Wallerstein se consacre depuis près de trente ans à l'analyse du capitalisme, à ses racines socio-historiques et géographiques, à son expansion et à ses transformations.

---

[20] Comme le note justement Michel Barrillon : « *L'interdit qui semble planer sur le terme donne le sentiment que quiconque s'aventurerait à en user courrait le risque d'enfreindre un tabou* » [2001, p. 22].

[21] « *Un mythe !* » comme le pense et l'écrit François Fourquet : « *Qu'est-ce que le capitalisme ? Je suis arrivé à une conclusion très simple : c'est peut-être un mot creux où il n'y a rien dedans* » [1989b]. Ailleurs, cet économiste iconoclaste note également : « *Le mot* capitalisme *est le titre d'un livre au contenu historique très riche, irréductible à une définition conceptuelle simple* » [1989a, p. 22]. *Cf.* également son article « Le capitalisme existe-t-il ? » paru dans *La revue du M.A.U.S.S.* [Fourquet, 1997]. Comme Fourquet, mais pour d'autres raisons, l'économiste Michel Henochsberg [2005] est lui aussi favorable à l'abandon du terme.

Imprégné des analyses de Marx, Wallerstein raisonne dans le cadre du paradigme systémique. Pour lui, davantage qu'un mode de production ou qu'un type d'économie, le capitalisme doit être compris comme « *un système social historiquement situé* » [Wallerstein, 2002, p. 13] dans lequel le *capital*, en tant que « richesse accumulée », « *est venu à être employé* dans le but premier et délibéré de son auto-expansion » [*op. cit.*, p. 14][22]. Dans ce système social, par essence dynamique et d'emblée à prétention mondiale, « *l'accumulation illimitée du capital* », recherchée pour elle-même, « *a constitué l'objet ou la « loi » régulatrice de l'activité économique fondamentale* » [*idem*, p. 19]. Pour Wallerstein, la poursuite de cette accumulation constitue le trait caractéristique du capitalisme [Baechler & Wallerstein, 1997]. Celle-ci, note-t-il, réclame l'extension des processus marchands à « *toutes les sphères de la vie économique* », autrement dit elle se traduit par un « *mouvement irrépressible de transformation de toute chose en marchandise* » [Wallerstein, 2002, p. 16].

L'économiste Michel Beaud, notamment dans son admirable *Histoire du capitalisme* [2000a][23], est plus réservé par rapport à l'emploi de la notion de système pour qualifier le capitalisme. Certes, comme Wallerstein et Braudel, cet auteur estime que « *dans son acception la plus générale, le capitalisme ne peut être réduit ni à un « mode de production », ni à un « système économique »* » [*op. cit.*, p. 406], « *car il s'inscrit d'emblée dans les dimensions du social, du politique et de l'idéologique* » [*ibidem*, note 1]. Néanmoins, il ne peut non plus être considéré comme un système parmi d'autres systèmes possibles ou existants : « *Le capitalisme* », écrit-il, « *n'est ni une personne ni une institution. Il ne veut, ni ne choisit. Il est une logique à l'œuvre à travers un mode de production : logique aveugle, obstinée, d'accumulation* » [*op. cit.*, p. 179]. Il est « *une logique sociale complexe, porteuse de forces transformatrices et autotransformatrices, qui a émergé d'une manière alors invisible aux XV^e^-XVI^e^ siècles, s'est imposée au XIX^e^ à travers l'industrialisation et tend aujourd'hui à dominer la plupart des sociétés et le monde* » [*idem*, p. 18]. Cette logique capitaliste, « *loin d'avoir été fabriquée ou instituée par qui que ce soit,* […] *a été mûrie dans le temps de l'histoire ; issue de la logique marchande et de la logique de l'enrichissement, elle ne peut se réduire à l'une ou à l'autre. Ce qui fait sa spécificité, c'est fondamentalement le fait de réaffecter le surplus acquis par la production et le commerce à l'élargissement des moyens de produire et de commercer en vue de dégager un nouveau surplus : production (ou négoce) pour le profit, profit pour l'accumulation, accumulation pour une production (un négoce) et un profit accrus,* […] *en bref, la recherche du profit en vue d'élargir le champ des activités profitables* » [*id.*, p. 405]. « Logique sociale » donc, davantage que « système », le capitalisme serait

[22] Wallerstein s'inspire ici nettement de Marx, pour lequel l'argent devient du « capital » à partir du moment où il est employé dans le but précis de faire plus d'argent ; la formule générale du capital étant A–M–A' : transformation de l'argent (A) en marchandise (M) puis re-transformation de la marchandise en argent (A'), A' étant supérieur à A [Marx, 1985a].

[23] Voir également son ouvrage *Le basculement du monde* [2000b], dans lequel il développe une très intéressante analyse du monde contemporain, rendant compte des transformations en cours et exposant les enjeux majeurs des décennies à venir.

fondamentalement caractérisé par la motivation de poursuivre indéfiniment une accumulation de capital *pour* l'accumulation de capital, laquelle peut être réalisée soit par une production, soit par un commerce. Sur ce point, il ne fait guère de doute qu'à l'instar de Wallerstein, Beaud reste tributaire de Marx qui relevait déjà, dans sa propre analyse, ce trait supposé caractéristique des sociétés où opère le « capitaliste », lorsqu'il écrivait dans le livre I du *Capital* : « *Accumulez, accumulez, c'est la loi et les prophètes !* […] *Accumuler pour accumuler, produire pour produire, tel est le mot d'ordre* » [1985b, p. 70].

Michel Beaud, cependant, et à la différence de Wallerstein, insiste sur un second critère distinctif du capitalisme qu'il juge également fondamental, qui se présente comme la contrepartie de la recherche sans cesse renouvelée de profit, à savoir sa force transformatrice : « *Complexe, axée sur le futur, la logique capitaliste engendre d'incessantes transformations* » [2000a, p. 405]. Elle conduit à bouleverser des systèmes productifs, des mentalités, des valeurs, des modes d'existence et de consommation, des modes de transport et de communication. Partout où elle s'exprime, elle ne laisse rien intact. Là encore, l'analyse conduite par Marx au XIX^{e} siècle rendait déjà compte de ce fait. Dans le *Manifeste du parti communiste* (1848), ce dernier n'écrivait-il pas, avec Engels : « *La bourgeoisie n'existe qu'à la condition de révolutionner constamment les instruments de travail, ce qui veut dire le mode de production, ce qui veut dire tous les rapports sociaux.* […] *Ce bouleversement continuel des modes de production, cette agitation et cette insécurité perpétuelles distinguent l'époque bourgeoise de toutes les précédentes.* […] *Tout ce qui était solide et stable est ébranlé, tout ce qui était sacré est profané* » [Marx & Engels, 1995, p. 11]. La bourgeoisie, qui, pour Marx, représente l'agent central du capitalisme, serait engagée dans un changement incessant, non seulement du système productif, mais aussi, plus largement et simultanément, des conditions d'existence des sociétés au sein desquelles elle opère. C'est-à-dire que le mot d'ordre de l'accumulation en implique un autre, celui du changement. Beaud précise plus encore ce qui le caractérise : la logique capitaliste, ajoute-t-il, est « *structurante/déstructurante, à la fois destructrice d'autres formes productives, d'anciennes activités, d'anciennes formes sociales, de ressources,* et *créatrice de nouvelles activités, de nouveaux marchés, de nouveaux besoins* » [2000a, p. 406]. Le capitalisme, s'exprimant dans une logique sociale à l'œuvre à travers un mode de production, se traduirait par une dynamique à la fois de destruction *et* de création…

C'est l'économiste autrichien Joseph Schumpeter, dans un ouvrage intitulé *Capitalisme, socialisme et démocratie* [1990], paru en anglais en 1947, qui, autrement que Marx, insista plus particulièrement sur ce second trait du capitalisme et en précisa plus encore la teneur. Schumpeter part de l'idée que le capitalisme constitue un « *processus d'évolution* » [*op. cit.*, p. 115]. Il note : « *En fait, l'impulsion fondamentale qui met et maintient en mouvement la machine capitaliste est imprimée par les nouveaux objets de consommation, les nouvelles méthodes de production et de transport, les nouveaux marchés, les nouveaux types d'organisation industrielle – tous éléments créés par l'initiative capitaliste.* » [*idem*,

p. 116]. Celle-ci, observe-t-il, s'inscrit dans un « *processus de mutation industrielle* […] *qui révolutionne incessamment de* l'intérieur *la structure économique, en détruisant continuellement ses éléments vieillis et en créant continuellement des éléments neufs. Ce processus de* Destruction Créatrice *constitue la donnée fondamentale du capitalisme : c'est en elle que consiste, en dernière analyse, le capitalisme et toute entreprise capitaliste doit, bon gré mal gré, s'y adapter* » [*id.*, p. 116-117]. Ce processus, dont l'économiste autrichien décrit l'opération et les effets, processus irréversible de remplacement de l'ancien par le nouveau, par exemple de substitution d'une technique productive à une autre qui, *de facto*, est rendue obsolète, est le processus d'innovation. L'« *ouragan perpétuel de destruction créatrice* » [*id.*, p. 117] correspond au « *choc des innovations* […] *sur la structure existante d'une industrie* » [*id.*, p. 121].

Il apparaît donc que la définition du capitalisme à laquelle Michel Beaud aboutit est clairement inspirée, pour l'essentiel, par les réflexions de Marx et de Schumpeter : « *Ainsi, indissociable de la recherche d'un profit destiné à être réinjecté dans le processus économique, c'est une triple dynamique – d'accumulation, d'innovation et d'élargissement de l'aire des marchandises – qui caractérise le capitalisme* » [2000b, p. 80]. Le capitalisme ne peut être compris comme un mode de production particulier, comme l'estimait Marx, ni comme un système uniquement économique, ainsi que Schumpeter semblait le penser. Au demeurant, aux yeux de Beaud, ces deux auteurs étaient parvenus à en cerner les traits fondamentaux : accumulation, innovation et marchandisation. Il s'agirait là de dynamiques concrètes et identifiables. En leur temps, Marx et Schumpeter les constataient. Comme Wallerstein et bien d'autres encore, mais avec un regard différent, Beaud en a analysé l'évolution au cours du XX^{e} siècle.

Le rejet de ces deux acceptions fort répandues (le capitalisme comme mode de production ou comme système économique) nous paraît tout à fait fondé dans la mesure où, en effet, elles reposent sur le postulat erroné, mais commun à bon nombre d'économistes, que l'économie serait complètement autonome par rapport aux autres secteurs de la société, dont le politique, et les déterminerait. Si le terme de « capitalisme » renvoie bien à une réalité, celle-ci est plus large et plus complexe. « Système social » (ou « historique » [2002, p. 89]) pour Wallerstein ; « logique sociale » pour Beaud, c'est-à-dire enchaînement cohérent et régulier de comportements liés à un petit nombre de motivations et de finalités et structurant les processus de la reproduction sociale [2000b, p. 53], qui aurait engendré « *une totalité sociale à la fois territorialisée et mondiale* » [*op. cit.*, p. 82].

Définir le capitalisme avec Cornélius Castoriadis

Allons encore plus avant dans notre définition du capitalisme, en nous aidant d'un autre auteur, certes également tributaire de Marx et de Schumpeter, mais dont l'éclairage, différent de ceux de Wallerstein et de Beaud, sans pour autant les annuler, nous semble avoir un plus grand pouvoir explicatif. Pour Castoriadis, le capitalisme est un « régime social ». Il définit ce terme comme suit : « *Convenons d'appeler* régime social *un type*

donné d'institution de la société en tant qu'il dépasse une société singulière. La notion et le terme de "mode de production" ont une validité s'il s'agit de caractériser la production comme telle ; non pas une société ou une classe de sociétés. Tel ne pourrait être le cas que si production et "mode de production" déterminaient nécessairement et suffisamment l'ensemble de l'organisation et de la vie sociales – ce qui est, non pas même faux, mais privé de sens. Le rapport même entre la production (et les rapports de production) et l'organisation globale de la société est chaque fois spécifique au régime social *dont il s'agit, à l'institution donnée de la société, et fait partie de cette institution* » [1999c, p. 230][24].

Selon cet auteur, le capitalisme correspondrait à la façon singulière dont des sociétés humaines seraient instituées. Il ne serait repérable que dans certaines d'entre elles seulement – en premier lieu, les « sociétés occidentales modernes » –, dans les institutions propres à ces sociétés et dans les significations imaginaires sociales que ces institutions portent. Selon Castoriadis, la signification imaginaire sociale qui constitue « *la caractéristique fondamentale et l'âme du capitalisme* » est celle de « *l'expansion illimitée de la maîtrise "rationnelle"* » [2005a, p. 84]. Elle est au noyau du magma de significations imaginaires sociales qui animent l'institution du capitalisme. Cette signification, qui aurait émergé en Europe occidentale « *autour du XVII^e^ siècle,* […] *apparaît au départ comme expansion ou tendance à l'expansion illimitée des forces productives – c'est ce que Marx a si bien vu – et devient rapidement "rationalisation" de toute la vie sociale – ce que Max Weber a également bien vu* » [*ibidem*]. L'aspiration à la maîtrise n'est bien évidemment pas exclusivement spécifique au régime capitaliste, puisque la conquête militaire ou la magie, pratiquées avant l'apparition de sociétés capitalistes et ailleurs qu'en Occident, en sont aussi l'expression. Ce qui fait la spécificité du capitalisme, écrit Castoriadis, c'est, d'une part, que « *cette poussée vers la maîtrise n'est pas simplement orientée vers la conquête "extérieure" mais vise tout autant et plus encore la totalité de la société. Ce n'est pas seulement dans la production qu'elle doit se réaliser, mais aussi bien dans la consommation, et non seulement dans l'économie, mais l'éducation, le droit, la vie politique, etc.* […] *C'est la même signification imaginaire sociale qui s'empare des sphères sociales les unes après les autres. Qu'elle "commence" par la production n'est certes pas un hasard : c'est dans la production que les changements de la technique permettent d'abord une rationalisation dominatrice* » [1999g, p. 73]. D'autre part, cette poussée « *se donne des moyens nouveaux, et des moyens d'un caractère spécial – "rationnel", c'est-à-dire "économique" – pour s'accomplir. Ce n'est plus la magie ni la victoire dans les batailles qui en sont les moyens, mais précisément la rationalisation, qui prend ici un*

[24] Rappelons que, pour Castoriadis, le « social » est ce qui se manifeste dans l'institution, la crée, la transforme, l'altère, la détruit ; c'est un mode et type de coexistence, et non l'un des secteurs ou domaines dans lesquels se déploient les activités humaines [1999a]. Dans les sociétés occidentales, le social est institué selon une articulation en plusieurs domaines : technique, économique, juridique, politique, religieux, artistique, etc. Ceux-ci ne sont pas véritablement séparables et la manière dont ils sont précisément articulés est à chaque fois spécifique à la société occidentale considérée.

contenu particulier, tout à fait spécifique : celui de la maximisation/minimisation » [*ibidem*] – la maximisation d'un « produit » et la minimisation des « coûts », ce produit et ces coûts étant désignés par le régime social lui-même. La rationalisation y est avant tout « quantification », de sorte qu'à la signification imaginaire capitaliste « *correspondent de nouvelles attitudes, valeurs et normes, une nouvelle définition sociale de la réalité et de l'être, de ce qui* compte *et de ce qui* ne compte pas*. Brièvement parlant, ce qui compte désormais est ce qui peut être compté* » [1999d, p. 171].

Cette signification imaginaire, précise Castoriadis, « *constitue le point de jonction central des idées qui deviennent des forces et des processus effectifs dominant le fonctionnement et l'évolution du capitalisme : l'expansion illimitée des forces productives ; la préoccupation obsédante avec le "développement", le "progrès technique" pseudo-rationnel, la production, l'"économie" ; la "rationalisation" et le contrôle de toutes les activités ; la division de plus en plus poussée des tâches ; la quantification universelle, le calcul, la "planification" ; l'organisation comme fin en soi, etc.* » [1999d, p. 244].

Par ailleurs, note-t-il, elle « *va de pair, et est incarnée dans, plusieurs autres mouvements social-historiques* […] *dont la présence a été condition essentielle de son émergence et de son développement* » [1999g, p. 74]. Castoriadis en retient notamment cinq : l'accélération énorme du changement technique, « *portée par l'éclosion scientifique qui commence déjà avant la "Renaissance" mais s'accentue énormément avec celle-ci* »[25] ; la naissance et la consolidation de l'Etat moderne ; la constitution d'une « sphère nationale » ; la « *mutation anthropologique considérable* » qui consacra la prégnance de la « *mentalité du gain et du calcul* » ; et enfin la contestation interne comme mise en question de l'institution, par divers mouvements démocratiques dont le mouvement ouvrier[26].

Ainsi, à la lecture des écrits de Cornélius Castoriadis – ceux qu'il produit à partir de son ouvrage *L'institution imaginaire de la société* –, le capitalisme semble n'entretenir qu'un rapport distant avec sa racine sémantique, le « capital ». Du moins, il ne peut être compris seulement en termes de poursuite d'un objectif d'accumulation pour l'accumulation et de processus d'innovation et de marchandisation, qui, selon le référentiel « castoriadisien », apparaissent en fait comme des processus effectifs dominant le fonctionnement et le développement du capitalisme. La recherche de profit et le bouleversement quasi-incessant qu'elle appelle des systèmes productifs et, plus largement, de l'économie – « *la transformation implacable des conditions et des moyens de l'accumulation, la révolution perpétuelle de la production, du commerce, de la finance et de la consommation* » écrit Castoriadis [2000a, p. 19], paraphrasant Marx – sont des « incarnations » de la signification imaginaire capitaliste, la façon dont celle-ci est *effectuée* ; ils sont l'effectivité du régime

[25] Castoriadis souligne que ce changement technique est, de façon prédominante, orienté « *vers la réduction, puis l'élimination du rôle de l'homme dans la production* », ce qui s'explique par le fait que « *l'homme est l'élément le plus difficile à maîtriser* » [1999g, p. 74].

[26] Mouvements qui s'inscrivent dans le projet d'autonomie individuelle et collective « travaillant » l'Occident depuis le XVIII[e] siècle, « *la lutte pour l'émancipation de l'être humain, aussi bien intellectuelle et spirituelle qu'effective dans la réalité sociale* » [Castoriadis, 1996d, p. 90].

social capitaliste. Cette signification imaginaire centrale s'instrumente dans ces processus, en « informant » les individus qui les mettent en mouvement (leurs pensées, leurs paroles, leurs actes, les techniques qu'ils créent et emploient, etc.). Parmi de multiples autres significations, ces derniers l'ont intériorisée et elle les anime.

Cornélius Castoriadis ne considère pas le capitalisme comme se réduisant à son effectivité, ni ne s'attarde sur divers autres traits distinctifs sur lesquels insistent de nombreux auteurs (notamment marxistes), comme le salariat et l'appropriation des moyens de production par les « capitalistes ». En fait, son point de vue est plus ample et autre, sa définition du capitalisme s'inscrivant dans le cadre de sa réflexion anthropologique et philosophique sur la société, l'histoire et l'imaginaire. Il le définit comme un régime social caractérisé par la place prépondérante que l'économique y occupe : « *Pour quelqu'un qui prend une vue en survol de l'histoire, le trait caractéristique du capitalisme entre toutes les formes de vie social-historique est évidemment la position de l'économie – de la production et de la consommation, mais aussi, beaucoup plus, des « critères » économiques – en lieu central et valeur suprême de la vie sociale* » [1999g, p. 69]. Ayant à l'esprit les écrits des philosophes « mécanistes » et « expérimentaux » du XVII^{e} siècle (Descartes, Leibniz, Kepler, Boyle, Bacon, etc.), notamment les énoncés programmatiques de Descartes et de Bacon[27], et se fondant sur les réflexions menées par Karl Marx d'une part et par Max Weber d'autre part[28], il en cerne « l'âme » dans le projet d'expansion indéfinie d'une maîtrise rationnelle – « pseudo-maîtrise pseudo-rationnelle » précise-t-il – de la nature et des êtres humains[29].

La force de cette conception tient au cadre d'intelligibilité des faits forgé par Castoriadis. Précédemment, nous avons vu comment, selon nous avec pertinence et perspicacité, il pose la question de la société en la liant indissociablement à celles de la psyché et de l'imaginaire. Pour lui, le capitalisme est une *création social-historique spécifique*, c'est-à-dire la création, par certaines sociétés et à un moment donné de leur histoire, d'une nouvelle

---

[27] « *La plus belle et la plus concise formulation de l'esprit du capitalisme, c'est l'énoncé programmatique bien connu de Descartes : atteindre au savoir et à la vérité pour "nous rendre maîtres et possesseurs de la nature"* » [Castoriadis *in* Castoriadis *et al.*, 1981, p. 38]. On trouve la même idée chez le philosophe et historien des sciences Pierre Thuillier [1995]. Sur les philosophies mécanistes et expérimentales, voir également, du même auteur, *Le petit savant illustré* [1980] et, parmi d'autres ouvrages existants, ceux de Brian Easlea [1986], Lewis Mumford [1974] et Pierre-André Taguieff [2001].

[28] Max Weber serait le premier à avoir introduit le concept de « rationalité » pour caractériser l'activité économique telle qu'elle se développa au sein du régime social capitaliste, et celui de « rationalisation » pour désigner l'extension à d'autres domaines de la société d'un type d'activité « *zweckrational* », c'est-à-dire « rationnelle en finalité » ou « par rapport à une fin » [Weber, 1991, 1995a, 2003 ; Habermas, 1990].

[29] « *Clairement et visiblement incarnée dans les premières formes du "capitalisme", programmatiquement exprimée dans les philosophies rationalistes du XVII^{e} siècle (Descartes, Leibniz…),* [la signification imaginaire de l'expansion illimitée de la maîtrise rationnelle] *trouve ses racines sans doute non pas seulement dans la rage acquisitive de certains éléments de la proto-bourgeoisie (une telle rage a aussi existé ailleurs), mais dans le fait que cette rage se tourne très rapidement vers la* transformation des conditions même de sa satisfaction*, aussi bien techniques au sens large (navigation, commerce, banque…) que sociales (organisation des producteurs immédiats, expansion des relations économiques intercités…). Au bout de quelques siècles, cela donnera le capitalisme industriel proprement dit, puis l'invasion de la "rationalisation" dans tous les domaines de l'activité sociale, et finalement la course folle de la techno-science autonomisée que nous connaissons aujourd'hui* » [Castoriadis, 1997a, p. 220].

forme de société. En tant que telle, cette forme nouvelle n'a été visée par personne en particulier, pas même la bourgeoisie. Comme « totalité sociale », le capitalisme « *a une cohérence que personne ni rien ne voulait ni ne garantissait au départ ou par la suite* » [1999a, p. 66]. La signification imaginaire capitaliste centrale « *est ce qui, à travers toutes les connexions causales et au-delà d'elles, confère une sorte d'unité à toutes les manifestations de la société capitaliste* » [*op. cit.*, p. 67]. Tout se passe comme si elle « *"prédéterminait" et surdéterminait les enchaînements de causation, qu'elle se les asservissait et leur faisait produire des résultats conformes à une "intention" qui n'est bien entendu qu'une expression métaphorique, puisqu'elle n'est l'intention de personne* » [*ibidem*].

Dans notre thèse, nous retiendrons cette idée du capitalisme comme *institution capitaliste* de la société. Il n'est ni un mode de production (même s'il s'incarne effectivement dans un mode de production), ni un système économique, ni seulement une logique sociale. *Le capitalisme est un régime social-historique au sein duquel le domaine économique occupe le centre de la vie sociale*. Cependant, avec l'économiste et épistémologue François Rachline, et contrairement à la lecture marxiste, nous ne pensons pas que ce soit l'accumulation de capital qui constitue « la loi et les prophètes ». Dans le régime capitaliste, la finalité la plus répandue n'est pas d'« accumuler » la richesse, mais de la « capturer » [Rachline, 1994]. Autrement dit, *vendre* et non produire est l'acte moteur et central. Essayons d'expliquer cela brièvement.

Rachline appelle « richesse » tout signe de grandeur, précisant qu'« *est grand celui qui montre les attributs de sa position* » [*op. cit.*, p. 185]. Selon lui, l'aspiration à capturer la richesse peut être considérée comme un invariant historique et culturel. Ce qui change en fonction de la société considérée, c'est (ce sont) le (les) signe(s) de grandeur à chaque fois institué(s). Longtemps, en Europe occidentale, le souverain (roi ou seigneur) fonda sa grandeur sur la dépense et la prodigalité dont il était capable. Pour alimenter cette capacité, il lui fallait alors prendre à autrui, soit par l'imposition, au sein de l'espace territorial dominé, soit par la conduite d'expéditions guerrières (sous forme de rapines, razzias, pillages). Toutefois, à partir du XII^{e} siècle, les possibilités de s'accaparer des butins se trouvent sérieusement diminuées – les expéditions s'avèrent plus coûteuses, le butin plus rare, en même temps que se développe une idéologie de la paix. Le souverain est donc contraint de trouver un autre moyen pour soutenir la dépense et asseoir son pouvoir. « *L'absence de butin met en cause toute l'organisation sociale, puisque la circulation, ciment vital, risque de s'interrompre. Pour maintenir l'économie distributive, le pouvoir doit se procurer les richesses que la rapine et la guerre ne parviennent plus à lui fournir* » [*idem*, p. 187]. Se fondant sur les travaux d'éminents historiens, notamment ceux de George Duby, Rachline observe que peu à peu, au fil des siècles, se substitua à la capture d'un butin à l'étranger (qui, néanmoins, perdurera longtemps) le développement de l'effort interne de production. Par ailleurs, les autorités souveraines sollicitèrent davantage les banquiers, les marchands et leurs commerces, favorisant ainsi leur émancipation. Par divers

enchaînements de causation, les sociétés européennes basculèrent vers d'autres modes d'appropriation. Ce mouvement participa de l'institution imaginaire d'un nouveau signe de richesse : le *signe monétaire*. Là réside, d'après Rachline, ce qui distingue fondamentalement le capitalisme des formes antérieures et autres de sociétés. Le butin n'est plus en nature, il est en numéraire. A la capture physique se substitue « *un autre type de capture, plus abstraite : le détournement du signe monétaire* » [*id.*, p. 186]. L'« argent »[30] devient la mesure de toute chose et sa capture, la finalité centrale. Deux modes de capture tendront alors à s'imposer : la *vente*, acte marchand par excellence, et l'*impôt*, pouvoir régalien. La vente, forme policée de la prise, a deux variantes : la production et le commerce. En effet, soit un agent produit quelque chose *pour* le vendre, soit il fait du négoce, c'est-à-dire qu'il vend plus cher ce qu'il a acheté à un autre agent. C'est la vente qui prime et qui doit retenir notre attention, davantage que la production qui n'est alors qu'un détour. Il s'agit de vendre, en produisant puis (ou seulement) en commerçant une marchandise, afin de capturer le « flux monétaire ». Cette capture est le but de l'activité économique[31]. Dans les sociétés capitalistes, est grand celui qui, mieux que les autres, influe sur le flux monétaire. Aussi pouvons-nous également formuler notre énoncé ainsi : *le capitalisme est le régime social où le marchand et sa disposition d'esprit sont sanctifiés*.

Cependant, nous l'avons vu avec Castoriadis, un tel énoncé est insuffisant. L'économie et l'économique dominent, certes, mais ce n'est pas seulement cela qui caractérise le capitalisme. Précisons encore deux autres éléments de notre définition :

– L'institution de toute société suppose celle d'un temps imaginaire. *Le capitalisme est le régime social où prédomine une représentation progressiste de l'histoire*. Le temps imaginaire capitaliste est un temps « infini » [Castoriadis, 1999a] ; et il est un temps « futurocentrique » [Taguieff, 2001], « penché vers l'avenir » [Rachline, 1996]. Le capitalisme consacre la suprématie du futur sur le passé, impliquant de fait une valorisation du changement comme tel : le changement *pour* le changement est inscrit

[30] Rachline distingue, d'une part, l'argent « solide » : les « espèces », qui sont rattachées au souverain, portent sa frappe, se déplacent le long des lignes tracées par celui-ci et convergent sur sa personne ; et d'autre part l'argent « fluide » : la « monnaie », comme « argent-signe » ou « crédit pur », créé *ex nihilo* par la banque [Rachline, 1994, 1996]. La monnaie, invisible et impalpable, signe pur, fluant de banque à banque, est le trait caractéristique du capitalisme. Son histoire témoigne de l'émancipation du domaine économique des autres secteurs de la vie sociale. « *Tant que l'Etat frappait monnaie (en fait, les espèces), qu'il transformait, qu'il fondait son butin, il maintenait la suprématie verticale et limitait la fluence. Dès qu'il a permis la banque, donc le crédit, une brèche s'est ouverte, par où s'est engouffrée ce qu'on a appelé ici la modernité, ou encore la civilisation monétaire* » [Rachline, 1994, p. 202]. L'invention de la monnaie répondait à une obsession des hommes d'affaires présente dès le Moyen Age : « […] *ne pas demeurer tributaires des espèces, de la monnaie métallique, et inventer des moyens de paiement souples et sûrs, reconnus de tous, admis par tous, aussi bon que l'or, mais différents de l'or (ou de l'argent-métal)* » [Rachline, 1996, p. 87].

[31] D'où notre définition de l'économie et de l'économique : partant du constat que la monnaie est le point de départ *et* d'arrivée de toute activité économique réelle, nous comprendrons l'*économie* comme tout ce que les individus mettent en œuvre afin de capturer la richesse monétaire. Nous dirons alors qu'est *économique* tout ce qui entre dans le cadre d'un calcul monétaire. (Un corollaire à cette définition étant donc qu'il existe (ou, en tout cas, qu'il a existé) des sociétés sans économie, autrement dit ne connaissant pas de *signification économique* instituant un mode d'être des choses et des individus comme référé à elle, à partir de laquelle sont « *socialement représentées, agies, faites une foule de choses* comme *économiques* » [Castoriadis, 1999a, p. 523].)

comme mot d'ordre. « *Les sociétés capitalistes modernes* », écrit François Rachline, « *sont inclinées vers l'avenir. Elles y aspirent, et il les aspire.* […] *Semblables au cycliste dont le mouvement assure la stabilité, elles doivent* sans arrêt *se projeter dans l'avenir, afin que naisse leur présent.* […] *Pour ces sociétés, il n'est de richesse qu'à venir* » [*op. cit.*, p. 21]. Pour poursuivre avec l'intuition de Rachline, remarquons que, dans le domaine économique, la monnaie, en tant que crédit pur, est l'institution d'une telle temporalité : l'argent créé *ex nihilo* par une banque « *consiste en une* avance*, une projection dans le futur, que la réalité anticipée devra rejoindre pour le concrétiser* » [*idem*, p. 45][32]. Le capitalisme repose fondamentalement sur une confiance absolue en l'avenir. Le processus de « destruction créatrice » qui, selon Schumpeter, constitue la caractéristique fondamentale du capitalisme (en fait plutôt un processus de « création destructrice »), ne peut être entièrement compris sans prendre en compte la préexistence nécessaire d'une institution imaginaire progressiste du temps.

– L'institution de la société s'étaye d'abord sur la première strate naturelle, laquelle est ainsi reprise dans et par un monde de significations à chaque fois particulier. Le régime social capitaliste est caractérisé par une certaine façon d'investir de sens (et alors d'agir sur) ce qui appartient à cette strate : *la signification imaginaire qui prédomine dans les sociétés capitalistes est celle d'une nature comme matériau inerte à maîtriser (exploiter, manipuler, remodeler, aménager…)*. Cette signification imaginaire, plus particulièrement l'idée que la nature peut et doit être « maîtrisée », est au cœur des philosophies mécaniste et expérimentale telles qu'on les trouve pleinement exprimées, au XVII^{e} siècle, dans les écrits de René Descartes et de Francis Bacon. Au fondement de la « Science », elles influencèrent le faire technique en Occident, n'établissant alors aucune limite à ce qui pouvait être fait. L'extension fulgurante du machinisme, à quoi correspond l'industrialisation, qui commence d'abord en Angleterre à partir de la fin du XVIII^{e} siècle, puis se réalise ensuite dans d'autres pays, n'aurait été possible sans l'institution social-historique d'une telle signification. L'émancipation de l'économie des autres domaines de la société ira de pair avec le déploiement de l'utilisation des machines, ces deux dynamiques se combinant et s'entretenant mutuellement [Thuillier, 1995], de sorte que, au sein du

[32] « *Le crédit est projection, avancée dans le futur, tension, emprise sur l'inexistant. Avec l'argent de crédit, ou encore l'argent de banque, l'avenir s'infiltre partout. Une fois lancé, le crédit appelle un compte à rebours : l'échéance représente le point de rupture temporel, celui à partir duquel s'éteint le mouvement que le mécanisme du crédit a provoqué. Mais à ce moment précis, le cycle renaît, tel un Phénix, à jamais condamné à la répétition. L'à-venir, déroulé vers le présent, le happe, l'étire, le troue. Avec le crédit, la notion de présent figé disparaît, supplantée par un perpétuel devenir. Séquences enchevêtrées à figure de permanences* » [Rachline, 1996, p. 41-42]. Et aussi : « *La monnaie, c'est du futur anticipé. Hors de cette projection, elle perd son sens. Un futur en lequel on croit :* crédit *et* créance *sont étymologiquement rattachés à* croyance*.* […] *le crédit attire à lui le réel en gestation et en rend possible l'émergence.* […] *Le temps de l'avance, et l'avenir se concrétise. La réitération de l'avance engendre la réalité économique, sous l'égide de la monnaie, qui traduit ce décalage perpétuel, cet* epsilon*, cette ouverture rendue toujours possible par son renouvellement. La monnaie, c'est du butin abstrait inlassablement arraché à l'avenir* » [Rachline, 1994, p. 205-206].

capitalisme, le changement technique a fini par être magnifié comme dans aucune autre société auparavant. Le processus de « création destructrice » est la traduction même de cette célébration. Au demeurant, l'idée que l'être humain est capable de maîtriser la nature est un fantasme, une illusion. Il ne peut exister de « maîtrise » que locale, incomplète et ponctuelle. Dans les faits, l'augmentation de « puissance » tant recherchée conduit *ipso facto* à moins de puissance ou, selon l'expression de Castoriadis, à une « "anti-puissance", puissance de faire surgir le contraire de ce que l'on visait » [1999d, p. 183]. La poursuite de ce projet de « maîtrise rationnelle » de la nature, qui est aussi projet de réification (ou chosification) des êtres humains et non-humains, se traduit par une transformation imprudente des conditions écologiques d'existence des sociétés humaines, comme l'illustre notamment le péril climatique. Les nuisances et les dégradations imputables aux sociétés capitalistes sont intimement liées à leur étayage sur la première strate naturelle ; elles invitent donc à mettre en question un certain imaginaire.

Ainsi définissons-nous « politique », « pouvoir » et « capitalisme » (et, ce faisant, « Etat », « économie » et « économique »). Avant d'aborder notre plan, nous voudrions encore apporter une autre précision, concernant la manière de dénommer les pays.

Il est en effet devenu courant de considérer qu'il existe des pays qui seraient « développés » et d'autres qui ne le seraient pas ou peu : qui, alors, seraient « sous-développés » ou « en voie de développement » et, partant, « en retard » par rapport à ceux qui sont « développés ». Selon nous, cela n'a à proprement parler pas de sens d'appliquer le mot « développement » à des sociétés humaines (« pays » désignant bien, dans l'acception commune, une région géographique délimitée par des frontières et *habitée* par des êtres humains formant société). On dit que l'on développe une idée ou une technique, et, d'un enfant ou d'une plante, qu'ils se développent, c'est-à-dire qu'ils progressent vers leur maturité biologique, mais une société, elle, ne se « développe » pas. Une société s'*institue*, se *crée* et se *re-crée*, et se crée à chaque fois d'une façon particulière. Et une société change, elle se transforme, elle s'altère dans le temps, plus ou moins lentement. Toutes les sociétés sont donc différentes les unes des autres, elles sont à chaque fois autres, et il n'existe pas de sociétés qui soient plus « avancées » ou « matures » que d'autres : par rapport à quel référent le seraient-elles, qui ne pourrait être dit sociocentrique ?

L'institution de la signification imaginaire sociale du « développement » a une histoire, dont nous ne rappellerons pas ici les éléments connus[33]. Il nous importe avant tout d'annoncer que nous n'emploierons pas les suffixes susnommés. Plutôt, et parce qu'il faut bien adopter une dénomination, laquelle sera toujours entachée d'insuffisance, nous opterons pour désigner les pays selon leur situation relativement aux flux économiques.

[33] Pour une généalogie de la signification imaginaire du « développement », *cf.* notamment le texte de Cornélius Castoriadis [1999d] et l'ouvrage incontournable de Gilbert Rist [2001].

D'où partent ces flux et vers où sont-ils dirigés ? Et plus exactement, quelles sont les polarisations ?

Sur le plan géographique, les flux de marchandises et de monnaie sont fortement polarisés. Le constat est qu'ils coulent principalement entre les pays d'Europe occidentale (l'Union européenne), l'Amérique du Nord (les Etats-Unis et le Canada) et le Japon (y compris quelques pays d'Asie du Sud-Est). Ce fait a conduit l'économiste japonais Kenichi Ohmae à parler d'une « Triade » (trois « pôles » ou « centres » principaux) et, partant, de pays « triadiques » [Chesnais, 1997 ; UNCTC, 1991]. Ces pays triadiques – qui représentent *grosso modo* les membres de l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) – ont des « partenaires », des pays qui leur sont « associés », dans lesquels « leurs » acteurs économiques opèrent aussi. Du point de vue géographique, ces pays sont situés hors des pôles de la Triade, en « périphérie ». Nous n'entrerons pas dans la définition plus détaillée de cette périphérie, comme le font par exemple certains géographes repérant l'existence d'une diversité de cas, selon que la périphérie est « intégrée », « annexée », « exploitée » ou encore « délaissée » [Durand, Lévy & Rétaillé, 1993]. Cela ne nous est pas nécessaire. Nous noterons seulement que les pays de la zone périphérique sont « plus ou moins » périphériques (ou « extra-triadiques ») et que, par ailleurs, si les situations peuvent changer et changent effectivement dans le temps, la configuration triadique, elle, garde toujours, malgré les bouleversements observés récemment en Chine, son actualité[34].

Il nous arrivera, également par convention, de dénommer les pays de la Triade « pays du Nord » (et parfois « pays occidentaux ») et ceux extra-triadiques « pays du Sud », les premiers étant effectivement plutôt situés au nord de l'équateur et les seconds plutôt au sud.

IV. L'organisation de l'argument

Notre thèse n'est pas une étude de cas. Elle intègre, parmi d'autres, des réflexions tirées d'études de cas existantes, dans un effort d'appréhension plus vaste. Notre ambition est d'atteindre un point de vue général. Notre volonté est de com-prendre, *i.e.* de « saisir ensemble », ce qui s'est passé historiquement, dans le cadre, donc, d'une démarche qui est plus « idiographique » – établir des faits et faire ressortir des variations historiques – que « nomothétique » (ou « théorématique ») – établir des lois ou des théorèmes de portée générale. Elle est de comprendre le *comment* et le *pourquoi* des choses : notamment comment le problème est-il institué, et pourquoi l'est-il ainsi ?

Notre thèse est organisée en deux parties, découpées chacune en deux chapitres, qui comprennent chacun deux sections, sauf le dernier qui en contient trois.

[34] Nous noterons également que les polarisations de flux économiques peuvent s'analyser plus finement, d'où il ressort que, au sein de chaque pays de la Triade, il existe des villes ou des « sites » polaires qui concentrent

La première partie, intitulée « L'institution social-historique du problème du changement climatique », traite de la formation du problème et de l'action des Etats à son égard. Dans le chapitre 1, nous tâchons de rendre compte des faits qui contribuèrent à faire naître, d'abord la question scientifique de l'accentuation anthropogénique de l'effet de serre, puis le problème social. Nous revenons sur la façon dont l'hypothèse d'une telle accentuation, élaborée et formulée par des scientifiques sur la base de travaux précurseurs datant du XIX^{e} siècle, vint à être « politisée » (investie d'une signification politique) – politisation à laquelle participèrent notamment scientifiques, hauts fonctionnaires de l'ONU, organisations écologistes et médias –, avant d'être inscrite formellement sur l'agenda politique, c'est-à-dire d'être considérée par les Etats (et, en premier lieu, ceux de la Triade).

Le chapitre 2 concerne l'action étatique subséquente. Nous n'y traitons *que* de cette action, c'est-à-dire de la conduite des Etats, des positions qu'ils ont exprimées et des décisions qu'ils ont prises. En effet, ce chapitre est consacré à la présentation de la forme qui a été donnée à la réglementation, c'est-à-dire de la teneur du mode de résolution du problème retenu, ce qui peut être fait sans intégrer à l'analyse les acteurs non-étatiques, ni considérer tout le contexte international. Nous y abordons le processus politique engagé dans le cadre du système onusien, ses aboutissements comme ses déboires. Commencé en 1991, un an avant le Sommet de la Terre de Rio de Janeiro, il se poursuit aujourd'hui. Toutefois, nous ne relatons l'histoire de ce processus que jusqu'à la conférence de Marrakech tenue en novembre 2001. Celle-ci marque en effet une étape clé dans l'élaboration de la réglementation internationale, closant dix années d'un processus lourd, conflictuel et fondamentalement indéterminé, si ce n'est par le système interétatique et les relations de pouvoir existantes en son sein. Dans notre rétrospective, nous considérons en particulier ce qui conduisit les Etats à s'allier et ce qui les opposa, les points de convergence et les pierres d'achoppements, et leurs explications vraisemblables. Nous examinons ainsi les rapports interétatiques ayant conditionné le choix du mode de réglementation et le dessin peu à peu stabilisé de ses contours.

Autrement dit, le chapitre 1 répond à la question : comment le problème est-il né ? Et le chapitre 2, à la question : comment les sociétés ont-elles institué la réponse au problème ? Et, plus particulièrement : qui a pris en charge – ou, du moins, a été le garant de – l'organisation et la formulation de cette réponse ? Et surtout : quelles principales voies d'action ont effectivement été retenues au terme de la période que nous avons étudiée ?

Il y a deux principales raisons à la présence de cette première partie, dans laquelle nous faisons donc abstraction des firmes transnationales mises en cause. La première est que nous y développons notre cadre de compréhension des faits. Bien que davantage factuelle qu'analytique, cette partie est alors une contribution à l'intelligibilité du problème du changement climatique en tant qu'il est social-historiquement institué. La seconde raison est que nous estimons nécessaire, et même essentiel, de présenter les processus sociaux qui

---

les flux et des zones périphériques (le même constat pouvant être fait pour les pays extra-triadiques). De cela, cependant, nous n'aurons à tenir compte dans notre étude.

ont participé de la formation du problème ; plus particulièrement, d'exposer le processus politique dont les Etats sont les acteurs centraux et au cours duquel les termes du problème, dont les solutions à y apporter, ont été débattus et définis. Nous jugeons que c'est là un préalable de notre discussion concernant les acteurs marchands transnationaux. Il s'agit de bien cerner ce par rapport à quoi ces acteurs ont agi.

La seconde partie de notre thèse, intitulée « Les firmes transnationales et le problème du changement climatique », est consacrée aux firmes transnationales. Pour l'introduire, et comme une transition entre les deux parties, nous développons un point théorique sur l'intégration des acteurs non-étatiques dans l'analyse du processus politique relatif au changement climatique. En effet, les Etats en sont certes les acteurs centraux, mais ils n'agissent pas dans un *vacuum* ; s'ils l'encadrent et en sont les garants, non seulement ils ne le maîtrisent pas, mais ils ne sont pas imperméables aux démarches d'influence des acteurs non-étatiques, dont celles des organisations écologistes et des grandes entreprises.

Dans le chapitre 3, nous proposons notre conception des firmes transnationales. Il s'agit non seulement de déterminer ce qu'est une firme *trans*-nationale – et alors, avant cela, ce qu'est une *firme* –, mais ce que *les* firmes transnationales représentent socialement. De notre point de vue, une firme transnationale est à la fois une institution et un acteur social. En tant qu'institution, elle est, comme toute entreprise, une institution seconde spécifique à la forme capitaliste de société, et, plus exactement, elle est l'institution *nucléaire* et *germinale* du capitalisme, c'est-à-dire que ce régime social ne peut exister que *dans* et *par* l'entreprise. En tant qu'acteur social, la transnationale est avant tout un acteur économique (nous dirons aussi « marchand »). Dans la mesure où elle se préoccupe des décisions de l'Etat et cherche, de diverses manières, à les influencer, elle est aussi, nous l'avons noté plus haut, un acteur politique. Dans ce chapitre, nous verrons alors en quoi les firmes transnationales importent en tant qu'acteurs économiques *et* politiques, ce qui nécessitera de considérer notamment leurs modes d'action dans les deux domaines et les traits de leur pouvoir institutionnel.

Le quatrième et dernier chapitre doit être lu dans la continuité des trois précédents, sur lesquels il prend appui. Il comprend trois sections. Dans la première, la plus courte, nous expliquons pourquoi le problème du changement climatique menace le capitalisme ; puis pourquoi il concerne les firmes transnationales. En premier lieu, il concerne celles produisant du pétrole, des automobiles, du charbon, de l'électricité (à partir de combustibles fossiles), des produits chimiques, du ciment, de l'acier, de l'aluminium, du verre et du papier. Contestées parce qu'elles contribuent à l'augmentation de la concentration atmosphérique de gaz à effet de serre, ces firmes sont *a priori* menacées par une réglementation visant à prévenir le péril.

Dans la deuxième section, nous traitons des *positions* et des *actions* des firmes qui, parmi celles qui étaient contestées, ont effectivement agi par rapport à l'action des Etats. Les positions des entreprises sont ce que, directement ou par l'entremise d'associations les représentant, elles ont « dit » ou « exprimé ». Leurs actions sont ce qu'elles ont fait. Nous

distinguerons leurs actions *politiques* ou « politiques(-économiques) » (car il s'agit d'actions dans le domaine politique pour préserver ou améliorer une situation économique) de leurs actions *économiques* ou « économiques(-politiques) » (car il s'agit d'actions de nature économique avec, pour partie, l'intention d'influencer la décision politique). Notre analyse porte sur la période s'étendant de l'année 1989 (peu avant que ne débute le processus politique engagé dans le cadre onusien) à la fin de l'année 2001. Toutes les firmes transnationales contestées et actives agirent dans le but ultime de neutraliser l'action des Etats, c'est-à-dire de la rendre « inoffensive » vis-à-vis de leurs activités. Au-delà de ce constat central, il convient de discerner deux principales orientations des actions politiques de ces entreprises : d'une part, celles engagées en vue d'annihiler toute ambition de réglementation des émissions (internationale, régionale et nationale), que nous étudions dans une première sous-section ; d'autre part, celles engagées en vue de déterminer la teneur de tels cadrages juridiques, considérées dans une seconde sous-section. Ces deux directions de l'action ont été maintenues simultanément dès le début, l'une prenant cependant le pas sur l'autre selon les acteurs marchands examinés et, surtout, en fonction de l'évolution du processus politique interétatique.

Dans la troisième et dernière section, nous abordons la question de l'influence des firmes transnationales contestées sur la définition des termes du problème, principalement celle des solutions à y apporter. Nous soulignons l'importance de discerner deux modalités d'influence : celle que nous appelons « ponctuelle », résultat d'actions engagées en vue d'influencer et faisant valoir un pouvoir relationnel, effective *à* et *pour* un moment donné, sur des points précis des résultats du processus politique ; et celle que nous qualifions de « situationnelle », plus « passive » et indirecte, et, selon nous, plus conséquente, dérivant d'une situation institutionnelle. Il s'agit de deux angles d'étude de l'influence complémentaires. Nous verrons alors dans quelle mesure il est possible de dire que les transnationales contestées ont effectivement été influentes.

PREMIERE PARTIE

L'INSTITUTION SOCIAL-HISTORIQUE DU PROBLEME DU CHANGEMENT CLIMATIQUE

Chapitre 1

LA NAISSANCE DU PROBLEME DU CHANGEMENT CLIMATIQUE

Le problème que constitue la modification anthropogénique du système climatique[1] est *planétaire* (ou « *global* »). Pratiquement toutes les sociétés humaines aujourd'hui participeraient à sa production – même si, nous le verrons dans le chapitre 2, certaines y participeraient largement plus que d'autres – et ses conséquences effectives, différées dans le temps, concerneront *a priori* l'ensemble de l'humanité. Potentiellement irréversibles, ces conséquences *pourraient* se révéler désastreuses pour les sociétés considérées à moyen et surtout long terme, cependant on ne sait dire précisément pour qui elles le seront (quelle sera la répartition géographique de ces conséquences ?), ni la forme qu'elles prendront (quelles perturbations climatiques observera-t-on et avec quelles répercussions écologiques et sociales ?). Elles pourraient cependant également se révéler bénéfiques pour certaines d'entre elles, sans que l'on puisse préciser, là encore, pour lesquelles et de quelle façon. Le problème du changement climatique est ainsi caractérisé par d'importantes incertitudes, sur les relations de causalité, sur le rôle de certains éléments du système climatique (nuages, vapeur d'eau, océans) et donc sur les impacts auxquels s'attendre (quoi ? Comment ? Quand ? Et où ?). Aidés de multiples moyens techniques : d'observation, de mesure, de calcul numérique, de surveillance, de communication, etc., les scientifiques tentent alors d'améliorer la connaissance et la compréhension des phénomènes en jeu.

A l'instar d'autres problèmes du même ordre, comme le rétrécissement de la couche d'ozone stratosphérique et l'érosion de la diversité biologique, la considération du changement climatique anthropogénique en tant que « péril écologique » dépendit en premier lieu d'une élaboration cognitive. Avant de constituer un problème social, avant d'être institué comme tel, le processus de changement climatique a d'abord constitué une interrogation pour des scientifiques occidentaux, c'est-à-dire qu'il est d'abord une hypothèse théorique. N'étant pas visible ni perceptible directement par tout un chacun, n'étant alors pas clairement identifiable, sa connaissance résulte de l'intelligence

[1] Le système climatique est un système extrêmement complexe qui comprend les cinq grands « éléments » suivants : l'atmosphère, l'hydrosphère, la cryosphère (composée de la totalité de la neige, glace et pergélisol sur et au-dessous de la surface de la terre et des océans), les terres émergées et la biosphère (définie comme la partie du système de la terre comprenant tous les écosystèmes et tous les organismes vivants dans l'atmosphère, sur la terre et dans les océans) [IPCC, 2001].

scientifique de ce qui se déroule au niveau du système climatique : la théorisation de ce système, fondée sur l'investigation, l'observation, la mesure et la simulation numérique de ce qui s'y passe. Pour parvenir à mieux comprendre le système climatique et la teneur de la perturbation générée par les êtres humains, outre la présence d'institutions de recherche et de chercheurs consacrant tout ou partie de leur temps à la conduite des études nécessaires (et, bien évidemment, de structures prêtes à les financer), il a donc fallu attendre que des ordinateurs suffisamment puissants existent et que soient disponibles certains types d'avions, des outils de télécommunication et de télédétection, des moyens de forage, des ballons-sondes ou encore des satellites météorologiques. Autrement dit, la découverte du phénomène dépendit d'un important développement de la technique[2].

Dans ce premier chapitre, il s'agit d'élucider et de décrire, autant que faire se peut, la façon dont, des premières suppositions théoriques à la mise sur agenda politique, le « problème » du changement climatique est né. Alors qu'elle fut soulevée par quelques individus isolés dès le XIX^{e} siècle, pourquoi la question scientifique d'une modification anthropogénique du climat global n'a-t-elle constitué un problème pour certaines sociétés instituées que bien plus tard, au cours de la seconde moitié du XX^{e} siècle ? Nous avons d'abord des théorisations relativement séparées, des suggestions faites par certains savants concernant des transformations physico-chimiques en cours à leur époque et ce que pourraient être leurs conséquences dans un avenir relativement lointain. Puis ces hypothèses, globalement ignorées au temps de leur énonciation, sont réétudiées plus tard, avec plus de moyens humains et techniques, et certaines d'entre elles sont finalement réaffirmées et consolidées. Le moment où ce qui est plus élaboré scientifiquement devient un problème social correspond alors à un moment historique particulier, où les conditions sociales d'accueil s'avèrent favorables. Ce fut un moment où des individus et des groupes d'individus étaient là, relativement organisés (réseaux de scientifiques, organisations inter-gouvernementales, associations écologistes), pour présenter et défendre une hypothèse – une crainte – centrale (celle concernant l'influence des activités humaines sur le climat global) et où les choses ainsi dites pouvaient être entendues et faire sens. Ce moment est celui où la publicisation de cette hypothèse/crainte, laquelle était fondée sur des faits expliqués par des scientifiques (l'augmentation de la concentration atmosphérique de gaz à effet de serre et de la température moyenne à la surface du globe), conflua avec la survenance d'événements catastrophiques concrètement vécus comme tels par des populations (événements climatiques extrêmes de la décennie quatre-vingt et surtout

[2] Nous distinguons la *technique* : un faire humain pouvant être défini comme la mise en œuvre d'un savoir et de moyens en vue d'une fin [Castoriadis, 1998], de la *technologie* : l'exposé rationnel d'opérations techniques (dont des outils utilisés) [Gille, 1978]. La technique, alors, n'existe pas pour elle-même. Elle est toujours une création de la société, elle est donc toujours immergée dans un magma de significations imaginaires sociales, de sorte que les fins qu'elle sert sont toujours une position imaginaire, elles sont toujours celles que la société a instituées imaginairement. A partir de la seconde moitié du XIX^{e} siècle, on a assisté en Occident à l'institution de la « techno-science » (ou « technoscience »), c'est-à-dire à un emmêlement croissant de la science et de la technique, la technique étant ainsi « scientifisée » et la science « technicisée » [Habermas, 1990 ; Latouche, 1995 ; Pestre, 2003]. Par exemple, les satellites météorologiques sont le fruit de la techno-science.

sécheresses et canicules subies par les habitants des Etats-Unis en 1988). Ce ne fut qu'à partir du moment où l'hypothèse put être adossée à de tels événements « actualisateurs », autrement dit où les réclamations des individus et groupes d'individus mobilisés coïncidèrent avec des faits les légitimant, que la question d'un changement climatique devint une préoccupation formelle des Etats et donc, qu'elle commença réellement à être posée en tant que problème.

S'intéresser aux conditions social-historiques qui favorisèrent la « problématisation » du changement climatique – nous pouvons parler de problématisation lorsque tout ou partie de la société (dont, nécessairement, les autorités politiques) se met à poser comme étant un problème ce qui jusque-là n'en représentait pas un – exige par conséquent de porter l'attention sur les rôles essentiels joués par plusieurs individus et groupes d'individus, et en premier lieu par les scientifiques qui ont agi et les organismes auxquels ils se rattachaient. Mêlée à celle des organisations écologistes, à celle de ceux que les politologues appellent les « médiateurs » ou les « entrepreneurs politiques » – dans le cas du changement climatique, ce sont des individus qui jouent un rôle d'intermédiaire « popularisateur » entre les scientifiques et ceux, fonctionnaires d'Etat ou gouvernants, qui se trouvent pleinement impliqués dans le processus politique [Bernstein, 2001] – et, bien entendu, à celle des médias, l'action des scientifiques contribua significativement à faire de la thèse du changement climatique un problème social, en la formulant et en cherchant à l'inscrire durablement sur l'agenda politique. Ce sont les actions convergentes, parfois synergiques, de ces acteurs sociaux qui participèrent à mettre le processus politique en mouvement.

La première section de ce chapitre est consacrée à la découverte du phénomène bio-géo-physico-chimique. Nous y présenterons les jalons de son élaboration cognitive, des premières théorisations de l'« effet de serre » au XIX^{e} siècle et des hypothèses émises par quelques savants au tout début du XX^{e}, concernant l'éventuelle accentuation de cet « effet » naturel à cause de l'accumulation dans l'atmosphère du CO_2 d'origine anthropique, au Programme mondial sur le climat engagé en 1979 et à l'importante conférence internationale organisée dans ce cadre à Villach, en Autriche, en 1985. Cette conférence *non*-gouvernementale constitua un moment catalytique du processus de « politisation » de l'hypothèse d'un changement climatique anthropogénique, c'est-à-dire le processus par lequel il lui fut donné un caractère politique et donc qui la rendit digne d'une préoccupation étatique. La seconde section du chapitre traite de ce processus. Nous y aborderons les faits et événements marquants, de Villach donc, jusqu'à l'adoption d'une convention internationale sur le climat à Rio de Janeiro en 1992.

Section I. L'élaboration cognitive du changement climatique

I.1. Les premières théorisations

Ce serait le physicien français Joseph Fourier (1786-1830) qui, le premier, aurait avancé l'argument selon lequel l'atmosphère terrestre aurait des propriétés similaires à celles du vitrage d'une serre, de sorte qu'elle influerait sur la température moyenne du globe [Grinevald, 1990 ; Paterson, 1996]. Dans ses *Remarques générales sur les températures du globe terrestre et des espaces planétaires* qu'il publia en 1824 et où il défendit ces conclusions, il ne distingue pas cependant les gaz atmosphériques précisément responsables du phénomène qu'il entrevoit. En 1845, l'un des pionniers de la géochimie, le français Jacques Joseph Ebelmen (1814-1852), fait l'hypothèse que l'« acide carbonique » joue un rôle fondamental et que sa variation dans le passé, à la suite de changements du cycle du carbone (*i.e.* les flux de carbone dans l'atmosphère, les océans, la biosphère terrestre et la lithosphère), a pu avoir des conséquences sur le climat de la Terre [Bard, 2004]. Toutefois, il faudra attendre les travaux de chimiste et ingénieur irlandais John Tyndall (1820-1893) pour que soient pleinement considérées les propriétés radiatives des différents gaz présents à l'état de traces (*i.e.* en très petite quantité), notamment celles de la vapeur d'eau et du gaz carbonique (dioxyde de carbone ou encore CO_2) qu'il étudia plus particulièrement. Dans deux articles, publiés l'un en 1861, l'autre en 1863, et rejoignant Ebelmen sans le savoir, il indiqua la possibilité que des variations de la vapeur d'eau et du CO_2 produisent un « changement de climat » et souligna que de telles variations pourraient avoir joué un rôle dans les périodes glaciaires antérieures [Bard, 2004 ; Grinevald, 1990]. Cependant, l'idée d'un rapport entre ces gaz et la température de la surface du globe demeura pour l'essentiel ignorée par le reste de la communauté scientifique de l'époque et n'intéressera d'ailleurs pratiquement personne d'autre tout au long du XIX^{e} siècle.

La « théorie de la serre chaude », selon laquelle l'atmosphère jouerait le même rôle que le vitrage d'une serre, ne fut établie qu'au tournant du siècle par le chimiste suédois Svante August Arrhénius (1859-1927), qui en attribuera la réelle paternité à Fourier, Tyndall et un certain Pouillet, dans son ouvrage paru en 1907 et traduit en français en 1910 sous le titre *L'Evolution des mondes*. Quelques années plus tôt, en 1896, il publia dans la revue *Philosophical Magazine* son fameux calcul révélant qu'un doublement de la concentration atmosphérique de CO_2 entraînerait une augmentation d'entre 5 et 6 °C de la température de surface de la Terre. Il fut sans nul doute le premier savant à faire le lien, en particulier dans le livre de 1907, entre la consommation d'énergie de sources fossiles (à son époque principalement le charbon), l'augmentation de la concentration atmosphérique de CO_2, le phénomène dénommé « effet de serre » (*cf.* l'encadré 1) et un processus de changement climatique global [Grinevald, 1990 ; Paterson, 1996]. Toutefois, que l'effet de serre puisse

être accentué par les rejets gazeux des activités industrielles sembla représenter à ses yeux davantage une bonne nouvelle qu'une mauvaise ; il y voyait un bénéfice pour les régions nordiques, notamment en termes d'amélioration des rendements agricoles. L'ingénieur anglais Guy S. Callendar, l'un des rares à poursuivre dans les années trente l'étude de l'impact sur la température moyenne du globe des émissions industrielles de CO_2, notant qu'un réchauffement était en cours, ne paraît pas non plus s'en être ému. Les créations techniques de l'époque, particulièrement bouleversantes dans le domaine de la production, étaient alors généralement perçues comme bénignes [Weart, 2005].

Près de soixante années s'écouleront avant que le lien établi par Arrhénius ne commence à inquiéter plus sérieusement un groupe plus large de scientifiques étudiant le climat, principalement des météorologues. Il s'en trouva bien quelques-uns pour souligner le danger potentiel, à l'instar du chimiste et pionnier de l'écologie théorique Alfred Lotka (1880-1949) dans son livre publié en 1925, où il relevait ainsi la particularité de la civilisation industrielle : « […] *économiquement nous vivons sur notre capital ; biologiquement nous sommes en train de transformer radicalement la composition de notre part dans le cycle du carbone en rejetant dans l'atmosphère, à partir du charbon que nous brûlons et des fours de la métallurgie, dix fois autant que la quantité de dioxyde de carbone dans le processus naturel de la respiration* » [cité *in* Grinevald, 1990, p. 16]. Mais la nature entropique des processus de production industrielle, que Lotka fut l'un des premiers, avec le savant russe Vladimir I. Vernadsky (1863-1945), à mettre en évidence, ne faisait guère partie des préoccupations scientifiques et sociales d'alors. L'heure était à la célébration de la science et de la technique occidentales, non à leur mise en question.

Encadré 1.– Qu'est-ce que l'effet de serre ?

La Terre reçoit un rayonnement solaire, dont une partie seulement traverse l'atmosphère, le reste étant réfléchi et absorbé par cette dernière et par les nuages. La plus grande partie du rayonnement solaire qui atteint le sol y est absorbée ; la partie restante est réfléchie par les continents et les océans vers l'atmosphère et s'échappe vers l'espace. Le rayonnement absorbé par le sol est ensuite ré-émis sous la forme d'émission infrarouge. Ce rayonnement infrarouge est en partie « piégé » par les basses couches de l'atmosphère à cause de la présence de vapeur d'eau et de certains gaz traces d'origine naturelle : le dioxyde de carbone (CO_2), le méthane (CH_4) et l'oxyde nitreux ou protoxyde d'azote (N_2O). La différence entre le rayonnement solaire qui entre et le rayonnement terrestre qui est retenu est à l'origine de l'« effet de serre ». Le phénomène est ainsi dénommé par analogie avec ce qui se passe dans une serre agricole : le vitrage d'une serre laisse passer le rayonnement solaire visible mais bloque l'énergie infrarouge, ce qui conduit à l'échauffement de la serre. Les gaz « à effet de serre » jouent ce rôle de vitrage. Sans l'effet de serre, la température moyenne de la surface de la Terre serait de – 18 °C au lieu de + 15 °C. Autrement dit, sans cet effet, il n'aurait pas pu y avoir de vie humaine (*cf.*, par exemple, Le Treut & Jancovici [2001] et Sadourny [1994]).

I.2. La coopération internationale dans le domaine météorologique

Réalisant la nécessité de pouvoir partager leurs informations, les météorologues d'une dizaine de pays s'entendirent, dès le milieu du XIX^{e} siècle, pour établir une coopération internationale. Les premières réunions visèrent à décider de normes communes pour le recueil des données (les observations en mer et au sol). A partir de 1873, la création à Vienne de l'Organisation météorologique internationale (OMI) ancra cette coopération internationale, qui demeura non-gouvernementale jusqu'en 1945. Dans les années 1930, des innovations dans les domaines de la radiodiffusion et de l'aviation permirent d'améliorer et d'accroître la collecte des données météorologiques. C'est à cette époque que de telles informations acquirent une importance stratégique pour les Etats, en particulier par rapport à l'économie [Weiss, 1975]. Après la Seconde Guerre mondiale, cet intérêt se traduira par le remplacement de l'OMI par l'Organisation météorologique mondiale (OMM), une organisation cette fois-ci *inter*-gouvernementale réunissant les services météorologiques nationaux ; *ipso facto*, la coopération s'inscrivit dans le cadre de l'Organisation des Nations unies (ONU). Après la guerre, de nouvelles créations techniques (satellites artificiels, ordinateurs, avions à réaction capables d'atteindre de plus hautes altitudes que les précédents avions à hélice, moyens de télécommunications, etc.) conduisirent à une plus grande coopération, ne serait-ce que pour les développer, et favorisèrent davantage encore la collecte de nouvelles données.

L'intérêt des météorologues, mais aussi des géophysiciens, pour la question du CO_2 naquit vraisemblablement à partir de l'année 1957. C'est en effet cette année-là que l'OMM et le Conseil international des unions scientifiques (CIUS) – une union qui, parmi d'autres, visait à favoriser la coopération entre académies nationales et sociétés scientifiques –, lancèrent l'Année géophysique internationale (AGI), dont la fin était prévue pour décembre 1958. La coïncidence de cette Année géophysique avec les premiers lancements de satellites artificiels aux Etats-Unis et en URSS ne fut évidemment pas fortuite : comme le note Robert Kandel, « *les météorologues et les géophysiciens en général avaient pressenti les nouvelles possibilités qu'allaient apporter les satellites artificiels, et ils n'ont pas perdu de temps pour les saisir* » [1998, p. 153-154]. L'AGI suscita une très forte mobilisation des chercheurs : 30 000 d'entre eux y participèrent, provenant de 1 000 stations de recherche installées dans 66 pays [Paterson, 1996]. Outre celui de persuader les gouvernements d'allouer des fonds aux recherches envisagées, son objectif principal était l'étude des caractéristiques physiques de la Terre. Donnant la première occasion d'étudier les interactions entre l'océan et l'atmosphère, l'AGI permit la découverte de trois contre-courants océaniques. Elle poussa également à l'exploration scientifique des zones polaires, marquant ainsi le début de la surveillance de l'ozone stratosphérique au pôle Sud [Weiss, 1975].

Bien que l'effet de serre et l'éventualité de sa perturbation anthropogénique ne constituaient donc pas à ce moment-là un axe prioritaire d'investigation, c'est bien dans le

cadre de l'Année géophysique internationale que fut installée à Mauna Loa (Hawaii) la première station permanente de mesure du CO_2 présent dans l'atmosphère. C'est à l'océanographe américain Roger Revelle, qui dirigeait alors la renommée *Scripps Institution of Oceanography*, basée à San Diego (Californie), et qui joua un grand rôle dans l'organisation de l'AGI, que l'on doit d'avoir insisté pour mettre en œuvre ce projet. En 1957, Hans Suess et Revelle publièrent un article dans la petite revue suédoise *Tellus* où, dans le prolongement des travaux antérieurs de Suess, ils remettaient en question l'hypothèse couramment admise jusqu'alors, selon laquelle l'océan pourrait largement absorber le CO_2 émis par les activités industrielles. Dans ce texte, les deux chercheurs qualifièrent l'accentuation anthropogénique de l'effet de serre d' « *expérience géophysique à grande échelle* », soulignant cependant davantage la possibilité que cette « expérience » offrait de « *faire progresser la connaissance* » que la nécessité de l'interrompre. Ils firent également l'estimation que, si la tendance se poursuivait, la concentration atmosphérique en CO_2 pourrait augmenter de 20 à 40 % dans les décennies suivantes. Plutôt que la position favorable que Revelle occupait alors – il était à la fois président du Comité scientifique sur la recherche océanique (SCOR) et du CIUS –, c'est cet argument qui aurait convaincu d'autres chercheurs de s'engager avec lui dans le projet de collecte de données sur la composition chimique de l'atmosphère, dont faisait partie la mesure systématique et continue du CO_2 [Paterson, 1996]. Revelle proposera au jeune Charles David Keeling, alors étudiant au *California Institute of Technology*, de rejoindre la *Scripps Institution* pour mener cette tâche. Tant bien que mal, Keeling y consacrera finalement toute sa carrière. Au terme de toutes ces années de mesures, il confirmera ainsi les positions de Suess et Revelle sur la capacité d'absorption de l'océan, observant, année après année, l'augmentation effective de la concentration atmosphérique de gaz carbonique. En 1959, corroborant également les conclusions de Revelle et Suess, les suédois Bert Bolin, qui dirigeait alors l'Institut météorologique international (IMI) basé à Stockholm (Suède), et son collègue E. Eriksson, publieront les résultats de leur modèle du cycle du carbone, estimant que la concentration atmosphérique du CO_2 pourrait croître de 313 ppm[3] à 350 et 370 ppm entre 1958 et 1990 [Agrawala, 1999].

La coopération météorologique internationale se poursuivit au cours des années soixante. Sur suggestion de l'Assemblée générale de l'ONU, l'OMM et le CIUS engagèrent en particulier deux nouveaux programmes : le *World Weather Watch* (WWW) et le *Global Atmospheric Research Program* (GARP). Etabli en 1968, le WWW consista en l'extension des accords de coopération déjà existants entre les pays, ayant pour but la collecte et la mise en réseau des données météorologiques. Devenu par la suite l'une des activités centrales de l'OMM [Weart, 2005], il visa à organiser l'observation, le traitement et la transmission systématiques de ces données, favorisant ainsi l'essor de la prévision numérique du temps. En 1975, 130 des 135 pays membres de l'ONU à l'époque y participaient [Weiss, 1975]. Le WWW comprenait alors 9 500 stations d'observation au sol et 7 000 navires commerciaux

[3] Pour « parties par millions », l'unité de mesure de la concentration atmosphérique de gaz à effet de serre.

faisant des relevés toutes les six heures, plus de 100 000 stations dont les observations étaient journalières et plusieurs satellites géostationnaires et en orbite polaire (américains, russes, japonais et européens) permettant la mise sous surveillance quotidienne de la globalité de la planète [Paterson, 1996]. Commencé en 1967, le GARP, pour sa part, constitua un effort transnational de recherche pour mieux comprendre le système climatique dans son ensemble, dans l'espoir d'accroître la longueur des prévisions météorologiques [Weiss, 1975] ; il devait ainsi permettre de fournir les connaissances nécessaires au développement des activités du WWW.

Jusqu'à la fin des années soixante et au début des années soixante-dix, les scientifiques engrangèrent de nombreuses données sur le climat. Tous les programmes de recherches engagés jusque-là, qui permirent la collecte de ces données, n'étaient cependant que partiellement motivés par l'étude d'un changement climatique anthropogénique, le but principal étant météorologique [Weart, 2005]. Durant ces années, et ce jusque dans les années quatre-vingt, les efforts de recherche restèrent dispersés parmi différents champs scientifiques, marginalement concernés par le dioxyde de carbone. Notamment deux approches scientifiques bien distinctes coexistèrent, travaillant chacune à l'intelligence de différents éléments du système climatique (et non du système dans son ensemble), sans qu'il y ait vraiment de confrontation des théories. D'un côté, les océanographes, qui s'intéressaient essentiellement au cycle du carbone, portèrent leur attention sur l'augmentation de la concentration atmosphérique de CO_2 et les raisons de cette augmentation. De l'autre, les modélisateurs de l'atmosphère, héritiers de John Von Neumann, travaillant à l'élaboration de leurs « modèles de circulation générale », étudièrent exclusivement les conséquences climatiques d'une hausse de la concentration atmosphérique de CO_2 [Hart & Victor, 1993]. Généralement, chez les océanographes, comme chez les « atmosphéristes », l'influence éventuelle des activités humaines sur l'effet de serre ne représentait qu'une « grande expérience », un problème scientifique « intéressant », mais qui ne requérait pas de mobilisation politique particulière. Ce ne sera qu'avec le début de la politisation de l'hypothèse d'un changement climatique anthropogénique, à laquelle les plus « militants » d'entre eux participèrent, que les partisans de chaque bord seront conviés à s'intéresser à ce que l'autre fait et à réfléchir à des collaborations plus serrées.

I.3. L'accord minimal des scientifiques sur l'hypothèse d'un changement climatique anthropogénique

Le fabuleux essor de la recherche météorologique après la Seconde Guerre mondiale ne fut bien entendu pas sans liens avec les préoccupations militaires de la période qui s'ouvrait. Outre l'intérêt des données géophysiques pour l'élaboration de la stratégie militaire, nous songeons plus particulièrement aux perspectives de « modification du temps et du climat »

(« *weather and climate modification* ») ou de « contrôle du temps » (« *weather control* »), qui, d'après David Keith [2000], constituèrent le cœur des études menées sur le climat au cours des années cinquante et soixante. La modification du temps et du climat – une entreprise technique qui s'insère dans le cadre du « *geoengineering* » (l'« ingénierie de l'environnement planétaire ») dont Keith a retracé l'histoire dans son article – revient à agir délibérément sur le climat afin de l'altérer, en particulier en générant des nuages. Grâce à cette technique, il serait ainsi possible de provoquer des précipitations, mais également des tempêtes. Entre les années cinquante et soixante-dix, plus de soixante pays l'ont alors plus ou moins expérimentée [Weiss, 1975]. Aucun n'a cependant autant poussé les recherches que les Etats-Unis et l'URSS. La capacité de modifier le temps et le climat concentre effectivement un potentiel de destruction non négligeable. Dans le contexte de la guerre froide, la priorité, du côté américain comme de l'autre, fut alors de « posséder » ce qui semblait pouvoir constituer une arme de guerre dévastatrice, avant que le camp adverse ne la « possède »[4].

Sans aucun doute, les techniques de surveillance de la Terre développées au cours de ces décennies d'après-guerre devaient permettrent de mieux connaître le système climatique, pour mieux le « prévoir », mais aussi, éventuellement, mieux le « maîtriser ». Dans un discours qu'il adressa en 1957 – année de lancement de l'Année géophysique internationale –, Henry G. Houghton, directeur du département de météorologie du *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), exprima clairement ce souci : « *Alors que notre civilisation devient progressivement plus mécanisée et que notre densité démographique s'accroît, l'impact du temps va devenir encore plus lourd. (…) La solution réside dans (…) l'utilisation intelligente de prévisions météorologiques plus précises, et, idéalement, en prenant l'offensive, par le contrôle du temps* »[5] [cité *in* Keith, 2000, p. 252, trad. libre]. Jusqu'au milieu des années soixante-dix, l'idée que le climat (ou le temps) est maîtrisable semble prégnante, à tel point que certains, notamment aux Etats-Unis, proposeront, pour contrecarrer l'influence humaine sur la composition chimique de l'atmosphère, de délibérément interagir avec l'effet de serre, notamment en modifiant l'« albédo », c'est-à-dire la réflectivité de la Terre[6] [Keith, 2000 ; Weart, 2005].

La remise en question de cette ambition de maîtrise du climat – une ambition clairement imprégnée de la signification imaginaire capitaliste – tint à la conjonction d'au moins trois

[4] Plusieurs informations laissent à penser que cette capacité de « contrôler le climat » fait aujourd'hui encore partie des préoccupations stratégiques des Etats-Unis, parmi d'autres pays. *Cf.* ETC Group [2006] et le document du département américain de la défense House *et al.* [1996].

[5] « *As our civilization steadily becomes more mechanized and as our population density grows the impact of weather will become ever more serious. (…) The solution lies in (…) intelligent use of more precise weather forecasts and, ideally, by taking the offensive through control of weather.* »

[6] Il s'agit d'altérer le flux d'énergie solaire et le flux d'énergie infrarouge rayonnée par la surface de la terre, soit en réduisant la teneur atmosphérique en CO_2, pour qu'une plus grande quantité du rayonnement infrarouge puisse s'échapper vers l'espace (par exemple, en fertilisant les océans avec du fer), soit en augmentant l'albédo, donc la réflectivité d'une surface, afin d'abaisser la quantité d'énergie solaire absorbée par la terre (notamment en diffusant des aérosols ou des poussières dans la stratosphère, *cf.* la note suivante). *Cf.* Keith [2000] pour de plus amples détails et Matthews [1996] pour un panorama critique des différents procédés.

facteurs : au sein même de l'armée américaine, des voix s'élevèrent contre la poursuite du projet ; l'efficacité des expériences effectuées, notamment la génération de nuages, ne paraissait pas, en outre, très convaincante ; et puis, à partir du milieu des années soixante, le mouvement écologiste avait fait son apparition [Keith, 2000]. Deux rapports du MIT, l'un intitulé *Study of Critical Environmental Problems* (SCEP), publié en 1970, l'autre intitulé *Study of Man's Impact on Climate* (SMIC) et paru l'année suivante, vinrent également tempérer l'optimisme technique des années soixante. Adoptant une tonalité « écologique » plutôt absente de la littérature scientifique antérieure, tous deux soulignaient l'importance de la problématique du CO_2, considérant en particulier les conséquences potentielles et « non-maîtrisables » d'une augmentation de la concentration atmosphérique de ce gaz. Le rapport SMIC, consacré essentiellement à l'étude de ces effets, servit de texte de base sur la question du climat à la Conférence des Nations unies sur l'environnement humain (CNUEH), qui se tint à Stockholm en 1972 [Paterson, 1996]. Les deux rapports du MIT, qui jouèrent un rôle pivot dans le développement de la conscience des impacts écologiques des sociétés capitalistes, ne préconisaient toutefois aucune solution particulière, même si, dans le cas du SMIC, l'idée de modifier intentionnellement le climat était exclue [Keith, 2000]. En outre, à l'époque, une importante controverse scientifique faisait rage, opposant la thèse d'un refroidissement global, avec la crainte du retour d'une ère glaciaire – thèse défendue notamment par le scientifique Reid Bryson et reprise dans un rapport secret de la *Central Intelligence Agency* (CIA) datant de 1974, finalement paru en 1976 –, à celle du réchauffement ; l'incertitude la plus totale demeurait donc sur l'effet principal auquel s'attendre [Weart, 2005]. De fait, à l'instar de travaux antérieurs, le rapport SMIC ne présenta aucune conclusion à ce propos, si ce n'est pour dire qu'on ne savait pas, que la compréhension du système climatique était encore trop limitée pour se prononcer. Les deux rapports concluaient somme toute par des recommandations pour plus de mesures et de recherches [Paterson, 1996].

Ce n'est réellement qu'à compter de la CNUEH en 1972 que l'inquiétude par rapport à l'avenir du climat global, et par rapport à la dégradation écologique de façon générale, commence, dans une certaine mesure, à toucher les populations et les dirigeants politiques, les administrations étatiques et celles interétatiques. Tout au moins cette conférence, pour partie organisée à l'encontre du mouvement écologiste [Broadhead, 2002], marque le début de l'officialisation de la question de l'environnement, aux niveaux national et international, avec notamment la création du Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE). Selon Paterson [1996], deux développements postérieurs à la CNUEH viendront confirmer la considération inédite pour la perturbation anthropogénique du système climatique, tant chez les scientifiques qu'au sein des institutions étatiques et interétatiques. D'une part, plusieurs conférences traitant de questions liées au climat sont organisées dans le cadre onusien au cours des années soixante-dix : la Conférence sur l'alimentation mondiale en 1974, la Conférence sur l'eau en 1976 et celle sur la désertification en 1977. Ces conférences concoururent à souligner combien les sociétés humaines sont dépendantes

du climat et, de ce fait, mirent en évidence les dangers que pourrait faire courir une perturbation de l'effet de serre. Les multiples catastrophes climatiques (en Inde, aux Etats-Unis, en URSS…) qui survinrent durant la première moitié de cette décennie soixante-dix motivèrent vraisemblablement en partie l'organisation de ces réunions, en même temps qu'elles donnèrent à voir des figures du supposé péril. D'autre part, à la suite de la CNUEH, et stimulée à la fois par le rapport SMIC et par les conférences précitées, la recherche météorologique subit une nouvelle orientation, étendant son domaine d'investigation aux tendances climatiques de long terme et non plus seulement aux paramètres météorologiques de court-terme. Weart [2005] note que, dès la fin des années soixante, la Commission pour la climatologie de l'OMM avait déjà pris cette direction en établissant un groupe de travail sur les prévisions du climat, de même que le CIUS, qui créa en 1969 le Comité scientifique sur les problèmes de l'environnement (*Scientific Committee on Problems of the Environment*, SCOPE), un cadre international pour le recueil de données sur l'environnement et la poursuite des recherches dans ce domaine.

L'organisation d'une recherche multinationale dédiée exclusivement aux effets de l'action humaine sur le climat débuta concrètement avec la conférence sur « la base physique du climat et la modélisation climatique », qui se tint à Stockholm en juillet 1974 [Paterson, 1996]. A l'initiative du GARP, cette conférence réunit environ 70 chercheurs, en provenance d'un grand nombre de pays. Les scientifiques y réitérèrent le constat que d'importantes incertitudes demeuraient et qu'ils ne pouvaient donc pas encore assurer qu'un réchauffement global était effectivement en cours. Le but de la conférence était avant tout d'aboutir à un consensus sur la meilleure manière de modéliser le système climatique [Paterson, 1996]. En 1975, le Comité exécutif de l'OMM établit un panel d'experts sur le changement climatique et suggéra, l'année suivante, que soit préparé un atelier sur le développement d'un modèle de l'atmosphère qui permette d'estimer les effets d'une augmentation de la concentration atmosphérique de gaz carbonique sur le climat. Avec d'autres importantes études menées pendant la même décennie, ces travaux révélèrent ainsi l'intérêt grandissant des scientifiques du climat pour l'hypothèse du changement climatique.

La thèse d'un refroidissement global, attribué aux aérosols que généraient (et que génèrent toujours) les activités humaines[7], fut affaiblie en 1975, à l'occasion d'un symposium sur « les fluctuations de long terme du climat » organisé à Norwich par l'OMM [Paterson, 1996] ; l'« effet de réflexion » de ces aérosols jouait finalement moins que certains ne l'avaient pensé. Par ailleurs, la même année, des scientifiques américains mirent

[7] Les aérosols sont des particules solides ou liquides suspendues en l'air. Issus de l'ignition de combustibles fossiles (sulfates), de l'agriculture (nitrates), de la combustion des forêts (aérosols carbonés ou suie), etc., les aérosols « *ont une action multiple sur le rayonnement. Certains absorbent suffisamment le rayonnement terrestre pour que leur effet de serre soit notable (la suie, qui est noire, en particulier). Mais c'est l'effet de réflexion qui domine chez la plupart, et ils contribuent alors à refroidir le système climatique en retournant directement vers l'espace une part de l'énergie solaire* » [Le Treut & Jancovici, 2001, p. 33]. Etant donné leur effet de réflexion, produire et diffuser des aérosols était l'un des moyens envisagés pour modifier intentionnellement le climat.

en évidence la présence d'autres gaz que le CO_2, également émis par des activités humaines et, comme lui, s'accumulant dans l'atmosphère [Jäger & O'Riordan, 1996]. Les CFC ou chlorofluorocarbones furent mis en cause dans le renforcement de l'effet de serre par Veerabhadran Ramanathan de l'Université de Chicago en 1975, un an après que les chimistes américains Mario J. Molina et F. Sherwood Rowland de l'Université de Californie (Irvine) ne les aient impliqués dans le rétrécissement de la couche d'ozone stratosphérique [Grinevald, 1990]. De la famille des halocarbones[8], ils sont entièrement synthétiques : ils sont sortis des laboratoires du constructeur américain d'automobiles *General Motors* en 1930[9] et ont été fabriqués en grande quantité par l'industrie chimique dans les années cinquante, servant alors de fluides dans les systèmes de réfrigération, d'agent propulsif dans les bombes aérosol, de mousse d'isolation, de collage et d'étanchéité ou encore à la composition des solvants, des défoliants, des nettoyants et des pesticides. Deux autres gaz furent également identifiés : le méthane (CH_4), issu de la consommation d'énergie et des processus de fermentation anaérobie (zones humides (rizières), fermentation dans la panse des ruminants, activité des termites, etc.), et l'oxyde nitreux (N_2O), dont l'injection dans l'atmosphère est principalement liée à l'agriculture (engrais). Le rôle radiatif important de tous ces gaz dits « à effet de serre » ne sera cependant pleinement pris en compte que plus tard, au cours des années quatre-vingt ; la question climatique restera jusque-là essentiellement associée au CO_2.

Au cours de la seconde moitié de la décennie soixante-dix, des études parurent suggérant que le changement climatique était une réalité et était déjà en train de produire ses conséquences. Au même moment, des modélisations numériques confirmaient aux yeux des chercheurs l'argument d'un réchauffement global dû aux émissions anthropiques de gaz carbonique [Weart, 2005]. En 1977, l'Académie nationale des sciences américaine fit paraître une étude réalisée par un panel d'experts dans laquelle ceux-ci avertissaient que, dans le prochain ou les deux prochains siècles, les températures terrestres pourraient atteindre des niveaux catastrophiques. La même académie publiera deux ans plus tard un autre rapport arguant, dans le même sens, qu'un doublement de la concentration atmosphérique de CO_2 pourrait conduire à un réchauffement d'entre 1,5 et 4,5 °C au cours du XXI^{e} siècle [Paterson, 1996]. Durant toutes ces années soixante-dix, la question de l'action qu'il s'agirait de mettre en œuvre pour faire face à la dérive anthropogénique du climat préoccupa apparemment un nombre croissant de scientifiques, probablement de plus

[8] Les halocarbones (ou « hydrocarbures halogénés ») sont des composés contenant du carbone et du chlore, du brome ou du fluor, pouvant constituer de puissants gaz à effet de serre dans l'atmosphère. Ceux contenant du brome et du chlore contribuent également à l'appauvrissement de la couche d'ozone stratosphérique [IPCC, 2001].

[9] Pour la petite anecdote, l'ingénieur à l'origine de la découverte des CFC, Thomas Midgley Jr, est également celui qui (re)découvrit le plomb tétraéthyle (aussi appelé tétraéthylplombane ou PTE), un composé de plomb métallique qu'il proposa de mélanger à l'essence automobile afin de réduire le « cliquetis » des moteurs à combustion interne. Bien que la toxicité du plomb était connue et redoutée (elle le serait depuis plusieurs milliers d'années), le PTE sera quand même utilisé comme additif des années 1920 jusqu'à son interdiction dans les années quatre-vingt. Une interdiction cependant limitée aux pays de la Triade, puisque le produit est toujours vendu dans des pays du Sud. *Cf.* l'édifiante *Histoire secrète du plomb* de Kitman [2005].

en plus réceptifs aux énoncés et aux préoccupations du mouvement écologiste. Plusieurs d'entre eux tentèrent d'alerter l'opinion publique – à l'instar du climatologue américain Stephen Schneider, dans l'ouvrage *The Genesis Strategy : Climate and Global Survival* co-écrit avec sa femme en 1976 –, mais de l'avis d'une large partie de la communauté scientifique, il n'était pas dans le rôle du « savant » de prendre publiquement la parole, d'autant que d'importantes controverses perduraient sur la nature du phénomène bio-géo-physico-chimique auquel les sociétés humaines se trouvaient confrontées. Face aux demandes d'action de la part des scientifiques, le meilleur interlocuteur fut le PNUE. Ces requêtes aboutirent en 1978, avec l'organisation à Vienne, sous l'égide de l'OMM et du CIUS, de l'« Atelier international sur les questions climatiques » [Weart, 2005]. Des scientifiques, mais également quelques membres de gouvernements, tous sur invitation, participèrent à cet atelier. Il eut deux principaux aboutissements : la première Conférence mondiale sur le climat (*World Climate Conference*), qui se tint à Genève en 1979, réunissant près de 400 chercheurs de plus de 50 pays ; et le lancement du Programme mondial sur le climat (*World Climate Programme*), dorénavant amené à coordonner les recherches portant sur le climat global.

Les objectifs de la conférence de Genève étaient à la fois de faire l'état des connaissances existantes sur les modifications du climat (anthropogéniques *et* naturelles) et d'évaluer les changements et variations climatiques futurs possibles et leurs implications physiques et sociales [Paterson, 1996]. Les participants convinrent que l'ignition de combustibles fossiles (par l'usage de centrales thermiques, de moyens de production et de transport, etc.), la déforestation et les changements dans l'utilisation des terres avaient entraîné, et continuaient d'entraîner, un accroissement de la concentration de CO_2 dans l'atmosphère, et que cela pourrait avoir des conséquences majeures sur le climat global. A l'issue de la conférence, ils appelèrent les Etats « *à prévoir et prévenir les changements artificiels potentiels du climat qui pourraient être défavorables au bien-être de l'humanité* »[10] [l'OMM, cité *in op. cit.*, p. 28, trad. libre], mais ils ne furent pas entendus.

Les travaux organisés dans le cadre du Programme mondial sur le climat (PMC) se répartirent en quatre domaines : la réunion d'ensembles de données sur le climat (*World Climate Data Programme*) ; l'utilisation des connaissances sur le climat pour améliorer la protection des sociétés humaines et leurs économies (*World Climate Application Programme*) ; la compréhension de l'influence sur le climat de changements dans la composition de l'atmosphère (*World Climate Research Programme* (WCRP)) ; et les effets du changement climatique sur les écosystèmes et les activités humaines (*World Climate Impact Studies Programme*) [Paterson, 1996]. Le WCRP succéda à la section du GARP concernée par le changement climatique, héritant de l'organisation et de la logistique du GARP [Weart, 2005].

[10] « *The Declaration also appealed to nations to "foresee and to prevent potential man-made [sic] changes in climate that might be adverse to the well-being of humanity".* »

Dans le cadre du PMC, et toujours parrainés par les trois organisations-clés que furent l'OMM, le CIUS et le PNUE, plusieurs ateliers se tinrent à Villach, en Autriche, en 1980, 1983 et 1985 [Agrawala, 1999]. La « Conférence internationale sur l'évaluation du rôle du dioxyde de carbone et d'autres gaz à effet de serre dans les variations du climat et les impacts correspondants » d'octobre 1985 réunit plusieurs chercheurs et experts issus des institutions organisatrices, mais également d'organisations scientifiques multinationales comme l'*International Institute for Applied Systems Analysis* (IIASA), basé en Autriche, et l'Institut Beijer (qui deviendra par la suite le *Stockholm Environment Institute* (SEI)), de centres de recherche nationaux comme l'Institut Max Planck à Hamburg et à Hainz en Allemagne, et des organisations écologistes américaines *World Resources Institute* (WRI) et *Environmental Defense Fund* (EDF) [Boehmer-Christiansen, 1994]. La conférence prit appui sur l'évaluation scientifique menée entre 1982 et 1985 à l'Institut météorologique international (IMI) sous la direction de Bert Bolin, publiée par le SCOPE et financée par le PNUE, avec l'OMM, le CIUS/SCOPE, le WRI et l'IMI [Agrawala, 1999 ; Franz, 1997]. Villach marqua les premiers réels efforts en vue de parvenir à un consensus scientifique le plus large possible sur le phénomène en cours. Avec toutefois plus d'assurance que lors de la conférence de Genève en 1979 – six ans plus tard, les modèles de l'atmosphère ayant plus de réalisme, les évolutions climatiques passées, le rôle des autres gaz à effet de serre et le système climatique dans son ensemble étant mieux compris –, le groupe international d'experts présents (s'exprimant en leurs noms) soulignèrent à nouveau le risque que l'augmentation des émissions de CO_2 n'entraîne un réchauffement de plusieurs degrés au cours du siècle à venir. A nouveau, ceux-ci recommandèrent que les recherches soient poursuivies et étendues. Pour la première fois, cependant, ils convièrent les gouvernements à considérer sérieusement la nécessité d'agir.

Section II. La politisation de la question du changement climatique

La politisation de la question du changement climatique est le processus par lequel il lui fut donné un caractère politique. Dès lors que le lien entre la possibilité d'une modification du climat global, les émissions de gaz à effet de serre et leurs sources anthropiques devint plus fermement établi, les activités des experts prirent un tour plus « politique », au double sens du terme : elles devinrent explicitement politiques, au sens où ces experts se mettaient à aborder plus ouvertement la question des décisions à prendre pour faire face au présumé péril, et commençaient ainsi à évoluer sur un terrain, dominé par l'Etat, qu'ils n'étaient normalement pas conviés à pénétrer (domaine *du* politique, qui concerne notamment les pouvoirs gouvernemental et législatif) ; mais également, elles se révélaient être *implicitement* politiques, au sens où leurs travaux contenaient une matière intrinsèquement politique (« politique » entendu alors au sens de *la* politique, car ce que les experts mettaient en évidence interrogeait fondamentalement l'institution établie de la société et mettait en question des fins). Nous allons le voir, l'insistance avec laquelle ces experts et les organisations écologistes se mirent, avec l'appui de l'ONU, à réclamer l'attention et l'action des Etats, et, surtout, la confluence fortement médiatisée de leurs réclamations et d'événements climatiques symbolisant le péril annoncé, contribuèrent à faire de la question du changement climatique une affaire « publique », c'est-à-dire, en fait, une affaire d'Etat. C'était là le signe de sa position en tant que problème, dont la nature, en termes de causalités, de sévérité, d'incidences, de préjudices, de responsabilités et, éventuellement, de solutions, allait donc devoir être définie. Ce processus de définition du problème du changement climatique, par essence conflictuel et indéterminé, trouvera en son cœur les Etats qui, faisant valoir leur pouvoir gouvernemental, réaffirmeront par là-même leur autorité souveraine sur la configuration de l'ordre du possible.

II.1. De Villach (1985) à Toronto (1988)

Compte tenu des recommandations qui y furent faites, Villach représenta un moment « catalytique » du processus de politisation de l'hypothèse du changement climatique. Bien qu'ils ne présentèrent pas des conclusions scientifiques particulièrement différentes de celles défendues dans de précédents rapports [Franz, 1997], les experts présents s'accordèrent à penser que le moment était venu d'agir face au péril climatique. Ainsi les recherches qu'ils souhaitaient voir se poursuivre ne concernaient plus uniquement les sciences de la nature, comme cela avait pu être le cas jusque-là, mais aussi les dimensions économiques et techniques de politiques publiques d'abaissement des émissions incriminées ; ils exigèrent que les gouvernements consacrent des fonds à l'analyse de ces

politiques [Paterson, 1996]. En outre, et relayant en cela une idée chère à Mostafa Tolba, à l'époque directeur du PNUE[11], ils proposèrent que l'OMM, le CIUS et le PNUE réfléchissent ensemble à l'élaboration d'une « convention globale » sur le climat ; dans le même temps, Tolba écrivit même personnellement au secrétaire d'Etat américain George Schultz afin que les Etats-Unis, premiers financeurs du système onusien, influent dans ce sens [Agrawala, 1997 ; Paterson, 1996].

Afin de s'assurer que les recommandations émises seraient appliquées, le très actif Mostafa Tolba suggéra d'établir un Groupe consultatif sur les gaz à effet de serre (GCGES, ou *Advisory Group on Greenhouse Gases* (AGGG) en anglais). L'idée trouva le soutien de tous les participants de la conférence et le GCGES fut mis en place en juillet 1986, avec au moins trois principales fonctions : contrôler les recherches menées sur le climat ; évaluer périodiquement les taux de croissance des concentrations atmosphériques de gaz à effet de serre et les effets possibles des augmentations mesurées ; et conseiller les gouvernements sur les éventuelles décisions à prendre pour prévenir le péril climatique [Agrawala, 1999]. Le GCGES compta d'abord sept membres : son président Kenneth Hare, Bert Bolin, Gilbert White, Syukuro Manabe, Mohammad Kassas, Gordon Goodman et Gueorgui Golitsyn, tous depuis longtemps impliqués dans au moins l'une des trois organisations responsables, voire, dans le cas de Bolin, dans les trois [*art. cit.*]. En 1987, ce panel d'experts organisa deux ateliers successifs, l'un en septembre à Villach (Autriche), l'autre en novembre à Bellagio (Italie). L'atelier de Villach, consacré aux conséquences régionales d'une accentuation de l'effet de serre, rassembla 48 experts (climatologues, économistes, « experts politiques ») issus d'universités, d'organisations écologistes ou encore d'administrations étatiques s'occupant des questions d'environnement. Celui de Bellagio, regroupant quant à lui 24 participants – des experts présents à Villach, mais également des représentants de la Commission européenne (de la Direction Générale de la recherche), d'administrations américaines, du Parlement allemand ou encore du Cabinet suédois – eut pour thème les politiques pour parer à un changement climatique anthropogénique [Agrawala, 1999 ; Franz, 1997]. Malgré les incertitudes demeurant sur le phénomène bio-géo-physico-chimique considéré, les personnes réunies à Bellagio insistèrent à nouveau sur la nécessité d'agir, appelant de leurs vœux le développement plus poussé de systèmes énergétiques qui ne soient pas basés sur les combustibles fossiles, le soutien à des mesures d'atténuation de la déforestation, également incriminée, et la mise en œuvre d'autres mesures visant à limiter l'accroissement des émissions de gaz à effet de serre [Paterson, 1996].

[11] A la suite de Maurice Strong, Mostafa Tolba dirigera le PNUE de 1975 à 1992. Il s'illustra par ses compétences diplomatiques et son *leadership* lors des négociations sur la protection de la couche d'ozone stratosphérique, favorisant notamment l'adoption en 1985 de la Convention de Vienne, dont il aurait été le véritable instigateur [Agrawala, 1997 ; El-Kholy, 2002]. Selon Agrawala [1999], Tolba est vraisemblablement celui qui incita les scientifiques à signaler collectivement et pour la première fois aux autorités politiques qu'il était temps d'agir face à l'éventualité d'un changement climatique global.

Ce ne sont pas de nouvelles découvertes scientifiques, survenues entre 1979 et 1985, qui peuvent expliquer les positions « pro-action » adoptées par les experts à la conférence de Villach (ou à Bellagio en 1987). Ces positions trouvent leurs explications ailleurs. En 1985, l'interprétation que les scientifiques font de faits déjà établis auparavant change ; la façon dont ils considèrent l'incertitude évolue. Par exemple, ils ne firent pas à Villach la même appréciation qu'en 1979 à Genève de l'importance que pourraient avoir les gaz à effet de serre autres que le CO_2 dans l'accentuation de l'effet de serre, de sorte que le réchauffement leur parut pouvoir survenir plus rapidement qu'ils ne l'avaient antérieurement évalué – « plus rapidement », c'est-à-dire au cours de leur propre vie ou de celle de leurs enfants et petits-enfants [Franz, 1997]. Participe également d'une considération différente de la question du changement climatique, la confirmation, au milieu des années quatre-vingt, de l'appauvrissement de la couche d'ozone stratosphérique, qui donna une nouvelle dimension aux conséquences des activités humaines sur l'atmosphère, entretenant le sentiment de plus en plus partagé que les sociétés industrielles et urbaines mettaient en danger leurs conditions écologiques d'existence.

Une explication supplémentaire du souhait des scientifiques qu'une action soit engagée, davantage exprimé dans les années quatre-vingt qu'auparavant, semble tenir au fait qu'il y a des moments plus opportuns que d'autres pour dire les choses, pour défendre certaines thèses et avancer certaines propositions. En 1979, date de la première conférence mondiale sur le climat, le moment est certes favorable à l'acceptation de l'idée de diminuer la consommation d'énergie d'origine fossile – et déjà certains la défendront à l'époque[12] –, mais c'est d'abord la situation économique à laquelle le choc pétrolier a conduit, et non le changement climatique anthropogénique, qui préoccupe gouvernants et populations. Ce qui est alors dit du climat et du danger lié à sa dérive n'a que peu d'effets, d'autant plus que les médias n'en font qu'un relais sporadique. Six ans plus tard, nous sommes dans une tout autre configuration. Dans le cadre de la protection de la couche d'ozone stratosphérique, des négociations interétatiques, entamées au début de la décennie quatre-vingt, aboutirent en mars 1985 à l'adoption par 22 pays de la Convention de Vienne pour la protection de la couche d'ozone, à laquelle sera adjoint le Protocole de Montréal en 1987 [Haas, 1992]. Parallèlement aux développements scientifiques, institutionnels et politiques sur les questions de la couche d'ozone et du climat, l'Assemblée générale des Nations unies créa en 1983 une Commission mondiale sur l'environnement et le développement (CMED), pour faire le point le plus exhaustif possible sur les atteintes écologiques, émettre des propositions pour y faire face et pour favoriser et renforcer la coopération internationale, et susciter la mobilisation de l'ensemble des acteurs concernés : individus, associations, entreprises, gouvernements, etc. [WCED, 1987]. Présidée par Mme Gro Harlem Brundtland, alors Premier ministre de Norvège, la CMED fut composée de membres du

[12] En 1978, l'IIASA, en partenariat avec l'OMM, le PNUE et le SCOPE, initia un atelier sur les options énergétiques non-fossiles qui permettraient de réduire les émissions incriminées et, partant, d'éviter le supposé péril climatique [Boehmer-Christiansen, 1994 ; Paterson, 1996].

personnel politique de différents pays, dont d'anciens hauts fonctionnaires de l'ONU, ainsi que de quelques personnes directement engagées dans le domaine de l'environnement et situées à l'interface entre la sphère publique et les réseaux scientifiques. Citons notamment le Canadien Maurice Strong, qui organisa la CNUEH en 1972 et présida le PNUE de 1973 à 1975, et Jim MacNeill, également Canadien, qui fut directeur de l'environnement à l'OCDE de 1978 à 1984 et nommé secrétaire général de la commission. La Commission Brundtland contribua à forger la notion de « développement durable » (ou « soutenable ») et aida à la diffuser grâce à la publication en 1987 de son rapport intitulé *Our Common Future* [World Commission on the Environment and Development, 1987][13]. L'existence de cette commission éveilla vraisemblablement l'attention des personnes défendant l'hypothèse du changement climatique et désireuses de se faire entendre. En particulier, Gordon Goodman, personnage-clé de la conférence de Villach et membre central du GCGES, fut directement impliqué dans les travaux de la CMED, en tant que consultant. Cette situation lui offrit l'opportunité d'introduire dans le rapport Brundtland les préoccupations exprimées à Villach, de sorte que la partie de ce document dédiée au changement climatique anthropogénique reprend entièrement, voire paraphrase, les conclusions de Villach [Agrawala, 1999 ; Franz, 1997]. Largement diffusé, le rapport de la CMED servit ainsi d'important vecteur de propagation du message des experts du climat.

Les réclamations que ces derniers firent à Villach en 1985, et qu'ils réitérèrent à Bellagio en 1987, même bénéficiant de la diffusion du rapport Brundtland, ne suffirent cependant pas à faire de l'hypothèse d'un péril climatique une affaire d'Etat. Entre 1985 et 1987, les négociations interétatiques sur le problème lié à la couche d'ozone et aux CFC incriminés pour sa dégradation priment, et il faudra attendre l'année 1988 et la conjonction de plusieurs facteurs pour que la thèse du changement climatique suscite davantage d'attention.

Dans le souci de promouvoir une prise en charge politique, en favorisant un rapprochement des scientifiques et des dirigeants politiques, l'un des participants de Bellagio, le Canadien Howard Ferguson, et le ministre de l'environnement canadien, Tom McMillan, proposèrent l'organisation à Toronto (Canada), en 1988, d'une conférence sur l'atmosphère. Plusieurs membres du GCGES – dont Gordon Goodman et deux récentes recrues : Michael Oppenheimer de l'*Environmental Defense Fund* (EDF) et la climatologue Jill Jäger – firent d'office partie du comité de pilotage de cette conférence [Agrawala, 1999]. Jim MacNeill, tout juste libéré de ses fonctions au sein de la CMED, y sera également inclus. La conférence *non*-gouvernementale, intitulée « L'atmosphère en évolution : implications pour la sécurité du globe », se tint du 27 au 30 juin 1988. 341 individus provenant de 46 pays y participèrent : gouvernants et personnels d'Etat[14], scientifiques, industriels et écologistes. Les recommandations émises à Toronto comprirent

[13] Publié en français en 1988 sous le titre *Notre avenir à tous* (Editions du Fleuve, Montréal).
[14] Dont madame Brundtland, le Premier ministre canadien Brian Mulroney et le sénateur américain Timothy Wirth [Andresen & Agrawala, 2002].

à nouveau de nombreux éléments des conclusions de Villach, cherchant à mettre en évidence le danger à venir et la nécessité d'agir sans plus attendre : « *L'humanité se livre sans frein à une expérience qui touche l'ensemble du globe et dont les conséquences définitives ne le céderaient en rien sinon à une guerre nucléaire mondiale* »[15]. Néanmoins, sur de multiples aspects, la conférence de Toronto détailla davantage ses propositions de politiques. Elle exhorta les Etats à réfléchir à un « Plan d'action pour la protection de l'atmosphère », comprenant en particulier une « *convention-cadre exhaustive de portée mondiale* » pour des protocoles sur la protection de l'atmosphère – une convention qui visait ainsi l'effet de serre, mais aussi la couche d'ozone stratosphérique et le phénomène des pluies acides. Elle suggéra également que les Etats établissent un Fonds mondial pour l'atmosphère, en partie financé par un impôt sur la consommation de combustibles fossiles des pays industrialisés de l'OCDE. En outre, et pour la première fois dans le cadre d'une conférence internationale sur le climat, la conférence de Toronto ébaucha un objectif de réduction des émissions de dioxyde de carbone, en proposant que les Etats et l'industrie réduisent les émissions de CO_2 leur étant imputables, d'environ 20 % d'ici 2005 par rapport à leur niveau en 1988. Il est clair que cette proposition avait avant tout un dessein politique. Selon Franz [1997], il semblerait qu'elle trouva sa source à la fois dans les suggestions des experts du groupe de travail sur l'énergie (dirigé par le brésilien José Goldemberg) et dans les demandes d'organisations environnementales. Andresen & Agrawala [2002] notent que l'approche adoptée, consistant à fixer un objectif quantifié et un calendrier pour l'atteindre, était inspirée d'autres accords environnementaux, notamment celui convenu dans le cadre du problème lié à la couche d'ozone. D'autres actions recommandées à Toronto inclurent l'instauration d'objectifs d'amélioration du rendement énergétique, le passage à des combustibles dont l'ignition dégage moins de CO_2 ou encore l'examen de stratégies énergétiques privilégiant les sources renouvelables et le nucléaire.

Toutefois, il est vraisemblable que la conférence de Toronto (et ses recommandations) n'aurait pas eu l'impact qu'elle eut sans sa (bienheureuse) coïncidence avec des chaleurs caniculaires aux Etats-Unis. L'événement climatique, agrémenté, durant l'été, d'une terrible sécheresse dans le Midwest, suscita un intérêt inédit des journalistes pour les thèses des spécialistes du climat et garantit une bonne couverture médiatique de la conférence [Franz, 1997 ; Weart, 2005]. La sécheresse américaine se combina avec la perception par les individus et la mesure effective au niveau mondial d'une augmentation du nombre d'événements climatiques extrêmes au cours des années quatre-vingt. Rien qu'en 1988, des sécheresses et/ou des inondations touchèrent la Chine, l'URSS, certaines parties de l'Europe, l'Afrique, le Brésil, l'Inde et le Bangladesh, un cyclone atteignit la Nouvelle-Zélande, des ouragans frappèrent les Etats-Unis et les Caraïbes[16]. C'est en juin de cette année-là, le 23 précisément, soit quelques jours avant que ne débute la conférence de

[15] La Déclaration de la conférence de Toronto est reproduite en annexe des actes du colloque « Pollution, atmosphère et climat » organisé à Lassay (Paris) en mars 1989.
[16] *Cf.* le site Internet de l'*Emergency Disasters Data Base* : http://www.em-dat.net/

Toronto, que, répondant à une demande d'audition émanant du sénateur Timothy Wirth, James Hansen prononça son fameux discours devant le Comité sur les ressources naturelles et énergétiques du Sénat américain. Jamais ce climatologue respecté de l'Institut Goddard pour les études spatiales de la NASA n'affirma que la canicule que les Américains vivaient était due à l'accentuation anthropogénique de l'effet de serre ; cependant, il se dit à « *99 % sûr* » que le réchauffement observé au cours de la décennie quatre-vingt, lui, l'était, ajoutant qu'il était temps « *d'arrêter de discutailler* » (« *stop waffling* ») et de se rendre à l'évidence que la planète se réchauffait [Ungar, 1992 ; Weart, 2005]. Adossés aux événements climatiques, dont un grand nombre d'individus purent *directement* sentir les impacts, les propos de Hansen puis ceux des experts réunis à Toronto retinrent particulièrement l'attention des médias et donc, par leur entremise, celle des populations – déjà sensibilisées vis-à-vis d'autres atteintes écologiques qui marquèrent la décennie comme le phénomène des pluies acides, l'érosion de la couche d'ozone stratosphérique et les catastrophes de Bhopal (1984) et de Tchernobyl (1986) – et celle des gouvernants. La confluence de la conférence de Toronto et du discours de Hansen avec la sécheresse et les vagues de chaleur, et la façon dont les médias traduisirent et relayèrent tous ces événements, favorisa – et pas uniquement aux Etats-Unis – une publicité inédite de la question du changement climatique. Ça n'est qu'à compter de cet été 1988 que celle-ci fut réellement propulsée sur l'agenda diplomatique des Etats.

II.2. De Toronto (1988) à Rio de Janeiro (1992)

Les premiers signes de la considération que les Etats allaient désormais avoir pour la question climatique et, plus largement, la question écologique, furent les déclarations verbales de quelques hauts dirigeants politiques à la suite de Toronto. Dans le discours qu'elle prononça en septembre 1988, Margaret Thatcher, alors Premier ministre de la Grande-Bretagne, fit écho à Revelle et Suess en remarquant l'« *expérience massive* » que l'humanité était en train de mener avec le « *système même de la planète* »[17] [citée *in* Paterson, 1996, p. 34, trad. libre]. Le même mois, le ministre des affaires étrangères de l'URSS, Edvard Chevarnadzé, s'exprima à son tour, proposant que le PNUE soit transformé en un « *conseil environnemental capable de prendre des décisions assurant la sécurité écologique* »[18] [*op. cit.*, p. 35, trad. libre]. De son côté, George Bush, élu président des Etats-Unis en 1989, fit du péril climatique l'un des thèmes de sa campagne présidentielle et suggéra même qu'une conférence internationale soit rapidement organisée sur ce sujet [Paterson, 1996].

[17] « […] *Minister Margaret Thatcher stated in a speech* […] *that humanity had "unwittingly begun a massive experiment with the system of this planet itself".* »
[18] « *Eduard Schevardnadze* […] *proposed that UNEP should be transformed into "an environmental council capable of taking effective decisions to ensure ecological security".* »

Bien qu'elle ne soit pas la conséquence directe de la conférence de Toronto, c'est cependant la création du Groupe inter-gouvernemental d'experts sur l'évolution du climat (GIEC)[19] qui, la première, rendit vraiment compte de la mobilisation des Etats. L'idée de mettre en place un mécanisme inter-gouvernemental d'évaluation scientifique du changement climatique, impliquant donc essentiellement des experts « gouvernementaux », naquit aux Etats-Unis dès l'année 1986. Selon Shardul Agrawala [1997], au moins trois raisons motivèrent la proposition américaine : concilier les points de vue quelque peu divergents des différentes agences gouvernementales et de la Maison Blanche sur la question du changement climatique[20] ; ne pas laisser à Mostafa Tolba le champ d'action qu'il eut dans le cadre des négociations interétatiques sur la protection de la couche d'ozone ; et surtout, l'insatisfaction par rapport à des évaluations jusque-là organisées essentiellement par des réseaux scientifiques sans mandat gouvernemental et des organisations écologistes (qui, par définition, n'en avaient pas non plus) – en particulier, une insatisfaction vis-à-vis du GCGES dont les travaux ont été largement conduits par ces organisations. Plusieurs autres Etats occidentaux firent part du même inconfort, de sorte qu'une résolution du Comité exécutif de l'OMM reconnaissant la nécessité d'un tel groupe inter-gouvernemental d'experts fut adoptée en juin 1987, l'OMM et le PNUE étant chargés de le mettre en place[21] [Agrawala, 1999]. Le GIEC se réunit pour la première fois en novembre 1988, avec pour mandat « *d'évaluer, sans parti pris et de façon méthodique, claire et objective, les meilleures informations d'ordre scientifique, technique et socio-économique* » relatives à l'évolution du climat[22]. Trois groupes de travail composeront le GIEC dès 1988 : le Groupe de travail I, évaluant les aspects scientifiques du changement climatique ; le Groupe de travail II, traitant des questions relatives à la vulnérabilité des systèmes socio-économiques et naturels aux modifications du climat, aux conséquences négatives et positives de ces modifications et aux possibilités de s'y adapter ; et le Groupe de travail III, évaluant les solutions envisageables pour réduire (ou stabiliser) les émissions des gaz à effet de serre ou pour atténuer de tout autre manière le changement climatique anthropogénique. Initiative gouvernementale donc, le GIEC traduisit l'ambition des Etats de réaffirmer leur autorité en prenant le contrôle de la définition des termes de ce qui commençait à devenir une affaire potentiellement déstabilisatrice [Bernstein, 2001 ;

[19] *Intergouvernmental Panel on Climate Change* (IPCC) en anglais.
[20] Nous avions, d'un côté, l'Agence pour la protection de l'environnement (EPA) et le Département d'Etat, tous deux favorables à l'idée d'une convention mais, également, à l'implication accrue du gouvernement dans un processus d'évaluation internationale des aspects scientifiques du changement climatique, et, de l'autre côté, l'administration à la tête de la Maison Blanche, sceptique vis-à-vis du présumé péril écologique et opposée à une quelconque action (perçue comme étant nécessairement coûteuse) ; le Département de l'énergie, de son côté, exigeait l'association d'experts du gouvernement à l'évaluation scientifique internationale du phénomène [Agrawala, 1997].
[21] Les Etats-Unis auraient, semble-t-il, préféré écarter le PNUE et Tolba de cette entreprise, mais l'OMM ne pouvait la mener sans l'expertise du PNUE [Agrawala, 1997]. Le CIUS ne fut pas associé à la création du GIEC, probablement du fait de son statut *non*-gouvernemental. Le conseil continuera cependant ses activités de recherches sur le changement global au sein du Programme international géosphère-biosphère (PIGB) qu'il établit en 1986.
[22] *Cf.* le site Internet officiel du GIEC: http://www.ipcc.ch/

Bodansky, 1994]. Après la création de ce groupe inter-gouvernemental d'experts, le GCGES fut peu à peu marginalisé et au discours relativement contestataire des décennies précédentes succéda, comme le note très justement Benjamin Denis, « *un organe policé, détenteur du monopole du discours scientifique légitime* » au regard des Etats [2003, p. 779]. Bien que finalement peu impliqué dans le panel créé à Villach en 1985, au motif qu'il lui manquait un statut officiel et de plus larges financements, Bert Bolin le délaissa définitivement dès novembre 1988, lorsqu'il prit la présidence du GIEC. Plusieurs autres scientifiques du groupe, dont ceux qui ne l'avaient pas déjà quitté, firent de même peu après, en partie pour préserver leur crédibilité. Le GCGES perdura cependant parallèlement au GIEC avec le soutien d'organisations écologistes transnationales, jusqu'en 1990[23].

Une étape supplémentaire dans la politisation de l'hypothèse du changement climatique fut franchie le 6 décembre 1988, avec l'adoption par l'Assemblée générale des Nations unies d'une résolution avalisant l'instauration du GIEC et pressant les Etats, les organisations inter-gouvernementales et non-gouvernementales ainsi que les institutions scientifiques, de considérer la question climatique comme prioritaire[24]. Cette résolution amena les Etats à se positionner, notamment sur l'idée d'une convention internationale, laquelle est évoquée en pointillés à la toute fin du texte[25].

Ainsi, du 20 au 22 février 1989, le Gouvernement canadien accueillit la « Réunion internationale des experts juridiques et politiques sur la protection de l'atmosphère », à Ottawa. Dans le prolongement des propositions faites à Toronto, les experts y participant établirent une série d'éléments nécessaires à la constitution d'une convention-cadre pour la protection de l'atmosphère [Paterson, 1996]. Ouvrant la conférence, Mostafa Tolba critiqua cependant fermement l'idée d'une « loi de l'atmosphère », qu'il jugea « *politiquement irréaliste* », lui préférant celle d'une convention portant uniquement sur le péril climatique [Bodansky, 1994, p. 53]. Cette réunion fut suivie en mai par la présentation auprès du PNUE, à Nairobi (Kenya), d'une ébauche de convention préparée par le Gouvernement britannique. De leur côté, les représentants de 24 pays, dont 16 hauts dirigeants étatiques, se réunirent en mars à La Haye (Pays-Bas) pour un sommet sur la protection de l'atmosphère. A l'initiative de la France, cette réunion rassembla notamment la Norvège, la Suède, le Japon, le Canada, l'Italie, l'Inde ou encore la République fédérale d'Allemagne ; ni la

[23] Sur l'expérience du GCGES, son histoire jusqu'à sa marginalisation, voir l'article de Agrawala [1999].

[24] Résolution A/RES/43/53. Cette résolution faisait suite à la requête du gouvernement maltais d'examiner la question du climat en tant que celui-ci serait un « *patrimoine commun de l'humanité* ». A ce propos, la plupart des autres pays jugèrent cette qualification inappropriée et c'est finalement celle de « préoccupation *commune de l'humanité* » qui prévalut [Bodansky, 1994, p. 52].

[25] « *L'Assemblée générale* […] *prie le Secrétaire général de l'Organisation météorologique mondiale et le Directeur exécutif du Programme des Nations Unies pour l'environnement, agissant par l'entremise du Groupe intergouvernemental sur l'évolution du climat, de prendre immédiatement les mesures qui permettront de disposer dans les meilleurs délais d'une étude d'ensemble et de recommandations sur* […] *les éléments à prévoir dans une éventuelle convention internationale sur le climat* » [Résolution A/RES/43/53, p. 138].

Grande-Bretagne, ni les Etats-Unis n'y participèrent[26]. Bien que peu concluante – la proposition qui y fut faite de créer, dans le cadre des Nations unies, une « nouvelle autorité institutionnelle », sera rapidement abandonnée [Bodansky, 1994] –, la rencontre fut une autre illustration saillante de l'attention croissante que les Etats prêtaient à présent au présumé péril climatique et à la perspective d'y faire face. Le sommet annuel du G7 – le Groupe des sept principaux pays industrialisés[27] –, qui se tint en juillet à Paris, confirmera pleinement cet état de fait. Il fut l'occasion pour les sept Etats réunis de préconiser la mise en commun d'efforts en vue « *de limiter les émissions de dioxyde de carbone et autres gaz à effet de serre susceptibles de provoquer des changements climatiques* » et d'envisager, pour ce faire, la conclusion d'une « *convention-cadre sur l'évolution du climat* »[28]. Peu encline, au début de l'année 1989, à négocier une convention de ce genre alors que la menace lui paraissait insuffisamment fondée, l'administration Bush changea donc de position à l'approche de l'été, sous les pressions d'une vingtaine de pays, dont la France, le Japon, l'Italie et le Canada [Boltansky, 1994]. Le changement climatique fut également discuté lors de la réunion du Mouvement des pays non-alignés à Belgrade (Yougoslavie) en septembre 1989, lors de celle que tinrent en octobre, à Langkawi (Malaisie), les chefs de gouvernement des pays du Commonwealth et en novembre, aux Maldives, les représentants politiques de quelques petits Etats insulaires dont les îles Maurice, Kiribati, Maldives et Trinidad [Paterson, 1996]. L'inquiétude de ces petits Etats trouvera une formulation particulièrement éloquente lors d'une conférence organisée la même année aux Iles Marshall : « *Nous n'avons pas le temps d'attendre la preuve définitive. Nous craignons que la preuve nous tue* »[29] [un orateur, cité *in* Shibuya, 1996, p. 548, trad. libre].

Il faudra toutefois attendre la fin de l'année 1989 pour que soit posé l'un des jalons déterminants en direction d'une négociation internationale d'objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre. Cet événement important est la « Conférence ministérielle de Noordwijk sur la pollution atmosphérique et le changement climatique », organisée par les Pays-Bas les 6 et 7 novembre. Première réunion d'échelon gouvernemental spécifiquement consacrée au changement climatique [Bodansky, 1994], elle rassembla les diplomates de 66 pays dont certains pays du Sud. Le caractère inédit de cette conférence interétatique tint à la reconnaissance qui y fut faite de la nécessité de réduire ou au moins limiter les émissions et d'augmenter les « puits » (les éléments de la biomasse, surtout la

[26] La Déclaration de La Haye sur la protection de l'atmosphère est reproduite en annexe des actes du colloque « Pollution, atmosphère et climat » organisé à l'initiative de Laurent Fabius, alors président de l'Assemblée nationale, à l'Hôtel de Lassay (Paris) le 4 mars 1989.

[27] La France, les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, l'Allemagne, le Japon, l'Italie et le Canada. Depuis le sommet de Birmingham en 1998, la Russie a rejoint ce groupe, donnant ainsi naissance au G8.

[28] « *La conclusion d'une convention-cadre sur l'évolution du climat, destinée à fixer des orientations ou principes généraux, s'impose d'urgence pour mobiliser et rationaliser les efforts déployés par la Communauté Internationale.* […] *Des protocoles spécifiques contenant des engagements concrets pourraient être intégrés dans ce cadre à mesure que les connaissances scientifiques le nécessitent et le permettent.* » [Déclaration économique du Sommet du G7 de Paris, 14-16 juillet 1989, reproduite à l'adresse Internet suivante : http://www.g7.utoronto.ca/summit/1989paris/index.html].

[29] « *We don't have time to wait for conclusive proof. The proof, we fear, may kill us.* »

forêt, qui absorbent le carbone par la photosynthèse) « *à un niveau qui respecte la capacité naturelle de la planète* » ; la conférence de Noordwijk recommanda en outre que, plus concrètement, les Etats engagent des actions et développent des stratégies visant à contrôler, limiter ou réduire les émissions. Le principe de souveraineté des Etats sur les ressources naturelles que leurs territoires comprennent et celui de leurs « responsabilités communes mais différenciées » y furent également reconnus. Par ailleurs, la conférence demanda au GIEC de poursuivre des recherches sur des objectifs de réduction des émissions, en considérant notamment la faisabilité de celui de 20 % recommandé à Toronto. A Noordwijk, la réticence de pays du Sud à engager de quelconques efforts de réduction ou de limitation de leurs émissions n'apparaissait pas encore, l'Arabie Saoudite reconnaissant même la nécessité de mettre en place des systèmes énergétiques qui ne soient pas basés sur les combustibles fossiles [Bodansky, 1994]. *A contrario*, la division entres pays occidentaux et, plus particulièrement, entre les Etats-Unis et les autres[30] était d'ores et déjà perceptible, concernant notamment l'idée de fixer des limites quantitatives aux émissions de gaz à effet de serre et un échéancier sur lequel étaler les efforts collectifs de réduction (« *targets and timetables* »). L'administration américaine était fermement opposée à l'adoption de telles limites, préférant que l'on privilégie la recherche scientifique sur le système climatique et le développement de programmes nationaux, basés sur des mesures concrètes. La différence des points de vue s'accentuera à l'occasion de deux autres conférences, celle organisée par le président Bush à la Maison Blanche, les 17-18 avril 1990, et celle de Bergen (Norvège), en mai 1990, préparée par la Commission économique des Nations unies pour l'Europe [Paterson, 1996].

La résolution de l'Assemblée générale des Nations unies adoptée le 22 décembre 1989[31] ne fit qu'entériner les positions arrêtées lors du Sommet du G7 et de la Conférence ministérielle de Noordwijk, en appelant les Etats à « *collaborer pour faire le maximum en vue de limiter, réduire et empêcher des activités de nature à provoquer des changements climatiques dommageables* » et en appuyant la demande du Conseil d'administration du PNUE, adressée quelques mois auparavant au Directeur exécutif du Programme, « *le priant d'entamer, en coopération avec le Secrétaire général de l'Organisation météorologique mondiale, des préparatifs en vue de négocier une convention-cadre sur le climat* » – la résolution recommandant que ces négociations se fassent « *aussitôt que possible après l'adoption du rapport intérimaire du Groupe intergouvernemental d'experts* ».

Au cours de l'année 1990, se fondant sur les préoccupations populaires existantes vis-à-vis de la menace d'un changement climatique (ou y réagissant), plusieurs Etats prirent (ou parfois réaffirmèrent) des engagements unilatéraux de limitation ou de réduction des émissions nationales de gaz à effet de serre. Parmi les pays concernés, certains s'engagèrent à stabiliser les émissions : l'Italie, la Suisse et le Royaume-Uni (stabilisation de leurs

[30] Les pays de la Communauté européenne, rejoints par le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande (formant ensemble une alliance informelle dénommée « CANZ »).
[31] Résolution A/RES/44/207.

émissions de CO_2 entre 1990 et 2000), la Norvège (stabilisation entre 1989, moment où le pays s'engagea, et 2000) et le Canada (stabilisation de ses émissions de CO_2 et d'autres gaz entre 1990 et 2000) ; d'autres, par contre, s'engagèrent de façon relativement ambitieuse à les réduire : l'Autriche (réduction de ses émissions de CO_2 de 20 % par rapport au niveau de 1990 d'ici 2005), l'Allemagne (de 25-30 %), la Nouvelle-Zélande (de 20 % d'ici 2000), le Danemark (même objectif que l'Autriche, mais par rapport au niveau de 1988, moment où le pays s'engagea) ou encore les Pays-Bas (réduction de leurs émissions, tous gaz confondus, de 20-25 % par rapport aux niveaux de 1990 d'ici 2005) [Paterson, 1996]. Déterminée à prendre le *leadership* de la prévention du péril climatique – tout au moins, à revêtir l'identité de *leader* – et vraisemblablement en réaction aux initiatives unilatérales prises par plusieurs pays européens, la Communauté européenne adopta en octobre 1990, lors d'un Conseil inédit des ministres de l'énergie et de l'environnement, l'objectif d'une stabilisation entre 1990 et 2000 des émissions de CO_2 au niveau communautaire [Haigh, 1996]. L'engagement retenu tenait compte des pays de la Communauté n'ayant pas déjà fixé d'objectifs, ni de stabilisation, ni de réduction des émissions, et n'étant pas prêts à le faire, principalement pour des raisons économiques : l'Espagne, le Portugal, la Grèce et l'Irlande. Représentant une déclaration d'intention forte, précipitée par la tenue, en novembre, de la Seconde conférence mondiale sur le climat (*cf.* ci-dessous), cet engagement était cependant suspendu à la décision d'autres pays occidentaux (en particulier les Etats-Unis) d'en faire autant [*art. cit.*].

Les premiers rapports d'évaluation des trois groupes de travail du GIEC furent approuvés en août 1990 à Sundsvall, en Suède, lors de l'assemblée plénière du Groupe d'experts. Préparés par plus de 400 scientifiques, ces documents du GIEC furent rapidement considérés comme représentant l'avis scientifique sur le changement climatique faisant autorité [Bodansky, 1994]. L'une des conclusions des deux premiers groupes de travail était que, si rien n'était fait pour obvier au péril climatique, il fallait s'attendre à une augmentation de la température moyenne à la surface du globe de 0,3 °C par décennie au cours du siècle prochain. Les experts du GIEC soulignaient également que stabiliser les concentrations de gaz à effet de serre aux niveaux déjà atteints requérait une réduction « immédiate » de plus de 60 % des émissions anthropiques [IPCC, 1990]. Ces documents préparèrent le terrain pour la Seconde conférence mondiale sur le climat, qui eut lieu à Genève en novembre 1990, et fut probablement la plus importante réunion inter-gouvernementale sur une question d'environnement avant la Conférence des Nations unies sur l'environnement et le développement (CNUED) en 1992.

Parrainée en partie par l'OMM et le PNUE, la conférence réunit plus de 700 experts scientifiques et techniques, et les dirigeants politiques de 137 pays. Des organisations inter-gouvernementales et non-gouvernementales, ainsi que de nombreux journalistes, étaient également présents. La déclaration faite à l'issue des sessions scientifiques et techniques de la conférence « pressa » littéralement les Etats d'agir, renouvelant la recommandation d'entamer rapidement la négociation d'une convention globale sur le climat et des

instruments légaux y afférents. Attendant de la Déclaration ministérielle d'importants engagements, les scientifiques et les écologistes furent donc déçus de n'y trouver aucun objectif précis de réduction des émissions. Outre leur approbation de la nécessité d'agir malgré les incertitudes persistantes, et donc de négocier une convention internationale, la principale recommandation des ministres réunis[32] fut celle, âprement discutée, d'« *établir des objectifs et/ou des programmes ou des stratégies nationales qui permettront de limiter les émissions de gaz à effet de serre qui ne sont pas réglementées par le Protocole de Montréal* »[33] [Paterson, 1996, p. 48, trad. libre]. Davantage qu'à Noordwijk perçoit-on ainsi à la lecture de la Déclaration ministérielle – dans cet extrait : « et/ou », « limiter » et non « réduire » – la difficulté que les Etats rencontraient pour parvenir à s'accorder sur des décisions politiques communes en vue de contrecarrer la présumée dérive anthropogénique de l'effet de serre. A la suite de la conférence de Toronto, les discussions devenant plus inter-gouvernementales et d'autres ministères que ceux destinés aux questions d'environnement entrant en scène, les déclarations se firent plus mesurées, les Etats devenant un peu plus au fait des enjeux (en particulier économiques) d'une action de prévention du péril et des incertitudes le caractérisant.

Lors de cette conférence organisée à Genève, les gouvernants des pays du Sud firent savoir qu'ils veilleraient à pouvoir participer pleinement aux discussions et à ce que leurs points de vue soient entendus. Notamment, ils ne laisseraient pas les dirigeants des Etats occidentaux condamner le processus d'industrialisation qu'ils souhaitaient mettre en œuvre, en les incitant à limiter leurs émissions de gaz à effet de serre. Déjà, dans le cadre des négociations pour la protection de la couche d'ozone, ces gouvernants avaient fait valoir cette position, demandant, en échange de la participation de leurs pays au Protocole de Montréal, l'octroi « nouveau et additionnel » de ressources financières et le transfert de techniques [Bodansky, 1994]. De fait, il ressortit de la Seconde conférence mondiale sur le climat que les négociations interétatiques sur le changement climatique ne concerneraient pas uniquement l'environnement, mais aussi le « développement » – autrement dit, elles seraient aussi économiques. Elles seraient immanquablement le théâtre d'une confrontation Nord-Sud.

La conférence révéla également les différences de points de vue entre pays du Sud sur la question du changement climatique. Et, en particulier, la divergence entre, d'une part, les pays de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) cherchant désormais à empêcher qu'une limite soit imposée aux émissions, notamment en mettant en question les

[32] Essentiellement des ministres de l'environnement et des affaires étrangères, à l'exception peut-être unique des Etats-Unis qui envoyèrent à Genève un représentant officiel du département du commerce [Leggett, 2000]. Andresen & Agrawala [2002] et Bodansky [1994] soulignent en effet que, dans les premiers temps de la mobilisation des Etats, les positions nationales ont correspondu le plus souvent à celles qu'adoptaient les ministères s'occupant des questions d'environnement. Ce n'est que lorsque les discussions devinrent pleinement inter-gouvernementales que d'autres ministères, dont ceux de l'économie, des transports et de l'énergie, intervinrent aussi dans la formation des positions nationales.

[33] « […] *to establish targets and/or national programmes or strategies which will have significant effects on limiting emissions of greenhouse gases not controlled by the Montreal Protocol.* »

fondements scientifiques du péril invisible, et, de l'autre, les petits Etats insulaires qui, inquiets face à l'éventuelle élévation du niveau des mers, conséquence possible d'une accentuation de l'effet de serre, exigeaient des réponses conséquentes et immédiates[34]. Afin de renforcer leur capacité d'influence, ces Etats décideront à Genève, sur les conseils de deux juristes de l'environnement anglais, Philippe Sands et James Cameron, de constituer une Alliance des petites Etats insulaires (APEI, ou, en anglais, *Alliance of Small Island States*, AOSIS), comprenant une trentaine d'îles [Leggett, 2000]. A la tête de l'APEI, l'ambassadeur du Vanuatu à l'ONU, le juriste Robert Van Lierop, se montrera particulièrement convaincant [Shibuya, 1996].

A l'issue de la Seconde conférence mondiale sur le climat, il apparut inévitable qu'une convention sur le changement climatique serait négociée d'ici la CNUED en 1992. Une nouvelle résolution de l'Assemblée générale de l'ONU datant du 21 décembre 1990[35] ancrera institutionnellement cette négociation, en établissant un Comité inter-gouvernemental de négociation (CIN) « *chargé d'élaborer une convention-cadre concernant les changements climatiques et comportant des engagements appropriés* ». A la demande de pays du Sud, opposés à ce qu'un organe technique, à l'instar de l'OMM ou du PNUE, encadre les négociations, celles-ci allaient donc se dérouler sous l'égide de l'Assemblée générale des Nations unies [Bodansky, 1994].

Le CIN se réunit cinq fois avant la CNUED[36]. Lors des deux premières sessions, à Chantilly (Virginie, Etats-Unis) en février 1991 et à Genève (Suisse) en juin, les discussions interétatiques formelles se focalisèrent essentiellement sur des questions procédurales et organisationnelles : élection des membres du Comité, décisions sur la façon de procéder, etc. [Paterson, 1996]. Néanmoins, savoir combien il fallait constituer de groupes de travail, qui les composerait et quels seraient leurs mandats n'empêcha pas des questions relativement plus substantielles d'être soulevées, alors que les négociations concernant un texte de convention, sa nature et son contenu, n'avaient pas encore débutées, si ce n'est de manière très informelle [Bodansky, 1994 ; Paterson, 1996]. Parmi ces questions, celles des objectifs quantifiés et des échéanciers (« *targets and timetables* ») continuèrent d'opposer les Etats-Unis et les pays de l'OPEP (réticents) à la Communauté européenne et à l'APEI (favorables). La discussion formelle du texte de la convention ne commença réellement qu'à partir de la troisième session du CIN à Nairobi (Kenya) en septembre 1991. Cependant, il faudra attendre la cinquième et dernière session, qui se déroula en deux phases, en février et en avril-mai 1992, respectivement à Genève et à New

[34] Parmi d'autres allocutions éloquentes de leurs représentants, relayons notamment celle que fit Peter Timeon, secrétaire des affaires étrangères de l'île de Kiribati, à Sundvall, lors de la réunion des experts du GIEC : « *Mr Chairman, it is quite obvious that to escape from the threat of global warming, a concerted international action is needed to drastically decrease our consumption of fossil fuels. The time to start is now. In the low-lying nations, the threat to us of global warming and sea-level rise is frightening* » [cité *in* Leggett, 2000, p. 14].

[35] Résolution A/RES/45/212.

[36] Pour une présentation détaillée du processus de négociation de la convention sur le climat au sein du CIN, se reporter notamment aux textes de Paterson [1996, chap. 3] et de Bodansky [1994]. Pour une vision un peu plus « intimiste » de la façon dont cela s'est passé, *cf.* l'ouvrage de Jeremy Leggett [2000].

York, pour que les « vraies » négociations débutent. Ce n'est en effet qu'à partir de cette session, la CNUED étant imminente, que les Etats cherchèrent à dépasser le stade laborieux et peu constructif où chacun ne fait qu'énoncer ses positions et désigner les éléments du texte en discussion qu'il souhaite voir extraits ou reformulés. Peu avant la session, la Grande-Bretagne, agissant seule, parvint à persuader les Etats-Unis d'accepter un texte spécifiant que seraient exclus des futurs engagements, à la fois les gaz déjà réglementés par le Protocole de Montréal et l'idée d'objectifs quantifiés de réduction ou de limitation des émissions [Paterson, 1996]. Malgré les critiques que ce geste ne manqua pas de soulever parmi plusieurs des autres Etats, dont ceux du Sud, le compromis entre Britanniques et Américains servit de base à la négociation. Ce fut là un tour de force, car, à peine amendé, le texte fournit le cœur de l'accord finalement convenu [Andresen & Agrawala, 2002 ; Bodansky, 1994 ; Paterson, 1996].

Représentant l'un des rares résultats contrariant les demandes de l'administration américaine, l'objectif ultime de « *stabiliser les concentrations de gaz à effet de serre dans l'atmosphère à un niveau qui empêche toute perturbation anthropique dangereuse du système climatique* » fut le premier article de la convention (article 2) à être accepté [Leggett, 2000]. Les engagements sur lesquels les Etats s'accordèrent, en contrepartie de cet objectif – apparemment très ambitieux quoique indéterminable : qu'est-ce qu'une perturbation « dangereuse » ? Et comment déterminer le niveau de concentrations à partir duquel elle le devient ? –, déçurent évidemment scientifiques et organisations écologistes. Par la suite, la majorité des Etats impliqués dans la négociation conviendront de leur inadéquation. Malgré la faiblesse de ces engagements, vu les caractéristiques du problème du changement climatique – son ampleur en termes de causalités et de préjudices potentiels, celle des incertitudes, les institutions sociales qu'il met en cause et en question, les multiples enjeux, notamment économiques, qu'il soulève – et les différences de positions entre les pays impliqués dans la négociation, la Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques (CCNUCC) cristallisa un important compromis politique. Elle fut adoptée à New York le 9 mai 1992 et ouverte à la signature au Sommet de la Terre à Rio de Janeiro en juin.

Table A.–
Contributions historiques à la formation du problème du changement climatique

Date	Faits
1824	Premiers éléments d'une théorie de l'effet de serre : **Fourier** (1786-1830)
1845	Suggestion d'une influence de la teneur atmosphérique en CO_2 sur le climat global : **Ebelmen** (1814-1852)
Vers 1860	Découverte des propriétés radiatives des gaz traces : **Tyndall** (1820-1893)
Fin XIX^{e} siècle	Etablissement de la théorie de l'effet de serre : **Arrhénius** (1859-1927). Premier savant à faire le lien entre la consommation de sources fossiles d'énergie (notamment de charbon), l'augmentation de la concentration atmosphérique de CO_2, l'effet de serre et un changement climatique global. Mais cela ne l'inquiète pas.
Début XX^{e} siècle	Réflexions éparses : Callendar, Lotka, Vernadsky…
1945	Création de l'Organisation météorologique mondiale (OMM)
1957	L'OMM et le Conseil international des unions scientifiques (CIUS) lancent **l'Année géophysique internationale (AGI)**. Objectif : étudier les caractéristiques physiques de la Terre.
	Dans le cadre de l'AGI, Charles **Keeling** mène les **premières mesures systématiques du CO_2 présent dans l'atmosphère**, à Mauna Loa (Hawaii).
1967	L'OMM et le CIUS créent le ***Global Atmospheric Research Program*** **(GARP)**. Objectif : conduire des recherches sur le système climatique.
1968	Ils créent également le ***World Weather Watch*** **(WWW)**, dont l'objectif est de collecter et de mettre en réseau les données météorologiques.
1969	Le CIUS instaure un Conseil scientifique sur les problèmes d'environnement (SCOPE), établissant un cadre pour le recueil de données sur l'environnement.
1970 et 1971	Des **chercheurs du MIT publient deux rapports**, l'un intitulé *Study of Critical Environmental Problems* (SCEP), l'autre *Study of Man's Impact on Climate* (SMIC), qui soulignent tous deux les impacts écologiques des sociétés industrielles, notamment sur le climat. Cependant, ils notent aussi que le doute demeure quant à la principale conséquence que les émissions anthropiques pourraient avoir sur l'effet de serre : *réchauffement* ou *refroidissement* global ?
1972	Organisation de la Conférence des Nations unies sur l'environnement humain (CNUEH)
1974	Création du **Programme des Nations unies pour l'environnement** (PNUE)
	Dans le cadre du GARP, organisation de la conférence sur « la base physique du climat et la modélisation climatique », à Stockholm (Suède).
1975	L'OMM établit un panel d'experts pour travailler sur le changement climatique anthropogénique.
	Affaiblissement de la thèse d'un refroidissement global.
	Découverte du rôle d'autres gaz à effet de serre que le CO_2 : CFC, CH_4, N_2O. Ceux-ci ne seront toutefois pleinement pris en compte qu'environ dix ans plus tard.
1979	L'Académie des sciences américaine publie une étude suggérant qu'un doublement de la concentration atmosphérique de CO_2 pourrait conduire à un réchauffement d'entre 1,5 et 4,5 °C au cours du XXI^{e} siècle.
	L'OMM, le CIUS et le PNUE organisent la **Première conférence mondiale sur le climat**, à Genève. Objectif : faire l'état des connaissances existantes sur les modifications du climat (anthropogéniques *et* naturelles) et évaluer les changements et variations climatiques futurs possibles et leurs implications physiques et sociales. Les participants recommandent d'agir. **Lancement du Programme mondial sur le climat (PMC)**
Octobre 1985	Dans le cadre du PMC, l'OMM, le CIUS et le PNUE organisent la « **Conférence internationale sur l'évaluation du rôle du dioxyde de carbone et d'autres gaz à effet de serre dans les variations du climat et les impacts correspondants** », **à Villach** (Autriche). Elle réunit notamment des experts de l'IIASA, des instituts Beijer et Max Planck et des organisations écologistes américaines WRI et EDF. Les participants soulignent la gravité du présumé péril global et font des recommandations de politiques à mettre en œuvre.
Juillet 1986	Plusieurs des experts présents à Villach en 1985 participent à la **création du Groupe consultatif sur les gaz à effet de serre (GCGES)**. Objectifs : contrôler les recherches menées sur le climat ; évaluer périodiquement les taux de croissance des concentrations atmosphériques de gaz à effet de serre et les effets possibles des augmentations mesurées ; et conseiller les gouvernements sur les éventuelles mesures à prendre pour prévenir le péril climatique.
1987	Le GCGES organise les **ateliers de Villach (Autriche) et de Bellachio (Italie)**.
	Publication du rapport de la Commission Brundtland, *Notre avenir à tous*, promouvant la notion de « développement durable ».
23 juin 1988	**Discours de James Hansen** devant le Sénat américain.
27-30 juin 1988	Le GCGES participe à l'**organisation de la conférence intitulée « L'atmosphère en évolution : implications pour la sécurité du globe », à Toronto** (Canada). Les participants suggèrent l'instauration d'un « Plan d'action pour la protection de l'atmosphère », comprenant en particulier une « *convention-cadre exhaustive de portée mondiale* » pour des protocoles sur la protection de l'atmosphère. Ils proposent également que les Etats adoptent un objectif de réduction des émissions de 20 % d'ici 2005 par rapport aux niveaux de 1988.
Eté 1988	Canicules et vagues de chaleur spectaculaires aux Etats-Unis.
Novembre 1988	A la suite des premières suggestions des Etats-Unis, datant de 1986, plusieurs Etats occidentaux décident de la **mise en place du Groupe intergouvernmental d'experts sur l'évolution du climat (GIEC)**. Il s'agit d'un geste

	significatif des Etats pour tenter de prendre en main la définition des termes du désormais « problème » du changement climatique. L'instauration du GIEC entraîne *de facto* la marginalisation du GCGES.
6 décembre 1988	**Résolution A/RES/43/53 de l'Assemblée générale des Nations unies**. Elle avalise l'instauration du GIEC et presse les Etats, les organisations inter-gouvernementales et non-gouvernementales ainsi que les institutions scientifiques, de considérer la question climatique comme prioritaire. Evocation de l'idée de négocier une convention internationale pour contrecarrer le péril.
Juillet 1989	Réunion annuelle du G7. Les Etats réunis préconisent la mise en commun d'efforts en vue « *de limiter les émissions de dioxyde de carbone et autres gaz à effet de serre susceptibles de provoquer des changements climatiques* » et envisagent, pour ce faire, la conclusion d'une « *convention-cadre sur l'évolution du climat* »
6-7 novembre 1989	Le gouvernement des Pays-Bas organise la « **Conférence ministérielle de Noordwijk sur la pollution atmosphérique et le changement climatique** ». Il s'agit de la *première réunion d'échelon gouvernemental* spécifiquement consacrée au risque climatique. Elle recommande que les Etats engagent concrètement des actions et développent des stratégies visant à contrôler, limiter ou réduire les émissions.
1990	Au cours de l'année, plusieurs Etats décident de prendre des engagements chiffrés unilatéraux de stabilisation, de limitation ou de réduction des émissions nationales.
Eté 1990	Publication des premiers rapports d'évaluation du GIEC. Le groupe conclue notamment que si rien n'était fait pour réduire les émissions, il faudrait s'attendre à une augmentation de la température moyenne à la surface du globe de 0,3 °C par décennie au cours du siècle prochain.
Novembre 1990	L'OMM et le PNUE participent à l'organisation de la **Seconde conférence mondiale sur le climat**. A la différence de la première, celle-ci est *inter*-gouvernementale. Malgré l'importance des incertitudes persistantes, la nécessité d'agir et de négocier une convention internationale est approuvée.
21 décembre 1990	Résolution A/RES/45/212 de l'AGNU. Cette résolution ancre institutionnellement la négociation d'une convention internationale sur le risque climatique. Elle établit un **Comité inter-gouvernemental de négociation (CIN)** « *chargé d'élaborer une convention-cadre concernant les changements climatiques et comportant des engagements appropriés* ».
Février 1991-mai 1992	Négociation de la convention-cadre internationale au sein du CIN. Elle se déroule en cinq sessions.
9 mai 1992	Les Etats membres de l'ONU adoptent une **Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques** (CCNUCC).

Chapitre 2

LA CONSTITUTION DE LA REPONSE POLITIQUE AU PROBLEME DU CHANGEMENT CLIMATIQUE

HISTOIRE DES NEGOCIATIONS INTERETATIQUES, DE RIO DE JANEIRO (1992) A MARRAKECH (2001)

Les acteurs sociaux (notamment les scientifiques, les grandes organisations écologistes et certains « médiateurs ») qui ont fortement contribué à mettre le processus politique en mouvement situent l'origine du problème dans des industries et des modes d'habitation, de chauffage, d'alimentation et de déplacement, autrement dit des modes de vie. Cela tient au fait que ces industries et ces modes de vie reposent en grande partie sur l'utilisation des sources fossiles d'énergie (charbon, pétrole et gaz naturel), dont la combustion entraîne l'émission de gaz à effet de serre, en particulier l'émission de CO_2. Les sociétés où ont été instaurés ces modes de vie, où sont nées ces industries et où les techniques à chaque fois employées ont été inventées, développées et diffusées, sont alors les principales à être mises en cause dans le problème. Il s'agit des sociétés capitalistes occidentales – des sociétés industrielles et urbaines –, en premier lieu celles d'Europe continentale, d'Amérique du Nord et du Japon. Historiquement les premières à s'être industrialisées, elles ont une responsabilité passée dans l'augmentation de la concentration atmosphérique de CO_2. A Rio de Janeiro, les Etats de ces sociétés ont convenu de cela.

Ce constat suggère que chercher à ne plus émettre (ou à émettre beaucoup moins) de gaz à effet de serre, pour espérer éviter une « perturbation anthropique dangereuse du système climatique », implique, au-delà d'une incontournable révision technique des systèmes énergétiques et productifs, de reconsidérer fondamentalement des façons de vivre, en particulier celles instituées dans les sociétés capitalistes. Autrement dit, il suggère que cela implique de mettre en question la *totalité* de l'institution de ces sociétés, leurs institutions particulières (dont les individus tels qu'ils y sont fabriqués) et le magma de significations imaginaires sociales (notamment la signification économique) qu'elles incarnent et qui les animent.

Clairement (et « logiquement ») en deçà d'une telle perspective de changement, ce que les dirigeants politiques se sont vraisemblablement représenté comme étant mis en question

dans l'affaire, c'est avant tout la dépendance structurelle des sociétés capitalistes aux combustibles fossiles – Jacques Grinevald [1990] et, à sa suite, Alain Gras [2003] parlent d'ailleurs de sociétés « thermo-industrielles » pour mieux souligner la place centrale que ces ressources énergétiques tiennent dans l'édifice. Bien qu'inégale selon les pays que l'on considère, puisqu'elle varie selon le degré et les formes d'urbanisation, les infrastructures et les moyens de transports utilisés, le système énergétique mis en place et les ressources disponibles localement, les industries et les formes d'habitat existantes, etc., cette dépendance n'en demeure pas moins un trait commun aux pays fortement industrialisés. Non seulement l'économie, mais la vie quotidienne au sein de ces pays requièrent la disponibilité ininterrompue de ces combustibles, en particulier le pétrole. Même un pays comme la France, où les gouvernants ne se lassent pas de vanter les mérites des installations nucléaires, verrait sa situation économique se dégrader si le pétrole venait à manquer ou, avant la pénurie, si le précieux liquide voyait son prix augmenter[1]. Au sein des sociétés capitalistes, de façon plus critique encore que par le passé, économie et combustibles fossiles sont intimement liés[2].

Historiquement instituée comme « *lieu central et valeur suprême de la vie sociale* » [Castoriadis, 1999g, p. 69], dans les sociétés occidentales et, de façon mimétique au cours du XX^{e} siècle, dans d'autres sociétés, l'économie se trouva par conséquent située au centre de l'affaire climatique. Les préoccupations ayant trait à l'économie fondèrent en grande partie les positions des différents pays impliqués dans la négociation interétatique, et alimentèrent les oppositions entre pays du Nord, comme entre pays du Sud, et entre pays du Nord et du Sud. Le recentrage progressif vers des considérations d'ordre économique – « recentrage », car jusque-là, du moins pour la plupart des pays de la Triade, la question semble avoir été perçue essentiellement d'un point de vue scientifique et environnemental – s'opéra à partir du moment où d'autres ministères que celui de l'environnement entrèrent en scène, notamment les ministères s'occupant de l'énergie, du transport et des finances [Andresen & Agrawala, 2002 ; Bodansky, 1994]. Ceci concorda avec le moment où les

[1] Car si (en 2003) elle représente 77 % de l'électricité consommée en France, l'électricité nucléaire ne représente cependant que 17 % de la consommation énergétique totale du pays (*cf.* le *Petit mémento énergétique* réalisé par l'association *Global Chance* [2003]).

[2] Ce lien est d'abord établi avec le charbon au XIX^{e} siècle, au moment où, en Angleterre, puis dans d'autres pays européens et aux Etats-Unis d'Amérique, l'utilisation de la machine à vapeur se diffuse et tend ainsi à se substituer à celle de la machine hydraulique. Le développement du train, du navire à vapeur et de nouvelles techniques productives scelle ce lien. A la fin du XIX^{e} siècle, celui-ci est cependant remis en question avec l'invention du moteur à explosion, qui liera alors les sociétés capitalistes au pétrole. Ce nouveau lien est fermement noué au cours du XX^{e} siècle, avec le développement et la diffusion de l'automobile individuelle, du camion et de l'avion. La transformation du pétrole trouvera également de multiples autres débouchés, notamment avec les plastiques, les engrais et les pesticides. A propos de l'histoire de cette « mise en dépendance » énergétique des sociétés capitalistes, *cf.* l'ouvrage de Debeir *et al.* [1986]. *Cf.* également celui d'Alain Gras [2003], qui aborde cet aspect, et celui de Michel Beaud [2000a], qui rend bien compte, dans son *Histoire du capitalisme*, de la relation entre le déstockage des combustibles fossiles et l'expansion économique en Occident. Signalons notamment deux analyses, différentes mais toutes deux intéressantes, de l'« enfermement » des sociétés capitalistes dans ce paradigme énergétique et des possibilités d'en sortir : l'article de Unruh [2000] et le recueil d'articles de Georgescu-Roegen [1995].

Etats commencèrent à envisager la négociation d'une convention interétatique comme élément central d'une réponse au problème du changement climatique.

Dans son ouvrage *Global Warming and Global Politics*, le politologue Matthew Paterson [1996] analyse trois principaux éléments permettant de comprendre les divergences de positions entre les Etats participants à la négociation : le niveau et le type de dépendance énergétique du pays ; la vulnérabilité potentielle du pays aux impacts d'un changement climatique ; et la position du pays au sein de l'économie politique internationale. Il nous semble indubitable que ces trois éléments sont tous peu ou prou articulés à l'économique. Le premier, parce que selon le niveau et le type de dépendance énergétique, le coût d'une transformation du système énergétique varie sensiblement d'un pays à l'autre, les marges de manœuvres ne sont donc pas les mêmes. Le deuxième, parce que la représentation que les gouvernants se font de la vulnérabilité de la société, influencée par les projections numériques réalisées par les scientifiques, change selon la localisation géographique du territoire national, mais aussi et surtout, selon la capacité de la société considérée à affronter les impacts ; cette capacité dépend fortement de la prospérité économique. Enfin, le troisième élément, son articulation à l'économie paraît relativement explicite.

Pour illustrer ce soubassement économique des positions de négociation, prenons l'exemple des Etats-Unis d'Amérique. L'attachement à pouvoir préserver un niveau élevé de consommation énergétique – par habitant, ce niveau est l'un des plus importants au monde – explique en grande partie la précocité de la réaction des dirigeants américains contre la perspective d'une politique de limitation des émissions de gaz à effet de serre. En effet, le coût que pouvait représenter une telle politique constitua très tôt leur souci principal. Dès la conférence de Noordwijk, ils s'opposèrent à l'idée de fixer des objectifs quantifiés. Ils comprenaient un tel plafonnement comme équivalent à une restriction de l'appétit énergétique de la société états-unienne, ce qui, pour la majorité des habitants ou, disons, pour ceux qui avaient les moyens de beaucoup consommer, signifiait une détérioration du niveau de vie. Les gouvernants américains s'y opposèrent d'autant plus que, de leur point de vue, la justification d'une politique de ce type manquait de fondement scientifique solide. Nous l'avons vu dans le premier chapitre, au cours des discussions menées au sein du CIN, avant l'organisation de la CNUED, et même à la suite, l'Etat fédéral américain continua à défendre fermement cette position – « *Le mode de vie américain ne fait pas partie de la négociation* », soulignera le président Bush au moment de la conférence de Rio de Janeiro. Et finalement, le texte de la CCNUCC (ou « Convention Climat ») la respecta. Selon Paterson [1996][3], dans son ensemble, ce texte tient davantage compte des exigences de l'administration américaine que de celles des autres gouvernements. Par exemple, le cœur des engagements pris est relatif à l'établissement et à la mise en œuvre de mesures nationales, c'est-à-dire ce que proposa Washington à la place d'objectifs quantifiés. La négociation étant interétatique et organisée dans le cadre des Nations unies, les décisions prises le furent par consensus, c'est-à-dire par vote à

[3] *Cf.* également Andresen & Agrawala [2002] et Grubb *et al.* [1999].

l'unanimité. L'efficacité d'une action contre le péril climatique recommandant la participation des Etats-Unis, cette procédure de décision conduisit alors les autres Etats à céder devant l'inflexibilité de certaines des demandes américaines. Cela ne veut cependant pas dire que les rapports de pouvoir penchèrent à chaque fois en leur faveur ; qu'une convention internationale ait été adoptée le prouve, et, à plusieurs endroits, son contenu l'atteste également.

Etant donnée l'institution contemporaine de chaque société, désormais presque toutes pénétrées par la signification imaginaire capitaliste, à quelques exceptions près, les positions qu'adoptent les gouvernants lors de négociations interétatiques sur une question d'environnement dépendent de la façon dont ils se représentent les conséquences sur l'économie de la réglementation envisagée. Dans le cas du supposé péril climatique s'ajoutent cependant aux conséquences de la mise en œuvre de la réglementation (court et moyen terme), celles de l'absence totale de réglementation (long et très long terme). Les divergences de positions de négociation sont en grande partie fondées sur des divergences d'évaluation de l'ensemble de ces conséquences. Nous l'avons déjà noté, en citant Paterson, l'évaluation en question dépend en particulier du degré et du type de dépendance énergétique du pays considéré, autrement dit de ce que nous pouvons appeler sa « matérialité » (degré et formes d'urbanisation, infrastructures et moyens de transports, type d'industries installées et système énergétique), et de sa position dans la configuration de l'économie politique internationale. Ces évaluations sont influençables et effectivement influencées par les pressions de groupes d'intérêts extérieurs à l'Etat et par celles de services administratifs (parfois étroitement liés à des groupes extérieurs), par l'organisation politique nationale (*qui* gouverne ?) ou encore par les travaux de modélisation des économistes[4]. La préoccupation des gouvernants pour l'économie apparaît de manière flagrante dans l'opposition du gouvernement américain à la fixation d'objectifs quantifiés – opposition notamment soutenue par les deux chambres du Congrès et, comme nous le verrons dans notre seconde partie, de puissants industriels –, mais également dans les positions défendues par la plupart des représentants des pays du Sud, pour qui d'ailleurs les négociations internationales sur le changement climatique constituent d'abord des négociations *économiques* [Paterson, 1996]. On sort cependant de considérations d'ordre seulement économique lorsque, comme dans le cas, il est vrai particulier, des petits Etats insulaires de l'APEI, les craintes ne concernent pas le processus économique, mais, au-delà, la disparition du territoire où ce processus se réalise et à laquelle l'accentuation anthropogénique de l'effet de serre pourrait conduire.

Ce n'est donc pas l'importance que les sociétés occidentales en sont venues à donner à la nécessité d'accroître indéfiniment la production et la consommation que leurs gouvernants ont mise en question, mais les ressources énergétiques sur lesquelles repose ce processus

[4] Bien que, en ce qui concerne ces travaux, il nous semble que la question demeure de savoir s'ils contribuent réellement à influencer la décision gouvernementale, ou s'ils ne font que servir de « caution scientifique » à des décisions déjà arrêtées.

économique. S'ils ont pu mettre ce processus en *cause*, ils ne l'ont pas mis en *question* – et ils ne le pouvaient, ne serait-ce que parce que, dans la plupart des sociétés aujourd'hui, non seulement l'Etat a pour tâche de l'encadrer et de le soutenir, mais aussi sa bureaucratie et sa capacité d'action en dépendent[5]. D'où l'objectif ultime de la réglementation sur laquelle les représentants des Etats ont cherché (et cherchent toujours) à s'accorder au niveau international : modifier la base énergétique de la croissance, sans pénaliser cette dernière. La poursuite de ce but, dont l'atteinte paraît *a priori* très improbable, pour peu que l'on ait conscience de la relation existante entre la croissance économique et la consommation de combustibles fossiles[6], se trouve alors confrontée à d'importantes résistances. En effet, étant donné l'usage que les sociétés capitalistes font des combustibles fossiles, les intérêts matériels de ceux que le changement envisagé *a priori* dessert sont loin d'être minimes. Les acteurs considérés – notamment de grandes entreprises et des Etats – représentent l'opposition la plus expressive à une réglementation des activités émettant des gaz à effet de serre.

La formation de tout problème social suppose un processus social de définition de ses termes : que se passe-t-il ? Qu'est-ce qui est en cause ? Quels sont les préjudices ? Qui est responsable ? Quelles solutions envisager ? Comme nous l'avons mentionné dans notre introduction générale, définir le problème est toujours l'objet de controverses et de conflits, qui sont d'autant plus intenses et durables que les enjeux sont importants et que les incertitudes caractérisant la situation sont grandes. Déterminer la réglementation des activités polluantes, la forme qu'elle prendrait : son contenu, son étendue et son ambition, constitua l'enjeu central des négociations interétatiques formellement commencées en 1991. Nous l'avons vu dans le premier chapitre, l'une des principales dissensions entre les Etats portait sur la question de l'adoption ou non d'objectifs quantifiés d'abaissement ou de limitation des émissions. Confrontant notamment l'Union européenne, qui se disait favorable à de tels engagements, aux Etats-Unis, qui y étaient foncièrement opposés, le différend ne trouvera une première résolution qu'en décembre 1997 à Kyoto, au Japon.

Au débat sur ces objectifs fut intimement mêlé celui sur les instruments à intégrer à la réglementation internationale. Au sein de l'Union européenne émergea l'idée d'utiliser la taxation, qui avait la faveur de plusieurs pays européens, notamment en Scandinavie. Cet instrument économique relevait d'approches des politiques d'environnement promues dès les années soixante-dix par des experts de l'OCDE et qui commencèrent à être effectivement appliquées à partir du milieu des années quatre-vingt, tout au moins en Europe, succédant ou se combinant aux approches plus axées sur les normes techniques qui jusque-là prédominaient. Le remodelage observé, substantiellement influencé par la théorie et les idées économiques, traduisait ainsi une « économicisation » (ou « économisation ») progressive des politiques d'environnement [Rumpala, 2003]. Celle-ci signifie qu'il est

[5] Cet aspect sera discuté dans le chapitre 3.

[6] Outre les écrits déjà mentionnés précédemment de Beaud [2000a] et Debeir *et al.* [1986], *cf.* l'ouvrage de l'économiste Richard Douthwaite, *The Growth Illusion* [1999, chap. 11], qui aborde plus spécifiquement cette relation. *Cf.* également le rapport du GIEC paru en anglais en 1995 [Bruce, Lee & Haites, 1996].

imaginairement attribué à l'économie la capacité de résoudre les problèmes liés à la dégradation des conditions écologiques d'existence des sociétés – alors même que ce sont justement surtout les activités économiques (et, au fond, la motivation économique) qui sont à la source de cette dégradation. Ce processus d'économicisation est animé par l'idée (l'illusion ?) que l'objectif de croissance économique et la préservation et l'amélioration desdites conditions écologiques ne sont pas voués à demeurer antagoniques et peuvent, au contraire, se soutenir réciproquement[7].

Il est vraisemblable qu'aux Etats-Unis aussi une telle économicisation fut perceptible, mais elle se réalisa davantage au profit de systèmes de droits transférables, qui faisaient appel à l'organisation de marchés, qu'au profit de taxes, bannies ou, du moins, ignorées par les autorités chargées de légiférer. Plusieurs explications à cette préférence/réticence peuvent sans doute être apportées. Une nous paraît néanmoins primer, relative à l'institution du politique, singulière dans chaque société. Et notamment le rôle à chaque fois institué de l'Etat, ses pouvoirs relationnel et institutionnel, et ses domaines d'intervention. Avoir ces différences social-historiques à l'esprit permet de comprendre, tout au moins partiellement, pourquoi prédomine aux Etats-Unis une tout autre conception de la réglementation environnementale qu'en Europe. Cela permet *ipso facto* de comprendre pourquoi les dirigeants américains et européens eurent des difficultés à s'entendre sur l'instrument pour lequel opter au niveau international.

La discordance fut d'autant plus accentuée que l'Union européenne défendait une position paradoxale. En effet, ainsi que le souligne Jean-Charles Hourcade [2001], elle se montrait en faveur de l'adoption d'objectifs quantifiés de réduction ou de limitation des émissions, autrement dit en faveur de quotas – position que défendaient aussi les petits Etats insulaires de l'APEI, la plupart des acteurs transnationaux du mouvement écologiste[8], les scientifiques et quelques hauts fonctionnaires d'Etat –, sans apparemment réaliser que cela était incompatible avec la recommandation qu'elle faisait par ailleurs d'instaurer une taxe internationale. Pour diverses raisons, en particulier économiques, procéder en fixant des quotas requérait plutôt l'institution d'un commerce international de droits d'émission – ce dont convenaient les économistes et que les gouvernants américains savaient par expérience. L'administration américaine cessera de s'opposer à la limitation quantitative des émissions en 1996, après avoir obtenu la garantie que, en contrepartie de l'acceptation d'un quota d'émissions, *sa* conception de la réglementation serait privilégiée. Intégrant pleinement cette exigence, le protocole à la Convention Climat a ainsi pris en grande partie la forme souhaitée par les Etats-Unis.

Dans les pages qui suivent, nous nous attacherons à décrire et à analyser la façon dont la réponse politique au prétendu péril climatique a été constituée. Les Etats exerçant le

[7] Yannick Rumpala s'intéresse à ce qu'il dénomme l'« économisation » des politiques d'environnement dans le cas particulier de la France. Pour une analyse de la situation dans d'autres pays et dans le cadre des processus politiques interétatiques, *cf.* respectivement Hajer [1995] et Bernstein [2001].

[8] Sur les positions communes que les organisations écologistes défendirent dès les premières sessions du CIN, donc avant la conférence de Rio, *cf.* l'article de Rahman & Roncerel [1994].

pouvoir explicite, nous nous intéresserons alors essentiellement à l'action collective qu'ils engagèrent en réaction à (et à l'encontre du) mouvement dirigé par les réseaux scientifiques et les organisations écologistes transnationales. Dans le cadre du système onusien, ces Etats cherchèrent à s'accorder, entre eux, sur une nouvelle réglementation internationale.

Le processus diplomatique que les Etats engagèrent leur permit de réaffirmer le principe de leur autorité souveraine, notamment face à des acteurs non-étatiques qui, à ce moment historique précis, semblaient, par leurs actes plus que par leurs revendications verbales, le mettre implicitement en question. Ce faisant, ils se présentaient comme les seules entités capables de décider ce qui devrait et pourrait être fait. Du moins, en faisant valoir leur pouvoir gouvernemental, ils délimitèrent le possible. En effet, bien que perméable, dans une certaine mesure, aux démarches d'influence entremêlées, contingentes et inégalement efficaces de plusieurs acteurs sociaux (notamment : réseaux scientifiques, organisations écologistes, entreprises transnationales et associations marchandes), le processus d'élaboration de la réglementation internationale est sans aucun doute un processus où l'Etat prime. Nous aborderons plus avant cet aspect théorique dans la seconde partie de notre thèse, en particulier dans son introduction. Exclusivement consacré à la présentation de *la forme* que la réglementation a prise, c'est-à-dire de la teneur du mode de résolution du problème qui a été retenu, ce chapitre concerne en premier lieu la conduite des Etats, les positions énoncées et les décisions prises.

Dans une première section, après une présentation des alliances interétatiques par le biais desquelles les Etats négocièrent et tentèrent de peser sur les décisions à prendre, puis une description du contenu de la Convention Climat, qui constitue la base de la réglementation internationale, nous tâcherons, tout en poursuivant le récit du processus politique, de mettre en évidence la façon dont un mode particulier de réglementation des émissions a été adopté. Pour partie, il faut y voir le résultat fondamentalement indéterminé du jeu de la négociation et des rapports de pouvoir interétatiques. Ce mode de réglementation consiste à fixer une obligation de résultat, sous la forme d'une limitation quantitative des émissions, plutôt qu'une obligation de moyens.

Dans cette première section, nous relatons l'histoire du processus politique jusqu'à la veille de la session de Kyoto, qui se tint en décembre 1997. Nous poursuivons alors le récit dans une seconde section, après avoir étudié les éléments centraux du protocole à la Convention Climat adopté à l'issue de cette conférence. Celui-ci comprend des objectifs quantifiés de réduction et de limitation des émissions pour chaque pays du Nord, articulés, comme les Etats-Unis l'exigeaient en contrepartie, à un commerce international de droits d'émissions et d'autres « mécanismes de flexibilité » associés. L'ensemble de ces mécanismes, leurs contours et les modalités de leur application constituèrent le cœur des discussions interétatiques qui suivirent la conférence de Kyoto. Nous présenterons ces discussions jusqu'à la session de Marrakech, en 2001. En effet, celle-ci clôt une phase du processus politique consacrée à l'élaboration de la réglementation. La façon de procéder

pour faire face au péril climatique, sur laquelle les Etats se sont entendus, est inscrite dans le Protocole de Kyoto et les amendements adoptés à Marrakech.

Section I. Le processus politique de Rio de Janeiro (1992) à Kyoto (1997) : l'adoption historique d'un mode particulier de réglementation

I.1. Les alliances interétatiques de négociation

Plus de 170 Etats ont participé à la négociation qui, de la signature de la Convention-cadre, a abouti à l'adoption du Protocole de Kyoto en 1997. Il est évident que la capacité de tous ces Etats à peser dans cette négociation était inégale. Si, dans cette affaire, comme dans toute autre affaire diplomatique, les positions des Etats diffèrent, le pouvoir de les faire valoir aussi. Ce pouvoir est intimement lié à – quoique non exclusivement fonction de – la façon dont les différentes sociétés s'insèrent dans le système mondial des flux économiques.

Il est possible de distinguer plusieurs sources d'explication de tout ou partie des divergences de position entre les Etats. Nous en avons déjà énoncées trois des principales en introduction de ce chapitre, en nous fondant sur l'analyse de Matthew Paterson [1996] : le niveau et le type de dépendance énergétique du pays ; la vulnérabilité potentielle du pays aux impacts d'un changement climatique ; et la situation du pays au sein de l'économie politique internationale[9]. En sus de ces sources, devrait également évidemment être prise en considération, autant que faire se peut, la façon même dont chaque société est instituée : l'organisation du politique (et les individus qui gouvernent), l'articulation du politique et de l'économique, la conception du droit, les normes et les valeurs dominantes, et d'autres institutions encore.

Avant d'entreprendre le récit de l'histoire de la négociation interétatique, de ses déboires et de ses aboutissements, à commencer par la Convention Climat, nous voudrions consacrer quelques pages aux alliances (leurs formes et leurs raisons d'être) au sein desquelles les Etats se sont réunis au cours du processus politique afin de mieux défendre et promouvoir leurs positions[10]. Nous avons pu repérer l'existence de six principales alliances interétatiques de négociation, variant selon leurs formes, leur caractère temporaire ou durable et les relations plus ou moins lâches établies entre leurs membres :

– la coalition formelle des pays européens, constituant l'Union européenne ;

[9] Dans leur ouvrage sur le Protocole de Kyoto, Oberthür & Ott [1999] – qui, à aucun moment, ne mentionnent l'ouvrage important de Matthew Paterson – mettent également en avant les deux premiers éléments, mais dans une moindre mesure le troisième.

[10] Nous retenons comme définition minimale des « alliances » celle que Vincent Lemieux adopte, à savoir « *des ensembles plus ou moins concertés et plus ou moins durables d'acteurs* » [1998, p. 30]. La « coalition » est alors un type d'alliance : « *Les coalitions* […] *sont des ensembles concertés et généralement temporaires d'acteurs, individuels ou collectifs. Ces acteurs sont toujours susceptibles de se retirer de la coalition, ou encore d'agir de façon indépendante à l'intérieur de la coalition, étant donné que chez les coalisés la coopération est toujours mêlée de conflit* » [*ibidem*]. En s'alliant, les coalisés cherchent ainsi à obtenir « *des avantages plus grands que s'ils n'avaient pas fait partie de la coalition* » [*op. cit.*, p. 35].

- l'alliance informelle de pays de l'OCDE non européens, dénommée le JUS(S)CA(N)NZ ;
- le regroupement implicite de la Russie, des pays de l'ex-URSS et d'Europe centrale et orientale ;
- l'alliance des pays du Sud appelée le Groupe des 77 ou « G77 » ;
- l'Organisation des pays exportateurs de pétrole, l'OPEP ;
- la coalition formelle des petits Etats insulaires, formant l'APEI.

Certaines alliances de négociation, à l'instar de l'Union européenne, du G77 ou de l'OPEP, coulent de source. Leur formation n'a pas été provoquée par la constitution du problème du changement climatique et l'engagement d'un processus diplomatique, comme c'est le cas pour le JUS(S)CA(N)NZ et l'APEI. Ceux-ci se sont alliés parce qu'ils avaient des positions communes par rapport au problème et parce que se rassembler était le moyen d'être plus à même de peser sur les décisions politiques. Par ailleurs, remarquons qu'aucune des alliances présentées ci-dessous, quelle qu'elle soit, n'est exempte de conflits d'intérêts internes, susceptibles de faire évoluer les positions défendues et parfois les alliances elles-mêmes. Le récit de la négociation internationale en rendra compte à plusieurs reprises. Par exemple, presque depuis son origine, le G77 est concerné par ce genre de conflits qui, dans l'affaire du changement climatique, conduira des pays membres à se dissocier du groupe pour représenter leurs positions et négocier *via* des unions spécifiques (l'OPEP et l'APEI). Notons, enfin, que la configuration des positions fondamentales des Etats décrite ci-après est caractérisée par une certaine inertie, de sorte que même après le retrait des Etats-Unis du Protocole de Kyoto elle ne changea pas de manière significative.

I.1.1. L'Union européenne[11]

Cette coalition s'inscrit dans la logique du processus d'intégration territoriale que les Etats européens ont engagé dans les années cinquante. Elle est donc formelle, vraisemblablement durable et établit des liens forts entre les Etats membres. Entre 1993 et 2004, l'Union européenne (UE) comprit quinze pays : Allemagne, France, Belgique, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni, Danemark, Espagne, Portugal, Irlande, Grèce, Luxembourg, Autriche, Finlande et Suède (ces trois derniers ayant rejoint l'UE à partir de 1995). Quinze pays, représentant donc quinze situations relativement différentes : existent, en effet, des disparités géographiques et démographiques, des disparités dans les structures productives installées et dans les systèmes énergétiques adoptés (elles-mêmes fonctions des disparités géographiques et physiques), des disparités d'organisation du politique et d'autres disparités institutionnelles (ou, autrement dit, « sociales » ou encore « culturelles »). Partant de ces différences et *a priori* comme dans toute coalition d'Etats aspirant à s'exprimer

[11] On notera que l'entrée en vigueur du traité de Maastricht, en 1993, a marqué le passage de la « Communauté » européenne à l'« Union » européenne.

d'une seule et même voix, la difficulté principale et récurrente de l'UE est de parvenir à accorder ses membres sur des positions communes par rapport au problème considéré. Un des rôles du pays ayant la présidence de l'Union (cette présidence change tous les six mois) est donc d'essayer de coordonner les Etats membres et de présenter lors des négociations internationales les positions adoptées par l'ensemble de l'UE. Difficiles à établir – l'UE passe en effet beaucoup de temps en négociations internes – celles-ci sont, par conséquent, très souvent difficiles à changer [Grubb & Yamin, 2001].

Sur le plan énergétique, en 1990, la « Communauté » européenne dépendait essentiellement de l'extérieur pour son approvisionnement en combustibles fossiles, en particulier en pétrole [Grubb & Brackley, 1991]. L'intégration de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède à l'« Union » en 1995 ne changera guère cette situation. Le seul pays à disposer en quantités suffisantes des trois combustibles (charbon, pétrole et gaz naturel) était le Royaume-Uni ; il était alors le seul de la Communauté à produire plus d'énergie qu'il n'en consommait [*art. cit.*][12]. Seule l'Allemagne réunifiée a de plus importantes réserves de charbon et seuls les Pays-Bas sont mieux dotés en gaz naturel – au début des années quatre-vingt-dix, ce pays figurait (et il figure toujours aujourd'hui) parmi les principaux producteurs et exportateurs au monde de ce combustible [IEA, 1995, 2002a]. Vu l'importance des réserves disponibles, l'Union européenne pourrait à la rigueur être autosuffisante en charbon, mais les coûts élevés de son extraction ont largement contribué au déclin de la production depuis les années soixante-dix[13]. Ainsi, en tant qu'organisation régionale, du point de vue de sa balance des paiements, l'Union européenne avait un intérêt particulier à réduire sa consommation de combustibles fossiles.

Sur le plan de la vulnérabilité face à une modification du climat global, d'après les projections des chercheurs, certaines régions européennes pourraient être confrontées à de plus fortes précipitations et donc des inondations plus fréquentes, d'autres, à une augmentation des périodes de sécheresses [GIEC, 1997]. Cette dernière situation concerne en particulier les pays situés au sud de l'Europe (Espagne, Portugal, Italie et Grèce), qui pourraient ainsi subir un phénomène amplifié de désertification. Par ailleurs, les zones côtières devraient pâtir d'une accentuation anthropogénique de l'effet de serre. Notamment le littoral allemand et néerlandais – 30 % du territoire néerlandais sont situés au-dessous du niveau de la mer – qui sont des secteurs à risque. Les zones les plus exposées aux ondes de tempête sont également vulnérables, à l'instar des territoires britanniques et français.

Le degré de dépendance énergétique de l'Union européenne et sa relative vulnérabilité face à une modification du climat global représentent déjà deux raisons importantes ayant pu sous-tendre l'ambition d'action qu'elle fit valoir. Nous pouvons également mentionner,

[12] Le territoire de la Norvège contient les plus importantes ressources de pétrole et de gaz naturel de l'Europe occidentale, mais ce pays ne fait pas partie de l'Union européenne. *Cf.* ci-après, lorsque nous aborderons la coalition du JUSSCANNZ.

[13] Cette production a d'abord décliné en Belgique et en France (dans ce dernier, au profit du nucléaire), puis à la fin des années quatre-vingt, au Royaume-Uni, à la suite de la déréglementation du marché de l'énergie ; seule l'Allemagne demeurait en 1990 un important producteur de charbon [Grubb, 1991], ce qui n'est aujourd'hui plus le cas [IEA, 2002a].

conjointement, quatre autres éléments d'explication de cette volonté : prévenir les migrations que pourraient provoquer les impacts d'un changement climatique touchant des territoires extérieurs à l'UE ; la nécessité, pour la plupart des Etats européens, de répondre aux préoccupations populaires existantes par rapport à l'environnement et, en particulier, par rapport au présumé péril climatique (c'est la question de la légitimité publique de l'Etat) ; l'aspiration des dirigeants européens de faire revêtir à l'UE, en tant que bloc régional, l'habit de *leader* au sein de l'économie politique internationale (la bonne image du « chef de file » de la « protection de la nature » ; une ambition vraisemblablement en grande partie alimentée par les propres aspirations des pays « germaniques » de l'Union : Autriche, Allemagne, Danemark, Suède et Pays-Bas[14]) ; et la perspective d'avantages compétitifs futurs dans le domaine des techniques permettant d'émettre moins de gaz à effet de serre. Par rapport à ce dernier aspect, notons que, parmi les pays soutenant une action de limitation des émissions, l'Allemagne et le Danemark représentaient les deux pays qui visaient le plus à développer le secteur des énergies renouvelables et notamment l'éolien ; pour leur part, les Pays-Bas, fortement pourvus en gaz naturel – un combustible contenant proportionnellement moins de carbone que le pétrole et le charbon –, se présentaient *a priori* comme un potentiel bénéficiaire d'une action de prévention du péril climatique ; ceci était également le cas de la France, avec son très important parc de centrales électriques nucléaires, supposées peu contribuer à l'accroissement de la concentration atmosphérique de CO_2.

I.1.2. Le JUS(S)CA(N)NZ

Dans les premiers moments de la mobilisation des Etats, l'Union européenne trouva un soutien important parmi les représentants du Canada, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande ; ensemble, ces pays formaient ainsi le groupe « CANZ » [Bodansky, 1994]. Lorsque débuta la négociation inter-gouvernementale, en 1991, et que, avec l'entrée en lice d'autres ministères que celui de l'environnement, la question des coûts de l'action fut soulevée, les pays du CANZ bifurquèrent. Désormais moins favorables à l'idée d'agir, ils furent rejoints par les Etats-Unis d'Amérique et le Japon, et le CANZ devint alors le « JUSCANZ ».

Le JUSCANZ fut une alliance informelle plutôt lâche de pays industrialisés non européens opposés à la fixation de limites quantitatives aux émissions, qui se concertaient avant ou pendant les sessions de négociation, mais ne défendaient pas obligatoirement une

[14] Ces pays sont parmi les premiers à avoir proposé des engagements chiffrés de réduction ou de limitation de leurs émissions de gaz à effet de serre, pour certains à partir de 1988. *Cf.* Paterson [1996, p. 40] et, *supra*, chap. 1, pp. 76-77. *Cf.* également l'article de Andresen & Agrawala [2002] et, celui, consacré uniquement aux Pays-Bas, de Anderson & Mol [2002]. Comme le notaient Grubb & Brackley en 1991, l'apparent paradoxe de ces pays poussant le plus à l'action est qu'ils ne semblaient pas être techniquement dans une meilleure posture pour réduire leurs émissions : les installations techniques étaient déjà relativement sobres en énergie et peu de ressources énergétiques à faible contenu carbone étaient disponibles ; cependant, les auteurs observaient que l'Etat y était « traditionnellement » plus interventionniste que dans les autres pays de l'Union…

position commune sur les points débattus ; chaque pays s'exprimait en son nom propre et non au nom du JUSCANZ. Peu avant la conférence de Kyoto de 1997, la Norvège et la Suisse rallieront l'alliance, qui prendra alors le nom de JUSSCANNZ (*cf.* ci-dessous). Ce qui a uni ces Etats semble avoir été la représentation partagée, bien que pour des raisons différentes, que le coût de la réduction des émissions serait pour leur pays respectif particulièrement élevé.

En 1990, le pays qui, de loin, émettait le plus de gaz à effet de serre de la coalition était les Etats-Unis (*cf.* tableau 1 ci-après). Dépassant les 6 000 mégatonnes (Mt), leurs émissions tous gaz confondus étaient en outre supérieures à celles de l'Union européenne. Les Etats-Unis étaient en fait, et demeurent aujourd'hui, les principaux contributeurs au monde à l'augmentation de la concentration atmosphérique en gaz à effet de serre [Oberthür & Ott, 1999]. Cette situation est étroitement liée à leur niveau de consommation énergétique : au début des années quatre-vingt-dix, ils représentaient le deuxième producteur au monde de charbon, de pétrole et de gaz naturel, et le premier importateur de pétrole et de gaz naturel [IEA, 1995]. Comme le soulignait Steve Rayner en 1991 : « *L'histoire de la demande américaine d'énergie et les ressources, les infrastructures et les institutions existantes rendent l'économie américaine aussi dépendante des combustibles fossiles qu'un héroïnomane l'est de l'héroïne* »[15] [Rayner, 1991, p. 277, trad. libre]. Les Etats-Unis ont réalisé leur industrialisation à partir des larges ressources énergétiques dont leur territoire était pourvu et dont l'exploitation s'avérait peu onéreuse. Cette disponibilité, qui a permis un prix de l'énergie relativement bas, a participé de l'institution sociale d'une « culture du gaspillage », que « matérialisent » les infrastructures en place, les objets techniques employés et les comportements individuels en vigueur. La résistance des Etats-Unis à la volonté des Etats, notamment européens, d'établir une limite globale des émissions, peut être interprétée comme une résistance à la mise en question de cette « culture », autrement dit à la mise en question de ce qui fait partie de l'identité de la société états-unienne.

L'habitude des Américains de disposer d'une énergie peu chère constitua un obstacle à l'instauration de mesures visant à en réduire la consommation. Il faut cependant aussi chercher les éléments de résistance à de telles mesures dans les intérêts économiques puissants – en particulier, évidemment, ceux liés à l'industrie de l'énergie – qui, sous la présidence de George Bush père (1989-1993), étaient bien implantés au sein des couches dirigeantes [Paterson, 1996] – et qui, aujourd'hui, sous celle de George Bush fils, le sont encore. Sous Bill Clinton (1993-2000), les grandes entreprises conserveront un précieux soutien parmi les républicains siégeant au Congrès (qu'ils domineront à partir de 1994). Disposant ainsi d'un certain privilège d'accès, ils ont très vraisemblablement contribué, en complémentarité avec les « *think-tanks* » (groupes de réflexion) thuriféraires du libéralisme économique, particulièrement influents et actifs [McCright & Dunlap, 2000, 2003], à forger

[15] « *The history of US energy demand and the existing resources, infrastructure and institutions make the US economy as dependent on fossil fuels as a heroin addict is on the needle.* »

la représentation apparemment prédominante parmi les gouvernants américains d'après laquelle les coûts de l'abaissement des émissions seraient très élevés[16].

Tableau 1.– Emissions du JUSSCANNZ en 1990

Pays	CO_2 (en Gg)	Tous gaz confondus* (en Gg d'équivalent CO_2)
Australie	277 869	430 513
Canada	471 237	608 704
Etats-Unis	5 002 324	6 129 118
Japon	1 122 277	1 187 269
Norvège	34 690	52 136
Nouvelle-Zélande	25 254	61 640
Suisse	44 305	53 137
Total JUSSCANNZ	6 977 956	8 522 517
Pour indication :		
Total UE	*3 334 677*	*4 231 442*
Dont : Allemagne	*1 015 572*	*1 246 816*
Royaume-Uni	*584 029*	*742 639*
France	*396 126*	*564 233*
Russie	*2 362 000*	*3 050 000*
Ukraine	*703 792*	*919 189*

* CO_2, CH_4, N_2O, HFC, PFC et SF_6.
N.B. : Ces totaux ne tiennent pas compte des émissions/absorptions de CO_2 dans le secteur du changement d'affectation des terres et de la foresterie.
Source : FCCC/CP/2004/5, p. 17.

Probablement nous faut-il également concevoir cette résistance à l'adoption d'une réglementation internationale des émissions, comme le refus des gouvernants de la plus grande puissance de l'économie politique internationale de se plier aux volontés d'autres Etats. Il est de plus notable que le fait que le processus diplomatique ait été mis en œuvre dans le cadre institutionnel de l'ONU a vraisemblablement éveillé, chez certains membres du Congrès plutôt conservateurs, la crainte qu'il ne porte atteinte à la souveraineté nationale[17].

[16] Dans quelle mesure le sont-ils réellement, cela demeure sujet à controverses. Rayner [1991] soulignait dans son article la présence de multiples opportunités d'amélioration de l'efficacité énergétique, et plusieurs analystes américains défendront, avant comme après Kyoto, l'argument selon lequel il est possible pour les Etats-Unis de réduire amplement les émissions de CO_2 à un coût nul, voire en générant des profits – sous condition toutefois de bénéficier en partie de réductions effectuées à l'étranger, *via* un système de commerce de droits d'émission. *Cf.* Lovins *et al.* [1981], Lovins & Lovins [1997], Krause *et al.* [2001] ou encore Bernow *et al.* [1999]. Rayner ajoutait cependant que le principal frein aux mesures visant à maîtriser la demande énergétique ou à développer les énergies renouvelables était avant tout « *institutionnel et sociétal* ». Ne faisait-il pas là en partie allusion à l'obstacle de la « culture du gaspillage » ? Le « coût » n'est-il pas alors d'abord psychique, relevant ainsi de l'incapacité des individus à concevoir l'éventualité d'une restriction de la consommation d'énergie ?

[17] *Cf.* notamment les propos de quelques membres du Congrès retranscris, sous l'intitulé « Le point de vue de quelques parlementaires américains sur l'Organisation des Nations unies », dans la revue électronique *Les Objectifs de politique étrangère des Etats-Unis*, 2 (2), mai 1997 (accessible à l'adresse Internet suivante : http://usinfo.state.gov/journals/itps/0597/ijpf/frpj2con.htm).

Ajoutons enfin, avec Paterson & Grubb [1992], qu'avant Rio – mais cela perdurera – les gouvernants américains ne partageaient pas la même appréciation de la vulnérabilité de leur pays aux impacts potentiels d'un changement climatique global que ceux des Etats européens. En effet, ils estimaient que, pour leur société, il serait relativement peu coûteux de s'adapter à de tels impacts.

Au début des années quatre-vingt-dix et à l'instar de la situation aux Etats-Unis, bien que dans une bien moindre mesure, les activités économiques au Canada et en Australie reposaient sur une consommation importante d'énergie. Cela s'explique notamment par le fait que les deux pays disposaient sur leurs territoires respectifs de larges ressources énergétiques. L'Australie exploitait et exportait du charbon ; le pays en était le premier exportateur au monde [IEA, 1995, 1998]. Le Canada exploitait et exportait du pétrole et du gaz naturel. A partir de 1991-1992, la réticente commune des dirigeants canadiens et australiens à soutenir l'instauration d'une réglementation internationale des émissions tint essentiellement à la place occupée par les combustibles fossiles dans l'économie nationale. Nous pouvons cependant également analyser cette réticence comme un alignement *de facto* des gouvernants de l'époque sur la position des Etats-Unis, avec lesquels le Canada et l'Australie étaient en train de nouer des liens commerciaux particuliers[18]. Bien entendu, que les gouvernements de ces pays tissent entre eux ce type de relations, parallèlement au processus politique, n'implique pas qu'ils aient obligatoirement des positions identiques sur ce qui est en débat dans l'affaire. Toutefois, cela indique qu'ils avaient l'habitude de se concerter et de chercher à s'accorder. Et, après tout, le JUSCANZ était en partie cela : un groupe de pays n'appartenant pas à l'Union européenne qui avaient l'habitude de s'entretenir avant et pendant les sessions de négociation, mais qui jamais ne s'exprimèrent d'une seule et même voix. La présence de la Nouvelle-Zélande au sein du JUSCANZ trouve partiellement son explication dans ces relations économiques et les affinités idéologiques entre ses dirigeants et ceux des autres pays de l'alliance : aux côtés du Canada et de l'Australie (pays dont elle est proche géographiquement), l'île est membre de l'APEC (*cf.* note 18), du Commonwealth[19] et du « groupe de Cairns »[20]. La Nouvelle-Zélande étant

[18] En effet, en 1989, un Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les Etats-Unis entra en vigueur ; en janvier 1994, cet ALE fut remplacé par l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain), étendant ainsi la zone de libre-échange au Mexique. A partir de 1989, l'Australie, pour sa part, engagera avec le Canada et les Etats-Unis une coopération économique resserrée au sein de la zone Asie-Pacifique (l'*Asia-Pacific Economic Cooperation*, APEC), impliquant une dizaine de pays situés dans cette zone (Pérou, Chili, Indonésie, Malaisie, Chine, République de Corée, Thaïlande, Vietnam…), de même que la Nouvelle-Zélande, le Japon et la Russie.

[19] Le Commonwealth rassemble les anciennes colonies britanniques, soit une cinquantaine de pays parmi lesquels la Nouvelle-Zélande, l'Australie, le Canada, l'Afrique du Sud, l'Inde, le Pakistan, le Kenya, la Malaisie ou encore l'île du Vanuatu. Il vise à instituer une sorte de partenariat entre tous ces pays dans les domaines de la « démocratie », du « développement », de la « gestion de la dette » et du commerce. *Cf.* le site Internet du Commonwealth : http://www.thecommonwealth.org.

[20] Le groupe du Cairns est une coalition de pays fortement exportateurs de produits agricoles. Figurent au sein de ce groupe aussi bien le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande que le Brésil, l'Argentine, le Chili, l'Afrique du Sud ou encore l'Indonésie. D'après Michel Rainelli, « *il s'agit d'un groupe de pression très actif dans les négociations commerciales multilatérales qui défend un principe général de libéralisation du commerce agricole* […] » [2004, p. 71].

quasiment autosuffisante en énergie, avec un système énergétique en partie fondé sur des sources renouvelables [IEA, 1998], ses gouvernants ont également pu estimer qu'il existait peu d'opportunités de réductions des émissions dans le secteur énergétique.

En ce qui le concerne, presque totalement dépourvu de ressources énergétiques fossiles, le Japon dépendait davantage que l'Union européenne des importations ; en 1989, il ne produisait localement que 2 % de sa consommation : la totalité du pétrole et du gaz naturel était importée et 90 % du charbon l'étaient [Tanabe & Grubb, 1991]. Représentant l'un des trois pôle de la Triade, le Japon était et demeure, de fait, après les Etats-Unis et l'Union européenne, et dans une proportion à peu près identique à celle de l'Allemagne, un important contributeur à l'accentuation de l'effet de serre (*cf.* ci-dessus le tableau 1). Les conséquences écologiques de la consommation de charbon et la dépendance aux importations de pétrole ont conduit le Japon à entreprendre, à partir des années soixante et soixante-dix, d'importants efforts de diminution de sa consommation d'énergie fossile. Ceux-ci se sont principalement traduits par le développement d'un parc de centrales nucléaires et par des perfectionnements techniques au sein de l'industrie [Tanabe & Grubb, 1991]. Parvenu à développer des techniques sobres en énergie, à l'instar de certains pays européens (Allemagne), le Japon n'était pas ignorant des bénéfices que l'économie nationale pouvait tirer d'une réglementation internationale des émissions de CO_2. Deux éléments permettent alors de comprendre la présence du Japon au sein du JUSCANZ : d'une part, ses dirigeants estimaient que les potentiels de réduction supplémentaire de la consommation d'énergie étaient désormais rares et coûteux – jugement pour partie influencé par les analyses du ministère du commerce international et de l'industrie (dit « MITI ») ; d'autre part, la nécessité diplomatique de ne pas nuire aux relations entre le Japon et les Etats-Unis [Paterson & Grubb, 1992]. Néanmoins, bien que faisant partie de l'alliance, le Japon n'affirmera pas autant que les autres membres sa réticence à agir.

Entre la conférence de Rio, en 1992, et celle qui se tiendra à Kyoto, en 1997, deux pays d'Europe rallièrent le groupe : la Norvège et, plus timidement, la Suisse. Le JUSCANZ devint ainsi le « JUSSCANNZ ».

Durant la phase de politisation de l'hypothèse d'un changement climatique (1985-1991), le gouvernement norvégien fit partie de ceux qui exprimèrent une volonté forte d'agir et d'être à l'avant-garde de la prévention du supposé péril. En 1989, la Norvège figura parmi les premiers pays à adopter un objectif de réduction de ses émissions de gaz à effet de serre. Elle est également parmi les premiers à avoir introduit une taxe sur le CO_2, en 1991 [Andresen & Butenschøn, 2001 ; Sydnes, 1996]. Cependant, lorsque commença la négociation inter-gouvernementale, à l'approche du Sommet de la Terre, la question du coût de la réduction des émissions fut posée plus explicitement et le gouvernement se rétracta alors quelque peu. En effet, à l'instar des Pays-Bas, la Norvège exporte du gaz naturel. Elle exporte aussi du pétrole. Au début des années quatre-vingt-dix, le pays figurait parmi les principaux exportateurs d'hydrocarbures au monde [IEA, 1995, 1998]. Plus d'un cinquième des émissions de la Norvège provenaient alors du secteur énergétique [Sydnes,

1996]. Pour partie, l'association au JUSCANZ fut la conséquence d'une conformation de la position nationale aux intérêts économiques liés à ce secteur [*art. cit.* ; Andresen & Butenschøn, 2001]. La rétractation du gouvernement norvégien par rapport à sa position initiale doit aussi être reliée à l'observation de trop minces opportunités d'abaissement des émissions par une action sur la consommation d'énergie, laquelle reposait par ailleurs presque entièrement sur l'énergie hydraulique [Sydnes, 1996].

En résumé, le JUSSCANNZ rassembla les pays dont les gouvernants estimaient que faire face au présumé péril climatique serait trop coûteux, soit parce qu'ils ne voyaient pas comment réduire la consommation énergétique nationale davantage que cela n'avait déjà été fait (Japon, Norvège, Suisse), soit parce que les combustibles fossiles occupaient une place centrale dans l'économie (Etats-Unis, Canada, Australie). Après Kyoto, le JUSSCANNZ sera rejoint par l'Islande, la Russie et l'Ukraine, et sera alors affublé d'une nouvelle dénomination, celle de « groupe de l'Ombrelle » ou « du Parapluie » (« *Umbrella group* »).

I.1.3. La Russie, les pays de l'ex-URSS et d'Europe centrale et orientale

En fait, nous n'avons pas affaire à une alliance de négociation proprement dite, à l'instar de l'Union européenne, du JUSSCANNZ ou du G77 (que nous aborderons tout juste après), mais à un groupe à part de pays ayant pour certains en commun d'avoir constitué, des années 1920 jusqu'en 1990-1991, l'Union des républiques socialistes soviétiques (URSS), un Etat fédéral formé à partir de la principale de ses « républiques », la Russie. A l'URSS se substitua en 1991 la Communauté des Etats indépendants (CEI), comprenant la Russie et d'anciens membres de l'URSS : l'Ukraine, la Biélorussie et des républiques d'Asie centrale.

La CEI, ainsi que les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) auparavant également gouvernés par le parti communiste (République Tchèque, Pologne, Slovaquie, Hongrie, Slovénie, Roumanie, Bulgarie et pays baltes : Estonie, Lettonie et Lituanie), participèrent peu aux négociations qui précédèrent la conférence de Rio de Janeiro. Les gouvernements de ces pays avaient dans leur ensemble bien d'autres préoccupations. Le seul pays à avoir pris part aux premières phases du processus politique, à savoir la Russie, avait alors tendance à s'aligner sur la position américaine [Paterson & Grubb, 1992] ; il semble qu'à l'époque, cette attitude concernait d'ailleurs d'autres domaines de la politique extérieure russe, comme lorsque Moscou vota les résolutions de l'ONU en faveur d'une intervention armée contre l'Irak [Dullin, 2003].

Constituant le plus industrialisé des pays de l'URSS, la Russie émettait, en 1990, 2 362 Mt de CO_2, soit davantage que le Japon, mais relativement moins que la Communauté européenne (*cf.* tableau 1). Deuxième, après la Russie, à contribuer à l'accentuation de l'effet de serre, l'Ukraine rejetait la même année environ 700 Mt de gaz carbonique. Les pays d'Europe centrale et orientale contribuaient aussi significativement au

problème, mais dans une bien moindre mesure que la Russie et l'Ukraine. A la suite de l'effondrement des économies de ces pays, les émissions chutèrent nettement ; en Russie, elles baissèrent de plus de 30 % entre 1990 et 1997 [IEA, 2002b] et en Ukraine, davantage.

Le système énergétique de l'URSS reposait sur une importante disponibilité en ressources énergétiques. En 1990, l'Union Soviétique représentait le plus gros producteur de pétrole et de gaz naturel au monde, et le troisième producteur de charbon [Russell, 1991]. Aujourd'hui, la Russie demeure parmi les principaux producteurs et exportateurs de pétrole, et le premier producteur et exportateur de gaz naturel [IEA, 2002a]. Il est clair que l'abondance des ressources disponibles et le système de prix existant en URSS ne constituèrent pas vraiment des incitations à économiser l'énergie. Les potentiels d'amélioration de l'efficacité énergétique des techniques productives s'avéraient donc *a priori* considérables [Russell, 1991].

La position vis-à-vis de la question du changement climatique défendue par la Russie au cours de la négociation fut influencée par deux éléments essentiels : d'une part, étant donnée la taille des réserves nationales en combustibles fossiles, les dirigeants russes avaient un intérêt particulier à ce que la demande mondiale d'énergie ne se contracte pas ; d'autre part, une partie de ces dirigeants a pu voir dans le réchauffement global moins une menace qu'une chance, ouvrant notamment la perspective d'un développement, d'une part, de l'agriculture sur les zones géographiques où le sol et le sous-sol sont actuellement gelés (le « pergélisol ») et, d'autre part, du tourisme, dans les zones côtières bordant l'Arctique[21] [Oberthür & Ott, 1999]. Exprimant ainsi une relative réticence à agir, à l'approche de Kyoto et surtout par la suite, le gouvernement russe se montrera particulièrement attentif, à l'instar du JUSSCANNZ, à la considération qui serait accordée aux forêts (les « puits de carbone »), dont le pays est particulièrement pourvu, et à leur comptabilisation dans les objectifs de réduction des émissions.

Membres de la CEI, l'Ukraine et la Biélorussie tendront à s'aligner sur la Russie. Les PECO, pour la plupart, décideront *a contrario* d'adopter la ligne de conduite de l'Union européenne. En effet, dès 1990, ces dix pays conclurent des accords d'association avec l'UE [Hen & Léonard, 2003]. A l'exception de la Bulgarie et de la Roumanie, tous adhérèrent à l'Union en 2004.

I.1.4. Le Groupe des 77

Le « Groupe des 77 » (G77) est officiellement né à l'issue de la première Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), qui se tint à Genève en 1964 [Geldart & Lyon, 1980 ; Williams, 1997]. Créé à la même époque que le « mouvement des non-alignés », dans le cadre d'une réaction critique au caractère jugé

[21] Le GIEC [1997] note cependant qu'en libérant du méthane (CH_4), un dégel du pergélisol contribuerait au renforcement des émissions de gaz à effet de serre et donc à une aggravation du problème. Il note aussi que la péninsule Arctique fait partie des régions les plus vulnérables face à l'évolution du climat.

inégalitaire de l'économie mondiale, le G77 représenta l'expression de la volonté des pays du Sud de faire valoir leurs points de vue. Le nom du groupe correspond au nombre de pays qui, à la fin de la CNUCED I, avaient souscrit à la « Déclaration commune des pays en développement », intitulé d'une résolution contenant les revendications communes des pays signataires et adoptée par les Nations unies en novembre 1963. Malgré qu'il atteignit et dépassa rapidement les 100 membres, le G77 conserva son nom, pour des raisons symboliques et pratiques [Williams, 1997].

Coalition formelle de pays d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie, le G77 fut créé pour leur permettre d'être collectivement mieux représentés lors des négociations internationales et d'accroître leur capacité d'influer sur les décisions [*art. cit.*]. L'« unité » de ce qui, pendant un temps, fut appelé le « tiers monde », émanant d'une histoire commune (la colonisation) et que, en quelque sorte, le Groupe des 77 chercha à consolider, se fissura cependant dès les années soixante-dix [Rist, 2001]. En effet, si nous passons outre les différences de régimes politiques et d'institutions, qui en elles-mêmes déjà venaient contrarier l'ambition d'unité, quel « intérêt commun » pouvaient avoir les pays du Moyen Orient, que les exportations de pétrole avaient sensiblement enrichis, les « nouveaux pays industriels » d'Asie, importants exportateurs de produits manufacturés, les pays continents comme l'Inde et le Brésil, et enfin ceux, notamment d'Afrique, spécialisés dans les exportations de produits agricoles et/ou miniers et pour qui les termes de l'échange se dégradaient ?

Constitué en tant que porte-voix des pays du Sud, ayant pour but d'agréger et d'articuler leurs requêtes, le G77 est donc caractérisé par des membres confrontés à des situations économiques significativement hétérogènes, que différentes formes d'insertion dans le système mondial des flux économiques et différents types et degrés de dépendance par rapport aux pôles de la Triade ont contribué à créer[22]. Ce fait se traduit par une forte asymétrie de pouvoir, d'une part, entre les membres du Groupe, et, d'autre part, entre ceux-ci et les pôles de la Triade. Le plus fréquemment, le premier type d'asymétrie détermine la position commune qui sera défendue par le G77, le second, la capacité qu'a ce groupe d'influer sur le processus diplomatique.

Dans l'affaire du changement climatique, les questions relatives à l'économie occupèrent dès le début le cœur des préoccupations de l'ensemble des pays du Sud. Beaucoup craignirent d'être incités à limiter les émissions nationales de gaz à effet de serre, ce qu'ils perçurent comme l'imposition par les Etats occidentaux d'un frein à l'expansion de leurs activités économiques. En outre, ils ne voyaient pas pourquoi ils auraient à prendre des engagements pour prévenir un prétendu péril qu'ils n'avaient pas contribué à générer. La volonté de la plupart des dirigeants du Sud de constituer des Etats riches et puissants, à l'instar de leurs modèles occidentaux, guida leurs positions. Beaucoup conçurent la négociation internationale sur le changement climatique comme une négociation économique [Paterson, 1996]. Aussi dans leur ensemble exigèrent-ils avant tout des Etats

[22] Sur ce point, *cf. infra* chap. 3.

occidentaux ce qu'ils exigeaient d'eux déjà auparavant : des transferts de fonds et de techniques.

Ces requêtes furent celles de la majorité des membres du G77. Ce sont celles que les « nouveaux pays industriels » d'Asie et les pays du Sud les plus importants émirent : le Brésil, le Mexique, l'Inde et la Chine[23] [Paterson, 1996]. Sur le plan énergétique, à la différence des autres pays du Sud et à l'instar de certains membres du JUSSCANNZ, l'Inde et la Chine sont fortement pourvues en ressources, notamment en charbon. A la fin des années quatre-vingt, ces deux pays étaient d'importants producteurs de ce combustible, lequel permettait de satisfaire plus de la moitié de leur consommation énergétique totale [Ledic, 1991 ; Mathur, 1991]. Aujourd'hui, la Chine en est le premier producteur au monde, devant les Etats-Unis et l'Inde, et le deuxième exportateur après l'Australie [IEA, 2002a]. Si rien ne vient entraver leur activité économique et les dynamiques d'industrialisation et d'urbanisation qu'ils connaissent (notamment la Chine), ces deux pays seront vraisemblablement amenés à devenir, dans les décennies futures, les principaux contributeurs à l'accroissement des émissions de gaz à effet de serre. Selon certaines estimations, en 1990, en valeur absolue, la Chine y contribuait déjà pour une part très importante, talonnant ainsi la Russie, alors que l'Inde émettait moitié moins que le Japon [IEA, 2002b]. A la fin des années quatre-vingt, malgré une dépendance énergétique vis-à-vis de l'extérieur plus faible que dans la majorité des autres pays du Sud [Beaud, 1989], l'Inde et la Chine demeuraient cependant des importateurs nets de combustibles fossiles [Ledic, 1991 ; Mathur, 1991], en particulier de pétrole. Aussi, au regard de la balance des paiements, ils avaient finalement, et au même titre que le Mexique, le Brésil et les « nouveaux pays industriels » d'Asie, un intérêt particulier à consommer moins d'hydrocarbures. Ce constat fonda en partie les revendications de ces pays en termes de transferts de techniques (sous-entendu : « sachant que nous cherchons à accroître notre puissance productive et nos niveaux de consommation, nous ne pourrons pas diminuer nos émissions si nous ne disposons pas des techniques efficaces dont vous disposez »). Pour les Etats occidentaux, la perspective qu'ils deviennent les premiers contributeurs (en termes absolus) à l'augmentation des émissions requérait leur participation au processus politique. L'influence effective que les membres du G77 parvinrent à avoir sur ce processus semble pour partie due au fait que le Nord avait besoin d'impliquer le Sud.

Deux ensembles de pays au sein du G77 n'exprimèrent pas exactement les mêmes revendications que les autres membres en termes de transferts de fonds et de techniques. L'apparente solidarité du G77 masquait difficilement les dissensions d'intérêts déjà existantes que le problème du changement climatique vint accentuer ou, tout au moins, rendre plus explicites. Bien que représentant un nombre minoritaire de pays, les deux sous-groupes, aux positions totalement antagoniques, se montrèrent particulièrement actifs. Il s'agit de l'OPEP et de l'APEI.

[23] La Chine n'appartient pas au G77, mais elle s'associa souvent aux positions prises par le Groupe lors de la négociation (le président du Groupe s'exprimant dans ces moments-là « au nom du G77 et de la Chine »).

I.1.5. L'OPEP

L'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) est une alliance interétatique permanente créée en septembre 1960 par l'Iran, l'Irak, le Koweït, l'Arabie Saoudite et le Venezuela, en vue de coordonner leurs politiques de production et tenter ainsi de contrôler l'offre et les prix de l'or noir. Au cours des années soixante et soixante-dix, le Qatar, l'Indonésie, la Libye, les Emirats Arabes Unis (EAU), l'Algérie, le Nigeria, l'Equateur et le Gabon rejoignirent le cartel. Au total, ces pays détiendraient près des trois-quarts des réserves de pétrole connues dans le monde, dont 60 % seraient situées au Moyen-Orient [Aarts & Renner, 1991]. Certains d'entre eux produisent et exportent également du gaz naturel (Algérie, Indonésie, Iran, Arabie Saoudite). L'allocation des quotas de production au sein de l'organisation est l'objet de réguliers désaccords. Les intérêts divergent notamment entre les pays à faible population (le Koweït, les EAU et l'Arabie Saoudite) – par ailleurs alliés des Etats-Unis au Moyen-Orient –, qui cherchent à maintenir les prix relativement bas afin de sécuriser leurs marchés à long terme – et ne pas nuire aux économies occidentales auxquelles ils sont structurellement liés –, et ceux comprenant un plus grand nombre d'habitants (Nigeria, Indonésie, Algérie, Iran et Irak) et davantage préoccupés par le court terme, qui souhaitent des prix relativement élevés [*art. cit.*]. L'existence de telles dissensions permettrait d'expliquer au moins partiellement la décision des dirigeants irakiens d'envahir le Koweït en 1990 [*idem*].

L'économie de ces pays repose en grande partie sur les exportations de pétrole. Cette situation concernerait davantage les pays bordant le Golfe persique (Koweït, Arabie Saoudite), l'Angola et la Libye, que les autres membres de l'organisation [Beaud, 1989 ; Oberthür & Ott, 1999]. L'Arabie Saoudite, vraisemblablement le pays le plus puissant au sein de l'OPEP – pouvoir qui ne peut pas être considéré indépendamment des liens que ses gouvernants entretiennent depuis longtemps avec les Etats-Unis –, demeure le premier producteur et exportateur de pétrole au monde [IEA, 2002]. Qu'une part essentielle de ses revenus provienne des exportations de pétrole est la raison principale pour laquelle, conjointement avec le Koweït, la monarchie arabo-musulmane s'est montrée particulièrement hostile à l'engagement et à la poursuite d'un processus politique visant à instaurer une réglementation internationale des émissions de CO_2 [Oberthür & Ott, 1999 ; Paterson, 1996]. Ces deux membres actifs de l'OPEP firent alors jouer à l'organisation le rôle d'une alliance de blocage, cherchant à interrompre ou, plus modestement, à ralentir, autant que faire se put, le processus engagé. Pour mener à bien leur stratégie obstructionniste, ils bénéficieront du précieux et peu discret soutien de Donald Pearlman, avocat, ancien sous-secrétaire au département de l'intérieur américain sous Reagan et président du bien-nommé *Climate Council*, un très opaque *lobby* défendant les intérêts américains liés aux combustibles fossiles, sur lequel nous reviendrons dans le chapitre 4 [Leggett, 2000].

I.1.6. L'APEI

Nous l'avons déjà évoqué dans le premier chapitre, l'Alliance des petits Etats insulaires (APEI) a été formée à l'instigation de deux juristes de l'environnement anglais, lors de la Seconde conférence mondiale sur le climat, à Genève, en novembre 1990. L'APEI réunit 42 de ces petits Etats, dont le Vanuatu, les Bahamas, la Barbade, le Cap Vert, les Comores, Cuba, Chypre, Malte, l'île Maurice, les Seychelles, Singapour et la majorité des petites îles d'Océanie, y compris la Papouasie Nouvelle-Guinée [Oberthür & Ott, 1999]. Si ces pays, aux situations parfois très hétérogènes, se sont alliés, c'est parce qu'ils ont en commun d'être extrêmement vulnérables aux éventuels effets d'une modification du climat global. C'est le cas, en particulier, des atolls et des îles basses (Bahamas, Kiribati, Maldives et d'autres) qui pâtiront davantage que les autres membres de l'alliance d'une élévation du niveau de la mer [GIEC, 1997]. Avant même d'être immergées, leurs terres pourraient devenir inhabitables du fait de la raréfaction d'eau douce et de la salinisation des sols.

A la différence de nombreux autres pays du Sud membres du G77 (pays à forte croissance économique d'Asie du Sud-Est, Chine, Inde, Brésil, OPEP) et davantage que certains pays d'Afrique subsaharienne, les petits Etats insulaires ont donc pressenti dans la modification anthropogénique du climat global une immense menace [Paterson, 1996]. Pour plusieurs d'entre eux, c'est purement et simplement l'existence même de leur territoire qui est en jeu. De fait, et malgré quelques conflits d'intérêts internes à l'alliance – certains membres, comme Trinidad et Tobago, exportaient du pétrole en 1990 [Oberthür & Ott, 1999] –, ces Etats, notamment le Vanuatu, se révéleront particulièrement actifs à la fois durant la phase de problématisation de la question climatique et au cours du processus politique, une fois celui-ci engagé, recommandant, au nom du « principe de précaution » et avec le soutien de certaines organisations écologistes[24], une action conséquente et immédiate de la part des pays du Nord [Leggett, 2000 ; Oberthür & Ott, 1999 ; Shibuya, 1996]. Ils exigeront également d'eux des fonds d'aide à l'adaptation aux impacts climatiques futurs.

*

Nous venons de décrire les alliances sur lesquelles les Etats ont pris appui pour mieux influer sur le processus de négociation de la réglementation internationale. Nous avons expliqué les principales raisons sous-tendant leur formation et les positions les caractérisant. Abordons maintenant le processus proprement dit, à la fois les résultats qui l'ont jalonné entre 1992 et 2001, et les rapports de pouvoir entre Etats qui les ont

[24] En 1989, James Cameron et Philippe Sands, à l'origine de l'idée de l'APEI, fondèrent avec d'autres personnes l'organisation écologiste consultative *Foundation for International Environmental Law and Development* (FIELD). Des experts de FIELD, dont Cameron, participèrent aux négociations du Protocole de Kyoto en tant que membres de la délégation de l'APEI [Oberthür & Ott, 1999]. L'Alliance trouvera également un soutien technique important de la part de l'organisation *Greenpeace* [Newell, 2000].

conditionnés. Sans aucun doute, la politisation de l'hypothèse d'un changement climatique anthropogénique, puis l'engagement du processus politique, ont contribué à perturber une certaine configuration des relations géopolitiques. Compte tenu de la teneur du problème, notamment les activités et les acteurs qu'il met explicitement et implicitement en cause, il ne pouvait pas en être autrement. A partir du moment où la situation fut considérée comme problématique par les autorités souveraines, l'enjeu principal devint la définition des termes du problème. Et quel que soit le problème en constitution, cette définition est toujours l'objet d'une lutte. La détermination des raisons d'agir ou de ne pas agir à l'égard du prétendu péril climatique, l'imputation des responsabilités, l'évaluation des préjudices futurs et, surtout, la proposition des solutions à envisager, engagent les Etats dans un processus conflictuel et indéterminé, auquel, mais ce sera l'objet de la seconde partie de notre thèse, des acteurs dits « non-étatiques » – ceux qui ont contribué à faire de la situation écologique une préoccupation publique (des réseaux scientifiques et des organisations écologistes), comme ceux qui ont résisté à cette problématisation (notamment des entreprises transnationales) – cherchent à prendre part.

I.2. La Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques

Le processus engagé au début de l'année 1991 au sein du Comité intergouvernemental de négociation (CIN) aboutit au texte de la Convention Climat. Constituant la base de la réglementation internationale sur le changement climatique, cet accord interétatique fut signé en juin 1992, lors du Sommet de la Terre de Rio de Janeiro, par les représentants de 154 pays (ainsi que la Communauté européenne). Entrée en vigueur le 21 mars 1994, la Convention créa l'obligation générale d'agir afin de prévenir une modification anthropogénique du climat global ainsi considérée comme potentiellement grave et irréversible. Elle consacra quatre principes : un *principe de précaution*, selon lequel l'absence de certitudes ne doit pas être un prétexte pour ne pas agir ; un double *principe d'équité*, l'un selon lequel les Etats doivent préserver le système climatique dans l'intérêt des générations présentes et futures (équité intra- et inter-générationnelle), l'autre selon lequel les pays ont une « responsabilité commune mais différenciée » vis-à-vis de la protection du climat, ainsi que des capacités respectives d'agir qui sont inégales (équité interétatique) ; enfin, la Convention comprend un *principe d'efficacité économique*, d'après lequel les politiques qui seront engagées requièrent « *un bon rapport coût-efficacité* ». Autrement dit, ces quatre principes définissent à un niveau général les raisons d'agir, les responsabilités en cause et la condition de l'action.

Les pays ayant ratifié (ou « accepté »/« approuvé »/« adhéré à ») cette convention en constituent les « Parties ». Parmi celles-ci, seuls les pays du Nord (et ceux d'Europe

centrale et orientale), rassemblés dans l'annexe I de la Convention[25], s'engagèrent à « *modifier les tendances à long terme des émissions anthropiques* » de dioxyde de carbone et d'autres gaz à effet de serre non réglementés par le Protocole de Montréal, en adoptant les politiques et mesures nationales nécessaires (articles 4.2(a) de la CCNUCC). Ces pays s'accordèrent pour ramener leurs émissions « *individuellement ou conjointement à leurs niveaux de 1990* » (article 4.2(b)). Somme toute, l'engagement pris – engagement uniforme fondé sur les émissions historiques et, de fait, peu respectueux des disparités entre sociétés – n'était pas juridiquement contraignant. Compromis entre la position européenne[26] et celle défendue par les Etats-Unis et les pays de l'OPEP, il ne comprenait aucun objectif quantifié de réduction ou de limitation des émissions, ni, de façon explicite, de date future à laquelle il devait avoir été respecté. Aussi releva-t-il surtout d'un geste diplomatique accommodateur, destiné en particulier aux représentants du mouvement écologiste et des pays du Sud [Hourcade, 2001].

Outre cette déclaration d'intention d'agir sur les émissions – qui n'engageait finalement à rien, d'autant plus qu'elle était assortie d'une forme d'exemption pour les pays dont l'économie était « *fortement tributaire* » de la production et/ou de la consommation de combustibles fossiles (article 4.10), c'est-à-dire beaucoup de pays dont ceux triadiques –, la Convention précisa dans son article 4.3 l'obligation pour les Parties de l'annexe I de fournir des « *ressources financières nouvelles et additionnelles* » aux pays du Sud, notamment pour les aider à faire l'inventaire de leurs émissions de gaz à effet de serre, ainsi qu'à mettre en œuvre d'autres dispositions de la Convention les concernant[27]. Selon l'article 4.5, les pays appartenant à l'OCDE figurant dans l'annexe I (et inscrits dans une annexe II) doivent également prendre « *toutes les mesures possibles en vue d'encourager, de faciliter et de financer, selon les besoins, le transfert ou l'accès de technologies et de savoir-faire écologiquement rationnels aux autres Parties* », et plus particulièrement aux pays du Sud. La Convention définit alors un mécanisme financier visant à canaliser et à acheminer cette assistance financière Nord-Sud (article 11). L'établissement et la définition de ce mécanisme ont constitué l'un des points les plus controversés des négociations sur la Convention [Oberthür & Ott, 1999]. Malgré l'opposition des pays du Sud, qui dénonçaient notamment son opacité [Paterson, 1996], le Fonds pour l'environnement mondial (FEM),

[25] Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Biélorussie, Bulgarie, Canada, Communauté économique européenne, Danemark, Espagne, Estonie, Etats-Unis d'Amérique, Fédération de Russie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Italie, Japon, Lettonie, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Royaume Uni, Suède, Suisse, Turquie, Ukraine.

[26] Souvenons-nous, dans le cadre de sa stratégie vis-à-vis du changement climatique, la Communauté européenne proposa, en octobre 1990, de stabiliser entre 1990 et 2000 les émissions de CO_2 au niveau communautaire.

[27] Toutes les Parties à la Convention, selon leurs responsabilités et leurs spécificités, ont l'obligation de constituer un inventaire national des émissions de gaz à effet de serre et des « puits » (principalement les forêts), d'élaborer et de mettre en œuvre des programmes nationaux, voire régionaux, favorisant l'atténuation du et l'adaptation au changement climatique, de coopérer dans de multiples domaines (recueil et échange de données ; élaboration, application et diffusion de techniques, pratiques et procédés ; éducation, formation et sensibilisation du public), de même que dans la préparation à l'adaptation à un changement climatique (*cf.* article 4.1 de la CCNUCC).

géré par le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), le PNUE et la Banque mondiale, fut désigné par la Convention pour en assurer « *à titre provisoire* » le fonctionnement.

Signe d'une véritable volonté d'inscrire le processus diplomatique dans la durée, la Convention Climat formalisa par ailleurs la création de trois importantes institutions. La Conférence des Parties (CdP ou « COP », pour l'acronyme anglais) est l'autorité suprême de la Convention, l'instance qui adopte les décisions. Subordonnée aux Etats, mais néanmoins relativement autonome, la CdP veille à l'application de la Convention et au respect de son objectif ultime. Elle a notamment la responsabilité et le pouvoir de recueillir les communications nationales d'inventaires des émissions et d'examiner l'adéquation des obligations que les différentes Parties ont prises, d'encourager l'élaboration et le perfectionnement de méthodologies comparables d'inventaire des émissions ou encore d'évaluer l'efficacité d'ensemble de la Convention. Elle peut créer les organes subsidiaires nécessaires, faire des recommandations et adopter des protocoles à la Convention ou tout autre amendement proposé (*cf.* article 7 de la CCNUCC). Dans ses tâches, la CdP est épaulée par deux organes subsidiaires, également institués : l'Organe subsidiaire de conseil scientifique et technique (OSCST) et l'Organe subsidiaire de mise en œuvre (OSME), qui agissent tous les deux sous l'autorité de la CdP. Le mandat de l'OSCST, en apparence très proche du rôle affecté au GIEC, est de fournir « *en temps opportun* […] *des renseignements et des avis sur les aspects scientifiques de la Convention* » (article 9.1). Constitué d'experts gouvernementaux, l'OSCST communique ces renseignements et ces avis aux Parties, en se fondant vraisemblablement sur les travaux du GIEC, dont il « filtre » ainsi les informations. L'OSME, quant à lui, aide la CdP « *à suivre et évaluer l'application effective de la Convention* » (article 10.1). Composé également de représentants des gouvernements, cet organe a pour fonction principale d'examiner les communications nationales en termes d'inventaires des émissions et de politiques et mesures élaborées et effectivement appliquées. Les sessions de la Conférence des Parties et de ses deux organes subsidiaires sont organisées par le secrétariat de la Convention, qui gère ainsi la procédure d'accréditation des participants (dont les organisations non-gouvernementales, quelles qu'elles soient). Ce dernier a également pour fonction de compiler et de diffuser les divers rapports qu'il reçoit.

Lors de la conférence de Rio de Janeiro, le Chancelier allemand Helmut Kohl proposa que le secrétariat de la Convention organise la première session de la Conférence des Parties (CdP1) en Allemagne. Il était prévu par la Convention Climat que cette première session aurait lieu au plus tard un an après l'entrée en vigueur de la Convention ; il était également noté que les sessions suivantes, sauf décision contraire de la CdP, se tiendraient une fois par an.

I.3. Après Rio, avant Berlin, la négociation se poursuivit au sein du CIN

La mise en fonction des institutions créées (CdP, secrétariat, OSCST et OSME) était cependant suspendue à l'entrée en vigueur de la Convention, elle-même dépendante de la ratification du traité par un minimum de cinquante Etats. Ainsi, afin de ne pas perdre de temps, pendant l'intérim, les négociations se poursuivirent au sein du CIN, le comité où fut négociée la Convention.

Jusqu'au début de l'année 1993, les négociations progressèrent lentement. Les Etats-Unis connaissaient un changement de gouvernement et l'administration du nouveau président, Bill Clinton, mit quelques temps à élaborer sa stratégie vis-à-vis du changement climatique [Oberthür & Ott, 1999]. Les deux premières nouvelles sessions du CIN (CIN6 et CIN7) se concentrèrent ainsi essentiellement sur des questions techniques et procédurales, ayant trait à l'application de la Convention : fonctionnement de l'OSCST et de l'OSME, méthodologie d'inventaires des émissions, procédures d'examen des informations communiquées par les Parties, etc.

Des débats plus controversés dominèrent les sessions suivantes, dans un premier temps sur le mécanisme financier et sur ce qui fut nommé l'« application conjointe ». Concernant le premier élément, les discussions ne portèrent pas, comme durant les négociations qui précédèrent Rio, sur la question de sa prise en charge par le FEM (ce rôle provisoire attribué au FEM sera d'ailleurs maintenu après la CdP1), mais sur la relation que ce dernier entretiendrait avec la Conférence des Parties. Selon Paterson [1996], la plupart des Etats occidentaux étaient d'avis que le FEM, dans ses actes, devait rester indépendant de la Convention, mais coopérer avec les organes de celle-ci. A l'inverse, les pays du Nord occupant une position dominante au sein de la Banque mondiale, elle-même étant le principal gestionnaire du FEM, les pays du Sud préféraient qu'il soit, dans les faits, un organe subsidiaire de la Convention, contrôlé par la CdP. La question ne sera tranchée que plus tard, en 1996, au moment de la CdP2.

Le débat sur l'application conjointe (AC), en fait introduit avant Rio, s'accentua pendant l'intérim précédent la CdP1 [Paterson, 1996]. A l'origine suggérée par la Norvège [Rahman & Roncerel, 1994], l'application conjointe est très vaguement définie dans la Convention comme la possibilité pour un pays de l'annexe I, à la fois de mettre en œuvre son engagement « *en association avec d'autres Parties* » et d'« *aider d'autres Parties à contribuer à l'objectif de la Convention* » (article 4.2(a)). Ce thème, qui occupera les négociations jusqu'à la session de Kyoto (CdP3) et même au-delà, fut l'un de ceux qui participèrent grandement à envenimer les relations Nord-Sud. Sceptiques par rapport à l'objectif réel de l'AC, les pays du Sud réunis au sein du G77 et plusieurs organisations écologistes du Sud comme du Nord, réunies au sein du *Climate Action Network* (CAN)[28],

[28] Le *Climate Action Network* est une coalition d'organisations écologistes qui fut mise en place en mars 1989 par une soixantaine de groupes, à l'initiative des plus importants d'entre eux, notamment *Greenpeace International*, *WWF International*, *Friends of the Earth* et *Environmental Defense Fund*, dans le but de

s'y opposèrent fermement [Rahman & Roncerel, 1994]. Supposée permettre aux pays du Nord de compenser le maintien d'activités émettrices de gaz à effet de serre chez eux, en investissant dans des projets de réduction des émissions au Sud, et notamment des projets de gestion forestière et de boisement, l'AC fut assimilée à une forme de « colonialisme environnemental » [Agarwal & Narain, 1991]. N'y voyant aucun bénéfice pour leurs économies, les pays du Sud voulaient donc s'assurer que le mécanisme en question ne serait applicable qu'entre pays du Nord. Cet élément sera quelque peu clarifié lors de la CdP1 en 1995, puis lors de la CdP3 en 1997. Nous y reviendrons.

Dans un second temps, à partir de la neuvième session du CIN, au début de l'année 1994, vinrent s'ajouter aux débats sur la relation entre le FEM et la CdP, et sur l'application conjointe, ceux sur l'adéquation de l'engagement pris à Rio avec l'objectif ultime de la Convention. Le thème fut en quelque sorte introduit par le secrétariat de la Convention, après qu'il eut révélé, dans sa synthèse des premières « communications nationales » fournies par les pays triadiques, que les actions mises en œuvre par ces pays étaient largement insuffisantes pour respecter l'objectif d'un retour, en 2000, au niveau d'émissions de 1990 ; cet engagement étant lui-même insuffisant pour espérer contrecarrer une modification anthropogénique du climat global, d'après un rapport spécial du GIEC paru la même époque [Oberthür & Ott, 1999]. Aucun des pays concernés n'était cependant prêt à proposer des réductions d'émissions de CO_2 ou d'autres gaz. Malgré l'avènement d'un nouveau gouvernement sensiblement plus favorable que le précédent à la prévention du supposé péril climatique, les Etats-Unis maintenaient fondamentalement toujours la même position. Confrontée aux résistances du Congrès (dont le parti républicain dominera les deux chambres à partir de novembre 1994) et aux fortes pressions des entreprises, l'administration du démocrate Clinton se retrouvait comme ceinturée, dans l'incapacité de réaliser ses desseins (notamment, nous y reviendrons ci-après et dans le chapitre 4, celui qu'elle eut en 1993 d'instaurer une taxation de l'énergie) [Leggett, 2000 ; Oberthür & Ott, 1999]. De l'autre côté de l'Atlantique, l'Union européenne n'était guère plus à même d'émettre une quelconque proposition, à laquelle chacun des pays membres accepte d'adhérer. La conjoncture économique du début des années quatre-vingt-dix et la réticence de certains gouvernements européens à soutenir dans ce contexte une action plus forte, entamèrent ainsi quelque peu l'ambition de l'UE en matière de *leadership* international [Oberthür & Ott, 1999]. Y contribua, sans aucun doute, l'abandon de la proposition centrale de sa stratégie vis-à-vis du changement climatique, consistant en une taxe mixte CO_2/énergie, formulée en 1991 puis en 1992, et remisée à la suite du refus de certains Etats

---

coordonner leurs tentatives respectives d'information des débats, aux échelons nationaux et internationaux. Regroupant, début 2006, près de 340 organisations, le CAN a des bureaux aux Etats-Unis, au Canada, en Australie, en Europe occidentale (Bruxelles et Paris), en Europe centrale et orientale, en Amérique latine, en Afrique et en Asie du sud et du sud-est. Son secrétariat international est basé à Bonn, comme le secrétariat de la CdP. *Cf.* Denis [2003], Newell [2000], Rahman & Roncerel [1994] et le site Internet du CAN : http://www.climatenetwork.org.

membres d'y souscrire (dont le Royaume-Uni) et de la mobilisation politique générale des industriels implantés en Europe (*cf. infra* chapitre 4).

Aucun pays n'était prêt à proposer de nouveaux engagements, à l'exception notable de l'Allemagne et des petits Etats insulaires de l'APEI. La proposition allemande d'un protocole, émise lors de la dixième session du CIN à Genève, fin août/début septembre 1994, n'était cependant pas chiffrée ; elle était celle d'un engagement à baser sur la réduction des émissions de dioxyde de carbone d'un certain pourcentage, par rapport à une année de référence dans le passé et d'ici une autre année de référence dans le futur [Paterson, 1996]. Mais, le geste de l'Allemagne, en partie au moins motivé par la perspective d'héberger la première session de la Conférence des Parties, ne trouva pas le soutien de l'Union européenne, qui ne souhaitait pas négocier de protocole à la CdP1. Ce geste succéda de peu celui des petits Etats insulaires formant l'APEI. Le protocole que cette alliance de négociation soumit au CIN reprenait l'objectif suggéré à Toronto en 1988 d'une réduction des émissions de CO_2 de 20 % d'ici 2005, en substituant 1990 à 1988 comme année de référence du niveau d'émissions dans le passé. Cette proposition, vraisemblablement soumise par l'organisation écologiste FIELD [Newell, 2000], ne fut discutée qu'à la dernière session du comité de négociation, en février 1995. Le CIN tint bien compte des deux propositions de protocole, mais ne fit aucune recommandation particulière à la CdP ; il se contenta de les transmettre pour avis [Paterson, 1996].

Peu avant la première session de la Conférence des Parties, les cinq alliances interétatiques de négociation UE, JUSCANZ, G77, OPEP et APEI, défendaient les cinq positions suivantes. L'Union européenne se montrait en faveur d'un renforcement des « engagements » pris à Rio, mais refusait de négocier un protocole lors de la CdP1. Les délégués des Etats du JUSCANZ acceptaient de considérer les engagements de la Convention comme « inadéquats », mais s'opposaient à ce qu'ils soient renforcés [Paterson, 1996]. Les Etats-Unis et l'Australie, en particulier, exigeaient comme condition d'acceptation d'obligations nouvelles de réduction ou de limitation des émissions, l'adoption réciproque d'engagements par les pays continents du Sud (Chine, Inde et Brésil notamment). Une fraction majoritaire des pays du Sud regroupés au sein du G77 proposait qu'avant de chercher à amender les engagements déjà pris, il soit fait en sorte de connaître précisément l'état de leur application et que soit alors fournie l'assurance qu'ils pourraient « effectivement » être respectés. Les pays de l'APEI et ceux de l'OPEP se distinguaient par leurs positions atypiques. Les premiers, nous l'avons vu, suggéraient qu'un protocole comprenant de nouveaux engagements plus contraignants soit adopté dès la CdP1. Les seconds s'opposaient à ce que les engagements de Rio soient qualifiés d'« inadéquats » [Oberthür & Ott, 1999].

I.4. La CdP1 et le « mandat de Berlin »

La Convention Climat entra en vigueur le 21 mars 1994. Comme convenu, la CdP1 fut organisée en Allemagne, à Berlin, un an plus tard. Contrairement aux attentes des pays de l'APEI et des organisations du CAN, les Parties ne décidèrent d'aucun objectif nouveau de réduction ou de limitation des émissions. Bien qu'elles jugèrent les engagements pris à Rio effectivement insuffisants, elles ne négocièrent pas de protocole. La principale décision adoptée par la Conférence – le « mandat de Berlin » – fut d'engager un processus visant à définir la façon de renforcer lesdits engagements. La CdP1 désigna un groupe *ad hoc* de Parties chargé de mener ces discussions, reconnu par la suite comme le Groupe *ad hoc* du mandat de Berlin (GAMB, ou « AGBM » pour l'acronyme anglais). La négociation d'un nouvel accord plus contraignant, comprenant des objectifs quantifiés, était alors reportée à la troisième session de la CdP, qui devait se tenir au Japon en 1997. Répondant apparemment davantage aux requêtes de l'UE, ce mandat de Berlin fut adopté avec l'appui des pays du Sud, contre l'objection des pays du JUSCANZ, de l'OPEP et de la Russie.

En effet, ayant eu l'assurance de la part de pays européens (dont l'Allemagne) qu'il ne serait pas, pour l'instant, exigé d'eux des engagements de limitation ou de réduction de leurs émissions, les pays du Sud donnèrent un soutien déterminant à la position européenne en faveur d'un affermissement des engagements de Rio [Oberthür & Ott, 1999]. Ils le firent par l'entremise d'un « Groupe Vert », constitué, à l'initiative de l'Inde et avec l'aide du CAN [Newell, 2000], de quelques pays du G77, à l'exclusion de ceux de l'OPEP et de la Chine. En partie rédigé par les organisations du CAN [*op. cit.*], le texte que ce Groupe Vert proposa aurait servi de base au mandat de Berlin [Paterson, 1996]. Afin d'éviter l'isolement diplomatique face à la coalition ainsi formée par l'Union européenne et les pays du Sud, les Etats-Unis cédèrent finalement et, à leur suite, le reste du JUSCANZ, l'OPEP et la Russie.

Outre le mandat de Berlin, notons que la CdP1 aboutit également à trois autres importantes décisions : le FEM continuerait provisoirement à avoir la charge du mécanisme financier ; en réponse aux demandes de pays du Nord et aux objections de pays du Sud, une phase-pilote allait être lancée pour les « activités mises en œuvre conjointement », pendant laquelle cependant les projets effectués ne donneraient pas droit à des crédits d'émissions pour ceux qui les auraient menés ; le secrétariat permanent de la Convention Climat serait installé à Bonn, en Allemagne.

I.5. Le mandat de Berlin confirma la voie des quotas

Lorsque, au début de l'année 1991, les Etats débutèrent la négociation d'une réglementation internationale pour parer à un changement climatique anthropogénique, schématiquement – et en rationalisant *a posteriori* – deux conceptions du mode d'action coexistaient. L'une reposait sur l'idée de fixer une obligation de moyens que chaque pays aurait à mettre en œuvre pour réduire ses émissions. Une telle obligation, si elle doit ainsi garantir que chacun

engage des politiques, laisse toutefois planer une incertitude concernant leur impact quantitatif sur les réductions à une date donnée [Dessus & Colombier, 2001]. En proposant en 1991, puis en 1992, une taxe mixte assise à 50 % sur les émissions de dioxyde de carbone et à 50 % sur la consommation d'énergie, la Commission européenne s'inscrivit dans ce mode d'action. Pour les économistes, la caractéristique d'une taxe écologique est que l'on sait *a priori* quel sera son coût (l'autorité étatique fixe un prix à la pollution), mais on ne sait pas quel niveau de dépollution elle permettra d'atteindre car on ne peut prédire la réaction des acteurs imposés. Il était envisagé que la délégation européenne soumette sa proposition aux autres Etats à Rio en 1992, mais, celle-ci n'ayant pas le soutien de certains Etats membres ni celui des acteurs économiques visés, elle ne le fit finalement pas.

L'autre conception appelait à fixer une obligation de résultats : on établit un volume global d'émissions de gaz à effet de serre à ne pas dépasser, puis on répartit la charge de réduction de ces émissions entre les différents pays, en définissant des quotas d'émissions. Il existe alors deux manières de définir ces quotas : soit en prenant une référence dans l'avenir, accordée à un objectif final d'émissions et pouvant se décliner par étape selon divers critères (émissions par habitant, émissions selon le PIB par habitant, etc.) ; soit en choisissant une référence dans le passé, en fonction des situations respectives de chaque pays en matière d'émissions de gaz à effet de serre [Dessus, 2001]. Nous l'avons vu dans le premier chapitre, dès les premiers moments de la politisation de l'hypothèse d'un changement climatique, ce mode d'action est celui que mirent en avant les organisations écologistes et les scientifiques en exigeant des limites à l'augmentation de la concentration atmosphérique de gaz à effet de serre. Des intellectuels du Sud, à l'instar des Indiens Anil Agarwal et Sunita Narain du *Centre for Science and Environment* de New Delhi, proposaient également cette voie, sur la base d'une répartition des quotas au prorata de la population [Agrawal & Narain, 1991][29]. L'établissement de quotas pour faire face au changement climatique eut aussi la faveur des juristes et, à la suite des négociations internationales sur la réglementation des CFC, à l'occasion desquelles ce mode d'action fut choisi, de certains fonctionnaires d'Etat.

Assez paradoxalement, le raisonnement par quotas fit partie intégrante de l'argumentation diplomatique de l'Union européenne. Comme le souligne Jean-Charles Hourcade [1997, 2001, 2002b], c'était en effet un paradoxe, dans la situation d'incertitude que présente le problème du changement climatique, de vouloir dans un même temps fixer et une obligation de moyens (la taxe CO_2/énergie au centre d'autres politiques et mesures harmonisées) et, comme l'UE le déclara en 1990, une obligation de résultats. Car, lorsque l'information sur les coûts de la pollution et ceux de la dépollution fait défaut, il est difficile de prétendre fixer à la fois les prix et les quantités. En situation d'incertitude, si l'autorité

[29] Cette proposition semble s'être nourrie des analyses antérieures de Michael Grubb. En 1989, ce Britannique du *Royal Institute of International Affairs* (Londres) – mieux connu sous le nom de *Chatham House* – défendait en effet le raisonnement similaire consistant à établir des droits d'émission par habitant adulte. Il estimait alors que, bien qu'elle soit la moins réaliste, il s'agissait là de l'approche « *la plus prometteuse* » [Grubb, 1989].

étatique décide d'un engagement quantifié, elle ne peut pas savoir à l'avance à quel coût il pourra réellement être respecté, ni même s'il pourra l'être. Dans le cadre du problème du changement climatique, et dans le contexte économique contemporain, les Etats ne peuvent décider de prendre un tel engagement qu'à condition que soit permise une certaine « flexibilité » dans la façon de l'observer. D'après les économistes – de plus en plus intégrés au débat à partir du début des années quatre-vingt-dix [Bernstein, 2001] –, seul un système de commerce de droits d'émission peut offrir une telle flexibilité.

Beaucoup moins ambigus que les pays européens, les Etats-Unis s'opposaient au début à une action concertée visant à limiter ou à réduire les émissions incriminées. Entraînés par les pays européens dans la négociation des formes à donner à une telle action, ils étaient alors, pour des raisons essentiellement internes (politiques, économiques et, plus largement, social-historiques), fermement opposés à l'idée d'une taxe harmonisée au niveau international – opposés, notamment, à l'idée d'un impôt mondial et à la perspective d'une harmonisation fiscale. Pour autant, nous l'avons vu, ils ne défendaient pas l'option des quotas. Quitte à agir, ils proposaient une obligation de moyens relativement laxiste, sous la forme de politiques et mesures nationales non coordonnées. En souscrivant dans un premier temps à un « engagement » de retour, en l'an 2000, au niveau d'émissions de 1990, ils s'alignèrent cependant sur les pays européens – qui, en déclarant un objectif de ce type, cherchaient à gagner l'assentiment des pays du Sud, comme à formuler une réponse aux attentes des scientifiques et aux revendications des organisations écologistes. Il avait été fait le choix d'une référence dans le passé, c'était alors un premier pas dans la voie des quotas (d'un certain type de quotas).

A Berlin, en 1995, les Parties s'engagèrent irrévocablement dans cette voie particulièrement compliquée. L'adoption de quotas constituait l'une des principales exigences des organisations écologistes. Elle avait par ailleurs la faveur des pays de l'APEI et de plusieurs pays européens, dont l'Allemagne, qui, lors de la CdP1, affichera sa proposition de réduire ses émissions de 25 % d'ici 2010 par rapport à 1990 – un chiffre relativement ambitieux, qui intégrait en fait les réductions « gratuites » de la restructuration en Allemagne de l'Est [Hourcade, 2001]. En affichant cet objectif, l'Etat fédéral allemand, à la fois protégeait les accords volontaires de réduction des émissions qu'il venait de passer avec l'industrie contre l'abandon du projet européen de taxe, et cherchait à se construire une identité de *leader* de la vertu environnementale. *A posteriori*, il semble que la France et d'autres pays de l'Union européenne opposés à l'approche par quotas n'aient eu aucune influence au sein de l'UE. Outre-Atlantique, en rupture avec la politique américaine traditionnelle, l'administration Clinton envisageait en 1993 de mettre en place une taxe « BTU » – *i.e.* sur le contenu thermique des combustibles fossiles, exprimé en *British Thermal Units* –, dont l'ambition était somme toute plus financière qu'incitative, et qui ne s'inscrivait pas explicitement dans une stratégie de prévention du péril climatique. Cependant, la proposition, même après l'introduction d'exemptions, buta sur l'opposition des industriels, à la fois les producteurs et les grands consommateurs de combustibles

fossiles. Au demeurant, lorsqu'ils arrivèrent à Berlin, les Etats-Unis s'attendaient à un débat sur une taxe harmonisée et mandatèrent alors leur délégation pour veiller à ce que la souveraineté fiscale du Congrès soit préservée [Hourcade, 2001, 2002b]. Mais il n'en fut rien. Le débat porta sur le renforcement des engagements de la Convention Climat. Le mandat de Berlin, « *mandat pris un peu sous hypnose, sans qu'aucune des Parties en ait totalement mesuré les conséquences* » [Hourcade, 2002b, p. 148], engagea les Etats dans un processus de négociation d'objectifs quantifiés.

I.6. Les discussions précédant Kyoto

Sous la présidence de l'ambassadeur argentin Raúl Estrada-Oyuela, le Groupe *ad hoc* du mandat de Berlin (GAMB), chargé d'élaborer les nouveaux engagements, se réunit huit fois avant la CdP3. Outre les aspects procéduraux de la négociation, qui occupèrent les premières sessions du GAMB, plusieurs points dominèrent les débats, dont la structure de l'accord (protocole ou autre instrument juridique), le contenu, le caractère juridiquement contraignant et la question de l'harmonisation des politiques et mesures nationales, les fondements scientifiques du changement climatique, le caractère juridiquement contraignant des objectifs quantifiés de réduction et de limitation des émissions, la répartition de ces objectifs entre les différents pays, les gaz à effet de serre à prendre en compte ou encore les instruments de flexibilité à considérer.

A la suite de la conférence de Berlin, l'Union européenne maintint sa posture paradoxale, recommandant l'adoption conjointe de politiques et mesures communes, coordonnées au niveau international et obligatoires, *et* d'objectifs quantifiés. Cette posture s'avérait d'autant plus paradoxale que les Etats européens ne parvenaient pas à s'accorder déjà entre eux sur une précision des politiques et mesures (PEM) à harmoniser au niveau européen. En outre, des discussions internes à l'UE divisaient les Etats membres, entre ceux qui souhaitaient que ces PEM soient dérivées des objectifs quantifiés – l'Allemagne par exemple – et ceux qui proposaient de faire l'inverse [Oberthür & Ott, 1999]. Dans son article sur le rôle de l'Union européenne dans les négociations sur le changement climatique, Farhana Yamin [2000] formule au moins deux explications plausibles de cette focalisation de l'UE sur la coordination de PEM spécifiques. La perception qu'ont pu avoir les représentants de l'Union européenne, que jamais l'administration américaine n'accepterait d'adopter des objectifs quantifiés, en constitue une. L'UE considérait dans ce cas les PEM coordonnées comme une option « par défaut » sur laquelle il convenait de concentrer les discussions. Une autre explication tient aux relations de pouvoir existantes entre la Commission européenne, qui nourrit en grande partie la stratégie de l'UE vis-à-vis du changement climatique, et les Etats membres. La Commission nécessitait, pour étendre ses compétences, que les Etats membres acceptent des mesures contribuant à l'abaissement des émissions à l'échelle communautaire, lesquelles requéraient alors une harmonisation

internationale pour éviter qu'elles ne portent atteinte à la compétitivité des entreprises implantées dans l'Union européenne.

Dans un premier temps, les Etats-Unis souhaitant effectivement éviter la discussion formelle d'objectifs quantifiés, notamment avant que ne paraisse le prochain rapport d'évaluation du GIEC, l'analyse et l'évaluation des PEM occupèrent l'essentiel de la négociation. Plusieurs délégués souligneront au cours de ces premières sessions la nécessité que ces PEM soient « coût-efficaces » (notamment les délégués du Japon, des Etats-Unis, de l'Australie et de la Norvège) et aillent dans le sens d'un découplage entre la croissance économique et la consommation énergétique[30]. Ils s'opposaient cependant – notamment les délégués américains, qui avaient bien en tête que jamais le Congrès n'y souscrirait – à ce qu'elles soient coordonnées au niveau international. Parmi les PEM mentionnées (notamment par l'Union européenne) figuraient les normes d'efficacité énergétique, la recherche-développement dans le domaine des sources nouvelles et renouvelables d'énergie et les instruments économiques, comme la taxation de l'énergie et/ou des émissions.

Le GIEC approuva son second rapport d'évaluation en décembre 1995. Faisant valoir une meilleure compréhension du système climatique, sans toutefois minimiser l'importance des incertitudes qui demeuraient, ce rapport confirma l'influence des activités humaines sur la composition chimique de l'atmosphère et mit une nouvelle fois en évidence le danger que présentait une telle perturbation. S'il n'émit pas de recommandations particulières en termes de PEM, il releva cependant que des potentiels d'amélioration de l'efficacité énergétique existaient (entre 10 et 30 %) à un coût très faible voire nul. Le rapport fut présenté et discuté à la troisième session du GAMB, en mars 1996. Il contribua clairement à régénérer le sentiment d'urgence qui s'était nettement estompé après la conférence de Rio de Janeiro. En réponse aux nouvelles informations émanant du GIEC, qu'ils acceptèrent et même soutinrent publiquement, les Etats-Unis se dirent finalement prêts à commencer la négociation de nouveaux engagements quantifiés [Oberthür & Ott, 1999].

La deuxième session de la Conférence des Parties (et quatrième session du GAMB) eut lieu à Genève en juillet 1996. Un même mouvement d'approbation du rapport du GIEC rassembla l'Union européenne, les Etats-Unis, le Canada, le Japon, les petits Etats insulaires, la Suisse, la Norvège, le Bangladesh et d'autres Parties encore. Tous ces Etats considérèrent ce rapport comme la source la plus complète d'informations scientifiques disponibles sur le changement climatique, devant servir de base pour l'élaboration du futur accord. Un certain nombre d'autres Parties, dont les pays de l'OPEP, l'Australie et la Russie, émirent cependant des réserves, soulignant notamment les incertitudes que le rapport laissait en suspens[31]. La « Déclaration ministérielle de Genève », principal résultat

[30] On trouve un exposé fidèle des positions que les différents pays ont pu exprimer au cours des sessions du GAMB (mais aussi de la CdP et de ses organes subsidiaires) dans les rapports publiés par l'organisation canadienne *International Institute for Sustainable Development* (IISD) sous l'intitulé *Earth Negotiations Bulletin*. Ces rapports sont disponibles à l'adresse Internet de l'IISD : http://www.iisd.ca. Pour les trois premières sessions du GAMB, nous nous référons ainsi aux numéros suivants du bulletin : Vol. 12, N° 22 (28 August 1995) ; Vol. 12, N° 24 (7 November 1995) ; et Vol. 12, N° 25 (11 March 1996).

[31] *Earth Negotiations Bulletin*, Vol. 12, N° 38 (22 July 1996).

de la CdP2, avalisa néanmoins la position défendue par les principaux pays du Nord[32]. Passant ainsi outre les objections de l'OPEP, de la Russie, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, elle réaffirma par ailleurs la nécessité de décider d'objectifs quantifiés juridiquement contraignants.

Les Etats-Unis, jusque-là peu enclins à souscrire à l'approche par quotas, dorénavant la soutenaient donc expressément. A la surprise générale, le sous-secrétaire d'Etat et chef de la délégation américaine, Timothy Wirth, l'annonça lors de son allocution, en recommandant que soit négocié un objectif de moyen terme « *réaliste, vérifiable et contraignant* », auquel seraient associés plusieurs éléments de flexibilité dont l'application conjointe et des « *mécanismes d'échange à travers le monde* »[33] [cité *in* Grubb *et al.*, 1999, p. 54, trad. libre]. Ce faisant, l'administration américaine rejetait catégoriquement l'approche européenne d'une harmonisation de PEM spécifiques. Ce changement soudain de position[34] contribua à isoler les pays de l'OPEP qui, continuellement, visaient à ralentir le processus diplomatique, mais, également, altéra l'alliance du JUSCANZ en isolant l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Unis face à l'Union européenne, dans une opposition commune à l'adoption d'objectifs quantifiés, les pays du JUSCANZ reconsolideront la coalition par la suite, au moment de débattre des instruments de flexibilité. Sur ce thème, ils seront rejoints par la Norvège et, dans une moindre mesure, la Suisse (de sorte qu'il ne sera plus fait référence au JUSCANZ mais au « JUSSCANNZ »).

A la CdP2, l'administration américaine fit de la possibilité à la fois de générer dans d'autres pays des « crédits » d'émission (en y mettant en œuvre des projets de réduction des émissions) et d'échanger avec d'autres pays des « droits » d'émission, la condition *sine qua non* de l'adoption d'engagements quantifiés. C'est essentiellement le souci de ne pas heurter le processus économique et les intérêts des industries directement et indirectement liées aux combustibles fossiles (souci fortement relayé par d'importants membres du Congrès) qui fonda cette recommandation des Etats-Unis. En cela, le plaidoyer pour la flexibilité était en grande partie un discours à usage interne [Hourcade, 2001]. Il faut également, sans aucun doute, y voir la promotion d'une autre conception de la réglementation environnementale, sensiblement différente de celle qu'ont eue jusque-là les pays européens. A partir du moment où il avait été décidé de fixer de tels objectifs, il était exclu pour l'administration américaine de chercher à harmoniser une taxe ou d'autres PEM spécifiques ; cela paraissait comme étant incompatible. L'insistance de l'Union européenne

[32] Ne représentant pas un consensus, ce texte n'a pas été « adopté » par la CdP, mais « constaté ».

[33] « *The US recommends that future negotiations focus on an agreement that sets realistic, verifiable and binding medium-term emissions target [...] met through maximum flexibility in the selection of implementation measures, including the use of reliable activities implemented jointly, and trading mechanisms around the world.* »

[34] Alors que se déroulait à Genève la CdP2, le peuple américain s'apprêtait à élire un nouveau président. Il est vraisemblable – tout au moins cela l'explique-t-il partiellement – que le geste de l'administration américaine en place ait eu un rapport avec l'ambition du président Bill Clinton d'être réélu. Effectivement réélu en novembre, il appellera, dans l'un de ses premiers discours d'investiture, la « communauté internationale » à accepter des engagements juridiquement contraignants pour faire face au changement climatique [Leggett, 2000].

à propos d'une liste exhaustive de PEM spécifiques plus ou moins obligatoires souleva par ailleurs l'objection de nombreuses autres Parties [Grubb *et al.*, 1999].

La proposition de permettre une observation « flexible » des engagements qui allaient être pris suscita les réserves et les interrogations des autres Parties, notamment de la plupart des pays européens et des pays du Sud [Oberthür & Ott, 1999]. La suspicion vis-à-vis de cette proposition gagna également, à quelques exceptions près, la majorité des organisations écologistes. Quels étaient ces éléments de flexibilité « fondés sur le marché » (« *market-based solutions* », selon les termes employés par Wirth) et dont les Etats-Unis vantaient ainsi les mérites ? Les Européens qui, comparés aux Américains, étaient bien peu expérimentés en la matière, n'en avaient qu'une très vague idée. Ils y ont d'abord vu une échappatoire, autrement dit le moyen, pour les Etats-Unis, de ne pas prendre part à l'effort collectif de réduction des émissions de gaz à effet de serre[35].

A la suite de la CdP2, le centre des négociations se déplaça des considérations sur les politiques et mesures, vers la définition des objectifs quantifiés : l'*étendue* des engagements à prendre (leur durée et les sources et puits d'émissions couverts), leur *niveau* (et s'ils devaient être ou non différenciés et, si oui, comment) et les *mécanismes internationaux de flexibilité* à y associer [Grubb *et al.*, 1999]. Ce déplacement des débats ranima la question de l'engagement des pays du Sud, en particulier aux Etats-Unis.

En mars 1997 se tint à Bonn la sixième session du GAMB. Depuis la CdP2, aucun des principaux pays industrialisés n'avait encore annoncé d'objectifs [Yamin, 2000]. Les pays européens, les premiers, firent une proposition : réduire les émissions de CO_2, de CH_4 et de N_2O des pays industrialisés de 15 % d'ici 2010 par rapport au niveau de 1990. Les ministres européens l'avaient arrêtée un peu précipitamment, à l'issue de la réunion du Conseil qui s'était tenue le 3 mars, alors que débutait tout juste la nouvelle session du GAMB. La proposition associa à l'objectif global retenu une sorte de flexibilité, consistant en une répartition intra-européenne de l'effort de réduction (« *burden-sharing* ») selon une modalité particulière. En sus de cet objectif quantifié, l'Union européenne continua cependant à défendre une harmonisation de PEM spécifiques, recommandant de surcroît que leur soit donné un caractère juridiquement contraignant[36].

Les Etats-Unis, le Japon et les autres pays du JUSSCANNZ tardèrent à faire leurs contre-propositions. L'annonce de l'Union européenne suscita d'abord surtout leurs critiques, qui révélaient notamment son « hypocrisie ». En effet, d'une part, l'Union recommandait un objectif uniforme pour toutes les Parties, mais se donnait la possibilité de le différencier entre ses Etats membres ; possibilité contre laquelle, jusque-là, elle s'était pourtant opposée. D'autre part, elle proposait un objectif relativement ambitieux, qui intégrait en fait

[35] Une position de négociation que l'Union européenne maintiendra au moins jusqu'en l'an 2000, malgré que plusieurs Etats européens et la Commission montreront un intérêt particulier pour le commerce de droits d'émission à partir de l'année 1998 [Cass, 2005].

[36] *Earth Negotiations Bulletin*, Vol. 12, N° 45 (10 March 1997). Parmi les PEM proposées par l'Union européenne étaient considérés le développement des sources renouvelables d'énergie, l'application de normes d'efficacité énergétique, la labellisation, l'instauration d'instruments économiques (de type taxation) et des mesures concernant l'agriculture, la foresterie, les transports et l'industrie.

des réductions d'émissions ne résultant d'aucune politique visant à parer au changement climatique : celles dues à la réunification de l'Allemagne en 1990 et à l'effondrement consécutif d'une économie fortement dépendante du charbon, et celles provenant de la privatisation du secteur électrique anglais, débutée sous Thatcher en 1990 et qui entraîna la fermeture des centrales à charbon, remplacées par d'autres fonctionnant au gaz naturel.

A Bonn, le gouvernement de Bill Clinton défendit la proposition qu'il avait émise un peu plus tôt, en janvier. Il y énonçait la façon dont les Parties de l'annexe I de la Convention pourraient mettre en œuvre leurs futurs engagements quantifiés, en y faisant valoir ce qu'il entendait précisément par « flexibilité ». Pour l'essentiel, la proposition était axée sur les éléments suivants : étalement d'objectifs quantifiés sur plusieurs périodes (« *multi-year targets* »), transaction de droits d'émission, possibilité de conserver des droits d'une période à l'autre (« *banking* ») et, inversement, pour respecter les objectifs d'une période considérée, d'utiliser des droits de la période suivante (« *borrowing* »), et, enfin, application conjointe, notamment avec des pays du Sud. La proposition contenait également des indications sur la façon de renforcer les engagements de ces derniers. La plupart des pays du JUSSCANNZ, en particulier l'Australie et la Nouvelle-Zélande, soutenaient largement l'approche américaine. Elle finira par convaincre aussi la Russie [Grubb *et al.*, 1999].

Consécutivement au revirement de position de l'administration américaine, les pays du l'OPEP changèrent d'attitude. Trouvant parmi les pays du G77 l'appui escompté – à l'étonnement général –, ils se mirent à revendiquer l'établissement d'un « fonds de compensation » qui permettrait de pallier les conséquences sur leurs économies, des actions – les PEM – que les pays du Nord envisageaient de mettre en œuvre en vue de limiter leurs propres émissions. Les principaux pays industrialisés s'opposèrent à cette idée de façon rédhibitoire ; ils n'y trouvaient aucune justification fondée [*op. cit.*].

Lors de la sixième session du GAMB, le président Estrada avait suggéré de former des « non-groupes » (« *non-groups* »), c'est-à-dire des groupes informels de délégués, au sein desquels les propositions faites seraient discutées (et non « négociées »), le but étant d'accélérer l'élaboration d'un texte de négociation sur lequel appuyer les débats et cristalliser le futur accord. En août, à la septième session du GAMB, quatre de ces non-groupes informels étaient établis : un sur les objectifs et les échéanciers, un deuxième sur les PEM, un autre sur le progrès des engagements pris dans l'article 4.1 de la Convention (notamment concernant les inventaires d'émissions) et enfin un dernier sur les institutions et les mécanismes [Oberthür & Ott, 1999]. Cependant, en l'absence de nouvelles propositions d'objectifs quantifiés, ces discussions ne donnèrent rien de concluant. Sur la base des éléments existant, Estrada travailla à un texte de négociation qu'il soumettrait à la dernière session, en octobre, tout juste avant la CdP3.

Incité, avec le reste du JUSSCANNZ, à réagir, et, par ailleurs, soucieux d'arriver à un accord à la CdP3 – qui, comme ses dirigeants l'avaient suggéré à l'issue de la CdP2, aurait lieu sur son territoire –, le Japon fit sa proposition d'objectif peu avant la huitième et

dernière session du GAMB. Compromis interne entre ce que désiraient l'agence de l'environnement (7 %), le ministère des affaires étrangères (6,5 %) et le MITI (stabilisation), le pays retint l'objectif général, mais différentiable, d'une réduction des émissions d'un « panier » englobant le CO_2, le CH_4 et le N_2O de 5 % d'ici 2010 [Oberthür & Ott, 1999 ; Leggett, 2000]. Insuffisante pour les uns (Union européenne), trop ambitieuse pour d'autres (Australie), la proposition japonaise, incluant ainsi la possibilité d'une différenciation entre les Parties, constitua néanmoins une contribution importante au processus diplomatique.

Les Etats-Unis avancèrent finalement leur propre chiffre en octobre, lors de la huitième session du GAMB. Entre-temps, cependant, avait été votée à l'unanimité par le Sénat, la résolution présentée par les sénateurs Robert Byrd (démocrate) et Chuck Hagel (républicain). Traduisant un rejet du mandat de Berlin, celle-ci stipulait explicitement que les Etats-Unis ne devraient signer aucun accord comprenant des obligations de réduction ou de limitation des émissions de gaz à effet de serre qui, d'une part, n'engage de façon réciproque les pays du Sud et, d'autre part, puisse porter atteinte à l'économie américaine. La première exigence cherchait sa justification dans le fait qu'un traité excluant les pays qui, comme la Chine, l'Inde ou le Brésil, allaient très probablement devenir dans les décennies à venir les principaux émetteurs, n'aurait pas d'efficacité écologique. La seconde trouvait vraisemblablement ses fondements dans plusieurs études des impacts économiques, parues aux Etats-Unis, mais également en Australie, visant à démontrer qu'une action préventive du type de celle qu'envisageaient l'Union européenne ou les pays de l'APEI, aurait des conséquences négatives importantes en termes de croissance économique, d'emplois et de compétitivité des entreprises, et que, de ce fait, mieux valait procéder autrement ou attendre avant d'envisager une quelconque action[37].

Sollicitée par les gouvernements européens et les organisations écologistes pour émettre sa proposition, mais contrainte de tenir compte de la Résolution Byrd-Hagel, l'administration Clinton soumit au GAMB l'objectif – relativement ambitieux, si l'on tient compte des perspectives de croissance économique et des réalités économiques du pays – de ramener les émissions de quatre gaz (CO_2, CH_4, N_2O, SF_6) et de deux groupes de gaz de la famille des halocarbures (HFC et PFC) aux niveaux de 1990, d'ici la « période budgétaire » 2008-2012, et de chercher à les réduire par rapport à ces niveaux après cette période [Oberthür & Ott, 1999]. Contrairement à l'Union européenne et au Japon, les Etats-Unis omettaient ainsi la possibilité d'une différenciation de l'objectif. Leurs partenaires du JUSSCANNZ attendront la conférence de Kyoto pour avancer leurs propositions.

Mises à part des avancées notables sur le plan institutionnel (concernant par exemple le secrétariat et les organes subsidiaires de la CdP) et sur des points relatifs aux méthodologies d'inventaires des émissions ou aux communications nationales, aucun accord sur les questions plus substantielles ne fut cependant trouvé lors de la huitième session du GAMB. Ces questions – définition de la place des PEM, définition et attribution des engagements

[37] Nous revenons sur cela dans le chapitre 4.

quantifiés, adoption et place des puits de carbone, adoption et place des mécanismes de flexibilité, participation des pays du Sud – furent reportées à la CdP3, qui se tint en décembre. En lien étroit avec le secrétariat de la Convention Climat, le président du GAMB, Raúl Estrada-Oyuela, déterminé à parvenir à une solution de compromis à Kyoto, continua, durant l'intérim précédent la session, de travailler à l'ébauche du texte d'un protocole ou autre instrument juridique.

Section II. Le processus politique de Kyoto (1997) à Marrakech (2001) : les « mécanismes de flexibilité » au cœur des débats

II.1. Le Protocole de Kyoto

Compte tenu de la dimension globale du problème considéré, des incertitudes qui le caractérisent, des multiples intérêts qu'il mêle et des enjeux considérables qu'il soulève, notamment des enjeux économiques, la négociation interétatique sur le changement climatique est un processus politique complexe en soi. Prendre la décision de négocier des engagements quantifiés de réduction et de limitation des émissions, qui plus est en cherchant à leur donner un caractère juridiquement contraignant, a significativement contribué à la complexifier. En effet, il s'agissait pour les Etats de parvenir à un « compromis » sur la façon de définir de tels engagements, de les répartir, de les mettre en œuvre, de les surveiller, de les mesurer, de les vérifier et de sanctionner leur non-respect.

L'obtention d'un tel « compromis » à la troisième session de la Conférence des Parties, à Kyoto, en décembre 1997, dut beaucoup à la détermination de l'ambassadeur argentin Estrada qui, à la place du ministre japonais Ohki, présida dans les faits la session [Oberthür & Ott, 1999]. Par ailleurs, les Etats ne seraient probablement jamais parvenus à un accord s'ils n'avaient pu discuter entre eux en dehors des groupes formels de négociation instaurés par la CdP. Ce sont vraisemblablement ces discussions informelles qui ont permis la formulation et la précision des points centraux du traité ; notamment les discussions multipliées entre les délégués des trois principaux pôles de l'économie politique internationale. En effet, les tractations trilatérales entre l'Union européenne (qui désormais négociait en tant que Partie à part entière), les Etats-Unis et le Japon ont en grande partie déterminé l'issue de la conférence et la forme que l'accord a finalement prise [*op. cit.*].

II.1.1. Les engagements quantifiés

Le traité sur lequel les Etats sont finalement parvenus à s'entendre à Kyoto est un protocole à la Convention Climat. Il établit un objectif chiffré global, différencié selon les Parties, et juridiquement contraignant. Il s'agit pour les Etats figurant dans l'annexe B du Protocole[38] de « *réduire le total de leurs émissions de* [CO_2, CH_4, N_2O, HFC, PFC et SF_6] *d'au moins 5 % par rapport au niveau de 1990 au cours de la période d'engagement allant de 2008 à 2012* » (article 3.1 du Protocole). Cet engagement – l'objectif chiffré, les gaz retenus, les dates de référence dans le passé et dans le futur – est le résultat de marchandages entre

[38] L'annexe B du Protocole de Kyoto correspond à l'annexe I de la Convention, complétée par la Croatie, le Liechtenstein, Monaco, la République Tchèque, la Slovaquie et la Slovénie, et diminuée de la Turquie et de la Biélorussie qui, à ce moment-là, n'avaient pas ratifié la Convention.

Etats, et principalement des tractations entre l'Union européenne, les Etats-Unis et le Japon. Il n'a qu'un rapport très lointain avec les informations scientifiques présentées par le GIEC[39].

Le chiffre de 5 % correspond à un compromis entre ce que les Parties les plus influentes estimaient pouvoir faire, en fonction des « infrastructures » existantes, des perspectives de croissances économique et démographique, ainsi que des mécanismes de flexibilité qu'il serait permis d'utiliser et des modalités de leur utilisation. Le choix de la période d'engagement 2008-2012 correspond au souhait initial des Etats-Unis, sur lequel l'Union européenne ne voulait pas s'aligner, mais que le Japon soutint fortement. Malgré les grandes difficultés techniques qui lui sont associées (unité de comparaison des effets des gaz, degré de précision dans la mesure des émissions, difficultés liées à la surveillance et à la reddition de ces émissions), le choix d'un panier de six gaz à effet de serre (*cf.* tableau 2) correspond aussi, à l'origine, à une exigence de l'administration américaine, qui trouva ici le soutien du Canada ; elle découle de la recherche du maximum de flexibilité possible. Quant à l'adoption de l'année 1990, cette date avait déjà été retenue dans la Convention et elle symbolisait le début de la problématisation du changement climatique. Nous pouvons cependant noter, avec Boehmer-Christiansen & Kellow [2002], que le choix de 1990 donnait *a priori* un avantage comparatif à l'Allemagne et à la Grande-Bretagne par rapport aux pays dont les émissions avaient continué d'augmenter depuis cette date. Par contre, le Japon et la France, où des mesures prises pour améliorer les rendements énergétiques et développer l'électro-nucléaire avaient permis de réduire sensiblement les émissions de CO_2 depuis les années quatre-vingt, auraient préféré que soit choisie l'année 1995 – une date qui avantageait également les Etats-Unis, dont les émissions nationales s'étaient accrues depuis 1990. Mais l'Union européenne parvint là à imposer sa préférence pour 1990 (bien que soit inscrite dans le traité, suivant une requête du Japon, la possibilité de choisir 1995 pour les émissions de HFC, de PFC et SF_6).

[39] Rappelons que, dans son premier rapport d'évaluation, le GIEC préconisait un objectif de réduction de 60 % par rapport à ce qui était émis en 1990.

Tableau 2.– Les gaz à effet de serre du Protocole de Kyoto

Gaz	Principales sources anthropiques	Durée de vie (années)	Pouvoir de réchauffement global relatif à 100 ans	Part des émissions de 1990 (annexe I) dans le réchauffement
Dioxyde de carbone (CO_2)	Consommation d'énergie (à plus de 90 %), déboisement et modification de l'utilisation des sols, production de ciment.	Variable	1	81,2 %
Méthane (CH_4)	Production et consommation d'énergie, fermentation entérique, rizières, déchets, décharges, combustion de biomasse, eaux usées domestiques.	8,4/12	23	13,7 %
Protoxyde d'azote (N_2O)	Utilisation de combustibles fossiles, apports d'engrais, défrichement des terres, production d'acides, combustion de biomasse.	120/114	296	4,0 %
Hydrofluorocarbures (HFC)	Activités industrielles, réfrigérants.	0,3 à 260	5 700 à 11 900	0,56 %
Perfluorocarbures (PFC)	Activités industrielles, production d'aluminium, industries électronique et électrique, solvants.	2 600 à 50 000	12 à 12 000	0,29 %
Hexafluorure de soufre (SF_6)	Industries électronique et électrique, isolation.	3 200	22 200	0,30 %

Sources : réalisé à partir du troisième rapport du GIEC (*Climate Change 2001 : The Scientific Basis*, http://www.grida.no/climate/ipcc_tar/wg1/130.htm) et de Grubb *et al.* [1999, p. 73].

Bien que, avant le début de la CdP3, les Etats-Unis étaient opposés à la perspective de différencier selon les pays l'objectif quantifié, force est de constater qu'ils finirent par s'y résoudre [Oberthür & Ott, 1999]. Ils acceptèrent un objectif de réduction de leurs émissions de 7 %. La plupart des autres pays de l'annexe B concédèrent également à réduire leurs émissions : de 8 % pour l'ensemble des pays de l'Union européenne, de 6 % pour le Japon et pour le Canada, de 5 % pour la Croatie. Pour leur part, la Nouvelle-Zélande et la Russie n'ont que l'obligation de les stabiliser. Seules la Norvège, l'Australie et l'Islande obtinrent le droit de les augmenter, respectivement de 1 %, 8 % et 10 % (voir le tableau 3 ci-après).

Tableau 3.– Les engagements quantifiés des pays de l'annexe B

Objectif (en pourcentage des émissions de l'année ou de la période de référence)	**Partie**
– 8 %	Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie*, Communauté européenne, Danemark, Espagne, Estonie*, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Lettonie*, Lichtenstein, Lituanie*, Luxembourg, Monaco, Pays-Bas, Portugal, République Tchèque*, Roumanie*, Royaume Uni, Slovaquie*, Slovénie*, Suède et Suisse
– 7 %	Etats-Unis d'Amérique
– 6 %	Canada, Hongrie*, Japon, Pologne*
– 5 %	Croatie*
stabilisation	Fédération de Russie*, Nouvelle-Zélande, Ukraine*
+ 1 %	Norvège
+ 8 %	Australie
+ 10 %	Islande

* Pays de l'ex-URSS et d'Europe centrale et orientale.

Source : Annexe B du Protocole de Kyoto à la Convention sur les changements climatiques. Le choix de ce format de présentation est inspiré de Oberthür & Ott [1999, p. 129].

Dans ses articles 3.1 et 4, le Protocole de Kyoto ouvre aux Parties la possibilité de respecter leurs engagements de façon conjointe. Le total des émissions des Parties qui décident de procéder ainsi, c'est-à-dire en créant une « bulle » internationale, ne doit cependant pas dépasser les quotas qui ont été alloués à la base. Cette possibilité avait été défendue par l'Union européenne, dans la proposition qu'elle avait émise quelques mois avant la CdP3 (le « *burden-sharing* »). Ce souhait de pouvoir aménager entre Etats membres la répartition de la charge de réduction des émissions résultait avant tout de la spécificité de l'Union européenne, en tant qu'entité économique, juridique et politique régionale en construction et impliquant une interdépendance de plus en plus prononcée entre le national et le communautaire. Etant données les disparités de situation entre les Etats membres, la construction européenne « exigeait » de pouvoir créer une bulle ; cela participait du processus d'intégration. Toutefois, cette exigence, l'Union européenne ne la clarifia pas ainsi avant Kyoto [Oberthür & Ott, 1999] ; ce qui contribua certainement pour partie à générer les critiques que son annonce souleva. Dans sa proposition, elle n'expliqua pas non plus la façon dont elle entendait assurer la responsabilité de chaque Etat membre, ni ne précisa ce qu'il adviendrait de la bulle avec l'arrivée de nouveaux Etats membres. Ce second point est précisé dans l'article 4.4 du Protocole, où il est stipulé que tout changement dans la composition de l'organisation régionale d'intégration économique qui surviendrait après l'adoption du traité n'aurait pas d'incidence sur les engagements pris.

Dans ladite proposition, l'Union européenne avait défini une différenciation interne particulière de l'engagement communautaire qu'elle suggérait alors. En avril 1998, au moment où elle signa le Protocole, elle en proposa une nouvelle, à partir de l'objectif adopté l'année précédente à Kyoto (*cf.* tableau 4 ci-dessous). La France, vraisemblablement à cause de ses faibles marges de manœuvre dans le secteur énergétique, et la Finlande obtinrent ainsi la possibilité de troquer l'objectif d'une réduction de 8 % pour celui d'une

stabilisation. Avec le Danemark, l'Allemagne se retrouve avec l'objectif le plus fort (– 21 %), qui cependant tient compte des réductions « gratuites » de la réunification. Traduction du souci européen d'une convergence économique entre les pays membres, seuls – à l'exception de la Suède – les pays de l'UE qui alors avaient le plus faible PIB, pays dits « de la cohésion » (Espagne, Grèce, Irlande et Portugal), gagnèrent la possibilité d'accroître leurs émissions.

Tableau 4.– Le partage de la charge au sein de la « bulle européenne »

Etat membre	Objectif interne
Allemagne	– 21,0 %
Autriche	– 13,0 %
Belgique	– 7,5 %
Danemark	– 21,0 %
Espagne	+ 15,0 %
Finlande	0,0 %
France	0,0 %
Grèce	+ 25,0 %
Irlande	+ 13,0 %
Italie	– 6,5 %
Luxembourg	– 28,0 %
Pays-Bas	– 6,0 %
Portugal	+ 27,0 %
Royaume Uni	– 12,5 %
Suède	+ 4,0 %
Total UE	– 8 %

Source : d'après Oberthür & Ott [1999, p. 148].

II.1.2. Les politiques et mesures

Le respect des engagements chiffrés pris par les différents pays repose pour partie sur la mise en œuvre au niveau national d'un certain nombre de politiques et de mesures. Ces PEM étaient placées au centre des débats, avant que les Etats-Unis acceptent de négocier des objectifs quantifiés juridiquement contraignants, lors de la CdP2. L'UE insistait alors pour qu'un choix de PEM spécifiques, à harmoniser au niveau international, soit imposé. Nous l'avons vu, sur ce point, une large fraction des autres Parties à la Convention, dont les membres du JUSSCANNZ, étaient en net désaccord avec l'Union. Le Protocole de Kyoto leur donnera raison. En effet, le texte de compromis ne fait qu'énoncer des suggestions d'actions à entreprendre dans certains domaines, même si leur mention dans le traité leur confère un caractère prioritaire.

L'article 2.1(a) du Protocole convie les Parties de l'annexe I à appliquer et/ou à élaborer plus avant « par exemple » – et non « en particulier » comme le préconisait l'UE – les PEM nationales suivantes : amélioration de l'efficacité énergétique dans les secteurs pertinents de l'économie, protection et renforcement des puits et des réservoirs des gaz à effet de serre et

promotion de méthodes durables de gestion forestière, de boisement et de reboisement, promotion de formes durables d'agriculture, développement de sources nouvelles et renouvelables d'énergie et de techniques de piégeage du CO_2, réduction ou suppression des « imperfections du marché », gestion des déchets et mesures dans le secteur des transports[40]. L'article 2.1(b) appelle en sus chacune des Parties visées à coopérer avec les autres Parties « *pour renforcer l'efficacité individuelle et globale* » de ces PEM, et, plus exactement, à « *partager le fruit de leur expérience* » et à « *échanger des informations* ». De fait, l'idée chère à l'UE de coordonner les PEM au niveau international n'est pas totalement exclue du traité et, selon l'article 2.4, cela restait envisageable par la suite. Ce dernier mentionne cependant que seule la Conférence des Parties est apte à en juger l'utilité et à en définir les modalités.

Concernant les PEM, figure également l'article 2.3, qui constitue un entremêlement des préoccupations de diverses Parties, en particulier celles des membres du G77. Il recommande en effet que les PEM soient appliquées « *de manière à réduire au minimum les effets négatifs, notamment les effets néfastes des changements climatiques, les répercussions sur le commerce international et les conséquences sociales, environnementales et économiques pour les autres Parties, surtout les pays en développement* ».

II.1.3. Les « puits de carbone »

La question des « puits de carbone » constitue probablement l'une des plus complexes et des plus controversées ayant animé les confrontations entre les Etats depuis Kyoto. Elle fut inscrite dans l'agenda de négociation tout juste avant la CdP3, lors de la huitième session du GAMB [Oberthür & Ott, 1999]. Les Parties favorables à l'inclusion des puits dans le Protocole défendaient l'idée selon laquelle, du point de vue du « résultat atmosphérique », il était équivalent que les émissions de CO_2 soient abaissées volontairement (par exemple, par des mesures affectant le système énergétique) ou qu'elles soient naturellement absorbées par les forêts [Grubb *et al.*, 1999]. Ayant à leur disposition d'importantes surfaces forestières qu'ils souhaitaient alors pouvoir prendre en compte et, de fait, étendre pour respecter leurs engagements, la Nouvelle-Zélande, l'Australie, le Canada, les Etats-Unis et le Japon furent parmi les principaux pays à défendre initialement cette idée [*op. cit.*, Oberthür & Ott, 1999]. *A contrario*, sceptiques – à raison – concernant la possibilité de délimiter, de mesurer et de contrôler correctement les puits (qu'ils soient ou non anthropiques), et craignant que leur prise en compte affaiblisse l'obligation d'une limitation concrète des émissions, notamment dans les secteurs de l'énergie et des transports, la plupart des pays de l'Union européenne et du G77 s'opposaient à leur inclusion dans le

[40] Les transports aériens et maritimes furent considérés à part, dans l'article 2.2, qui invite timidement les Parties à chercher à limiter ou réduire les émissions provenant des combustibles de soute utilisés – signalons que ces émissions représentaient tout de même, en 1990, à peu près 3 % des émissions de CO_2 des Parties de l'annexe I [Oberthür & Ott, 1999].

Protocole. Sous la pression de la France et de la Finlande, mais également pour une raison tactique, l'UE finira cependant par céder aux requêtes du JUSSCANNZ et par accepter une prise en compte partielle.

Ainsi, dans le paragraphe 3 de son article 3, le Protocole de Kyoto stipule que les Etats peuvent exécuter leurs engagements en comptabilisant les puits « *résultant d'activités humaines directement liées au changement d'affectation des terres et à la foresterie et limitées au boisement, au reboisement et au déboisement depuis 1990* ». Il est ajouté, dans le paragraphe 4 du même article, que d'autres activités pourront être considérées à partir de la deuxième période d'engagement, selon des modalités, des règles et des lignes directrices qui devront être définies par la CdP.

II.1.4. Les « mécanismes de flexibilité »

En janvier 1997, soit quelques mois avant la sixième session du GAMB, les Etats-Unis avaient présenté, dans leur proposition de protocole, une approche « flexible » d'une réglementation internationale des émissions. Rappelons-en le contenu : étalement d'objectifs quantifiés sur plusieurs périodes (« *multi-year targets* ») ; transaction entre pays de droits (ou permis) d'émission ; possibilité de conserver des droits d'une période à l'autre (« *banking* ») et, inversement, pour respecter les objectifs d'une période considérée, d'utiliser des droits de la période suivante (« *borrowing* ») ; et application conjointe (« *joint implementation* »), notamment avec des pays du Sud. A la lecture du Protocole de Kyoto, l'influence que les Etats-Unis ont eue sur le processus politique paraît indubitable : hormis la possibilité de « *borrowing* », tous les éléments de la proposition américaine figurent dans le traité.

L'adjonction de « mécanismes de flexibilité » était la condition *sine qua non* pour que les Etats-Unis (et leurs alliés du JUSSCANNZ) acceptent un objectif quantifié de réduction des émissions. En tout, cinq éléments de flexibilité ont été adoptés (*cf.* encadré 2 ci-après). Nous avons déjà fait référence à la possibilité de créer une bulle internationale de re-répartition de la charge de réduction, à laquelle seule l'Union européenne a fait appel. Voyons plus en détail les trois autres principaux mécanismes que sont le commerce international de droits d'émissions (CIDE), l'application conjointe de projets de réduction des émissions (AC) et une variante de l'AC dénommée le « mécanisme pour un développement propre » (MDP). D'après leurs promoteurs, ces trois mécanismes sont censés favoriser une diminution du coût pour les pays du Nord du respect des engagements quantifiés qu'ils ont pris. C'est la raison principale de leur présence dans le Protocole de Kyoto.

Encadré 2.– Les « mécanismes de flexibilité » du Protocole de Kyoto

Commerce international de droits d'émission entre pays de l'annexe B

L'article 17 du Protocole stipule que « *les Parties visées à l'annexe B peuvent participer à des échanges de droits d'émission aux fins de remplir leurs engagements* ». Dans ce même article, il est ajouté que ces échanges doivent venir en complément de mesures nationales de réduction des émissions. Selon l'article 3.10, tout droit d'émission (en tant que fraction du quota alloué) acquis *via* ce système d'échange sera ajouté au quota alloué (et inversement, selon l'article 3.11, tout droit d'émission cédé sera soustrait du quota alloué).

Transferts d'unités de réduction des émissions découlant de projets réalisés dans les pays de l'annexe I

L'article 6 note que toute Partie visée à l'annexe I de la Convention Climat pourra « *céder à toute autre Partie ayant le même statut, ou acquérir auprès d'elle, des unités de réduction des émissions découlant de projets visant à réduire les émissions* ». Ces projets doivent permettre « *une réduction des émissions par les sources, ou un renforcement des absorptions par les puits, s'ajoutant à ceux qui pourraient être obtenus autrement* ». L'acquisition d'unités de réduction des émissions (URE) doit alors venir « *en complément des mesures prises au niveau national* ». Selon l'article 3.10 du Protocole, toute URE ainsi acquise sera ajoutée au quota alloué (et inversement, selon l'article 3.11, toute URE cédée sera soustraite du quota alloué). En outre, « *une Partie visée à l'annexe I peut autoriser des personnes morales* » – autrement dit des entreprises – à participer à la mise en œuvre de projets. L'application conjointe vise d'abord les pays d'Europe centrale et orientale et de l'ex-URSS figurant dans l'annexe I.

Mécanisme pour un développement « propre »

L'article 12 définit le *mécanisme pour un développement « propre »* (MDP), auquel sont attribués deux objectifs : (1) aider les Parties qui ne figurent pas dans l'annexe I (*i.e.* les pays du Sud) « *à parvenir à un développement durable ainsi qu'à contribuer à l'objectif ultime de la Convention* », et (2) « *aider les Parties visées à l'annexe I à remplir leurs engagements chiffrés* ». Pour ce faire, il requiert ainsi de la part des pays du Nord qu'ils investissent dans des projets de réduction des émissions dans les pays du Sud. En contrepartie de ces investissements (publics ou privés), ils pourront acquérir des unités de réductions certifiées d'émissions (URCE), qui viendront s'ajouter aux quotas qui leur ont été alloués. Des « *entités opérationnelles désignées par la Conférence des Parties* » sont alors chargées de la certification des réductions d'émissions, sur la base de trois critères (article 12.5) : « *participation volontaire approuvée par chaque Partie concernée* » ; « *avantages réels, mesurables et durables liés à l'atténuation des changements climatiques* » ; et « *réductions d'émissions s'ajoutant à celles qui auraient lieu en l'absence de l'activité certifiée* ». Placé sous l'autorité de la CdP, le MDP est supervisé par un « *conseil exécutif* ». Par ailleurs, « *une part des fonds provenant d'activités certifiées »* servira à *« aider les pays en développement Parties qui sont particulièrement vulnérables aux effets défavorables des changements climatiques à financer le coût de l'adaptation* » (article 12.8).

Réalisation conjointe des objectifs de réduction par regroupement en « bulles » internationales

L'article 3.1 et l'article 4 du Protocole autorisent les Parties à l'annexe B « *à remplir conjointement leurs engagements* » de réduction des émissions pour la période 2008-2012. C'est-à-dire qu'ils peuvent se regrouper pour former une « bulle » au sein de laquelle une nouvelle répartition des quotas d'émissions pourra se faire, le total des quantités d'émissions initialement attribuées à chacun devant être respecté.

A ces quatre mécanismes autorisant une flexibilité dans l'espace, fut associée une solution de flexibilité dans le temps, avec la possibilité de mise en réserve (« *banking* ») des droits d'émission (article 3.13).

a) Le commerce international de droits d'émission (CIDE)

Le fonctionnement d'un tel commerce paraît théoriquement assez simple. Dans le cadre du changement climatique, une limite globale est fixée aux émissions de gaz à effet de serre, puis, sur la base des inventaires d'émissions, un quota d'émission est alloué par l'autorité compétente à chacun des émetteurs concernés. Selon sa capacité à réduire ses émissions, chaque émetteur pourra acheter ou vendre à d'autres une fraction de quota. Ce mode de réglementation donne ainsi le droit à un agent d'émettre les quantités de gaz qu'un autre agent est parvenu à ne plus rejeter [Baron, 2001 ; UNCTAD, 1995a]. Il organise entre les émetteurs un commerce de droits d'émission (certains préfèrent parler de « permis » d'émission), dont le prix dépend des coûts de réduction des émissions, et de l'offre et de la demande de droits.

Instituer un tel type de marché et en garantir le bon fonctionnement et l'efficacité exigent cependant plusieurs pré-réquisits institutionnels et méthodologiques, qui en compliquent sérieusement la mise en œuvre. Ceux-ci concernent notamment : la désignation des gaz à effet de serre pris en compte ; le choix de la limite globale des émissions à fixer ; l'identification et l'isolement des agents pouvant participer au marché (et donc la désignation des responsabilités) ; le mode d'allocation initiale des quotas entre les agents (gratuitement, par vente à prix fixe ou par vente au enchères)[41] ; les règles d'usage et d'échange des quotas ; la mesure, l'enregistrement et la reddition des émissions réalisées et des transactions effectuées[42] ; la vérification des émissions et le contrôle du respect des quotas ; et, enfin, le type et le niveau de sanction dissuasive en cas de non-respect [Baron, 2001 ; Commissariat général du Plan, 1993 ; OCDE, 1993 ; UNCTAD, 1995a]. L'organisation et le fonctionnement d'un marché de droits d'émission requièrent donc nécessairement un fort encadrement administratif, c'est-à-dire l'intervention de l'Etat.

Lorsque les Etats-Unis proposèrent d'opter pour ce type de commerce comme mode de réglementation des émissions de gaz à effet de serre, ils suscitèrent, d'une part, la suspicion chez la plupart des membres de l'Union européenne, ainsi que chez les organisations du CAN, d'autre part, l'objection de pays du Sud, dont la Chine et l'Inde [Oberthür & Ott,

[41] Allocation qui correspond à une attribution de droits de propriété (temporaires) car, sur un marché, on ne peut vendre ce qui ne nous appartient pas.

[42] La « marchandise » commercée étant constituée de ces émissions, leur comptabilisation précise est fondamentale pour que le marché puisse fonctionner. En effet, pour qu'il puisse y avoir transaction, il faut que la chose que les agents cherchent à vendre/acheter forme une réalité matérielle calculable et que le calcul soit fini, sans quoi aucun accord ne peut être trouvé entre les participants au commerce ; toute organisation de marché nécessite alors une métrologie particulière [Callon, 1998 ; Callon & Latour, 1997]. Mesurer les émissions de CO_2 lorsqu'elles sont issues de l'utilisation des combustibles fossiles ne présente vraisemblablement pas de problèmes insurmontables pour les ingénieurs (pour que le marché puisse être organisé, il faut cependant que les participants reconnaissent et utilisent les mêmes instruments et règles de mesure). En revanche, cela se complique sévèrement dès que l'on cherche à comptabiliser des flux de carbone impliquant la biosphère, ce qui est le cas lorsque l'on veut tenir compte des forêts (les « puits de carbone »). *Cf.* les pertinentes et percutantes analyses de Larry Lohmann [2001, 2002, 2005], ainsi que les travaux des chercheurs de l'IIASA [Jonas *et al.*, 1999 ; Obersteiner *et al.*, 2000 ; Obersteiner, Jonas & Nilsson, 2000] sur lesquels Lohmann a pour partie fondé son argumentation.

1999]. De la suspicion, parce qu'il n'apparaissait pas très clairement, dans la proposition américaine, comment un tel système, avec tous ses pré-réquisits, pouvait être organisé au niveau international. De la suspicion également et surtout, parce que les Etats-Unis pouvaient, en acquérant la fraction de quota d'émissions que la Russie et l'Ukraine avaient potentiellement à céder[43], ne pas avoir à agir sur leurs propres émissions. Cette possibilité d'échapper à la nécessité de prendre des mesures nationales rendit suspect, aux yeux des délégués de l'UE et des pays du Sud, le commerce de droits d'émission. Pour cette raison – mais aussi parce qu'à Kyoto ils étaient insuffisamment préparés pour discuter de la forme à donner à ce mode d'action [Hourcade, 2002b] –, les délégués de l'UE recommanderont, avec un relatif succès, que ce type d'échange vienne en complément des PEM nationales (ce qui sera qualifié par la suite d'exigence de « supplémentarité »).

L'objection de pays du Sud à l'adoption du mécanisme reposait essentiellement sur ce risque d'échappatoire. Certains, notamment l'Inde, remettaient cependant également en question la définition qui avait été retenue des droits d'émission[44]. En effet, du point de vue de l'administration américaine, ces droits devaient être définis en prenant comme référence les émissions passées. Dénonçant l'iniquité de ce choix – il récompense celui qui a le plus émis –, les délégués de l'Inde (soutenus par ceux de la Chine) lui opposaient celui d'une répartition des quotas au prorata de la population, favorisant les pays les plus fortement peuplés[45].

Procédant de la même manière pour de multiples autres aspects du Protocole de Kyoto – semble-t-il selon une habitude prise dans le cadre des négociations commerciales multilatérales sur le GATT [Bertrand & Kalafatides, 2002] –, les pays de la Triade cherchèrent d'abord à s'entendre entre eux sur les contours à donner au mode de réglementation considéré. Au cours de la conférence, leurs experts travaillèrent ensemble, de façon informelle, à l'élaboration d'un texte de compromis, qu'ils présentèrent ensuite au président effectif de la session, Raúl Estrada-Oyuela. Cependant, quand les délégués des pays du Sud en prirent connaissance et réalisèrent qu'ils avaient été totalement négligés dans la discussion, ils réagirent par un mouvement général de désapprobation [Grubb *et al.*, 1999]. Pour certains, comme la Chine et l'Inde, il était hors de question d'introduire dans le

[43] Rappelons qu'entre 1990 et 1997, les émissions de la Russie ont chuté de plus de 30 %. D'ici la période 2008-2012, il semble peu vraisemblable que le pays retrouve le niveau d'émissions de 1990. Ne résultant d'aucune politique en lien avec la prévention du péril climatique, ces réductions d'émissions, potentiellement commercialisables sur le « marché international » de droits d'émissions, ont été qualifiées d'« air chaud » (« *hot air* »).

[44] *Earth Negotiations Bulletin*, Vol. 12, N° 76 (13 December 1997), p. 11.

[45] Car, dans cette perspective, les habitants qui émettraient au-delà d'un certain quota d'émissions par habitant (à fixer) seraient amenés à payer des droits d'émission aux habitants qui émettraient moins que ce quota. Un Américain « moyen » rejette environ 20 tonnes de CO_2 par an, soit vingt fois plus qu'un Indien « moyen » [IEA, 2002b]. Si le quota à respecter pour enrailler la dérive anthropogénique de l'effet de serre était fixé à 1,5 tonnes, établir un marché de droits d'émission *per capita* préfigurerait d'importants transferts financiers des pays où le volume d'émissions par habitant est élevé (*grosso modo*, les pays du Nord et ceux du Golfe persique), vers les pays où ce volume est très faible (la majorité des pays d'Afrique et d'Asie, beaucoup de pays d'Amérique latine, certains pays de l'ex-URSS).

Protocole un article établissant un commerce de droits d'émission tel que l'entendaient les pays du Nord[46] [Oberthür & Ott, 1999].

Jamais cependant les pays du JUSSCANNZ n'accepteraient d'adopter des objectifs quantifiés juridiquement contraignants sans cet élément de flexibilité. Le Royaume-Uni suggéra alors un amendement tenant compte des préoccupations des pays du Sud, stipulant que le commerce de droits d'émission ne serait pas permis avant que les règles l'encadrant n'aient été arrêtées par la Conférence des Parties. Approuvant la suggestion britannique, les Etats-Unis, soutenus par le Canada, la Nouvelle-Zélande et l'Argentine, proposèrent que la CdP4 se charge de les définir[47]. Au terme de divers marchandages, Estrada proposa comme compromis l'article 17. Selon ce court article, seuls les pays ayant pris un engagement, *i.e.* ceux figurant dans l'annexe B du Protocole, sont susceptibles de pouvoir participer au commerce international de droits d'émission. Comme convenu, l'article ne définit pas plus amplement les principes, les modalités, les règles et les lignes directrices à appliquer, qui sont ainsi laissées en suspens ; il stipule simplement que la CdP a la charge de cette définition ultérieure. Il ne précise pas non plus si d'autres entités que les Etats, telles que les entreprises, pourront y participer. Les articles 3.10 et 3.11 du Protocole concernent également le mécanisme. Ils traitent des principes généraux de son application (*cf.* encadré 2 ci-avant).

b) L'application conjointe (AC)

L'application conjointe (AC), comme le mécanisme pour un développement propre (MDP), crée la possibilité de générer des droits d'émission (un genre de droits d'émission) en investissant dans des projets d'abaissement des émissions là où les réductions sont considérées comme étant les moins coûteuses à effectuer, généralement hors des pays triadiques. Nous l'avons vu dans notre sous-section I.3, l'idée d'application conjointe fit sa première apparition dans les débats précédant la conférence de Rio de Janeiro. La Norvège insista fortement pour que ce mécanisme soit inclus dans la Convention [Andresen & Butenschøn, 2001]. Aux côtés des Etats-Unis et des Pays-Bas, ce pays sera l'un des premiers à mettre en œuvre des projets-pilotes relatifs à l'AC, avant même que la CdP n'instaure la phase-pilote, à Berlin, en 1995 [Grubb *et al.*, 1999]. En ce qui concerne les projets initiés dans le cadre de cette phase (1995-2000), ils devaient respecter quatre principaux critères : être compatibles avec les priorités du pays hôte en termes d'environnement et de développement ; bénéficier de l'accord préalable des gouvernements participants ; mobiliser des fonds additionnels par rapport à l'aide publique au

[46] Leur position trouva le soutien de l'Arabie Saoudite, des Emirats Arabes Unis, de l'Iran et du Nigeria, tous des pays de l'OPEP. *Cf. Earth Negotiations Bulletin*, Vol. 12, N° 76 (13 December 1997), p. 11. Ce soutien de l'OPEP fut vraisemblablement motivé par la perspective de mettre en échec le processus diplomatique visant à prévenir un péril climatique. En effet, nous pouvons penser qu'il n'y aurait pas eu de traité adopté s'il n'y avait pas eu d'article incluant le commerce international de droits d'émission, étant donné l'intérêt que les Etats-Unis y accordaient.

[47] *Earth Negotiations Bulletin*, Vol. 12, N° 76 (13 December 1997), p. 12.

développement (« additionnalité financière ») ; et générer des bénéfices de long terme, réels et mesurables du point de vue du climat global, qui n'auraient pu être observés sans la réalisation du projet (« additionnalité environnementale ») [Oberthür & Ott, 1999, pp. 152-153]. Durant cette phase-pilote, outre les gouvernements et certaines entreprises des pays susnommés, le FEM et la Banque mondiale participèrent également au financement de quelques projets [Grubb *et al.*, 1999]. Comme le commerce international de droit d'émission, l'AC se retrouva sur l'agenda de négociation à Kyoto parce que les Etats-Unis et la plupart des membres du JUSSCANNZ l'exigèrent en contrepartie de l'adoption d'engagements chiffrés. La proposition de MDP, en tant que variante de l'AC, est, quant à elle, née à Kyoto, lors de la session. Nous verrons comment ci-dessous.

Dès son introduction dans la discussion au début des années quatre-vingt-dix, l'AC souleva de nombreuses réserves et critiques. Plusieurs aspects doivent être considérés. Tout d'abord, sur le plan méthodologique, l'AC (comme le MDP) est confrontée à un problème central – nous semble-t-il difficilement surmontable – de définition d'une hypothèse contre-factuelle[48]. En effet, les réductions d'émissions – la « marchandise » à vendre/acheter – résultant d'un projet ne peuvent être évaluées qu'à condition d'avoir pu établir au préalable et de la façon la plus réaliste possible, un scénario de référence (« *baseline scenario* »), c'est-à-dire ce qui se serait passé, en un lieu et au cours d'un laps de temps donné, s'il n'y avait pas eu de projet d'entrepris. Est-on cependant en mesure de savoir réellement ce qui se serait passé en l'absence de projet et, implicitement, d'évaluer les quantités de gaz à effet de serre qui auraient été émises ? Ce qui va se passer, en un lieu donné et pendant un certain laps de temps, est par définition incertain et imprévisible. De fait, il est impossible de définir la bonne hypothèse contre-factuelle – il existe obligatoirement plusieurs scénarios possibles – et donc de garantir l'« additionnalité environnementale » du projet[49]. S'il est impossible d'établir le bon scénario de référence, il n'est pas non plus possible de quantifier correctement les réductions d'émissions favorisées par un projet quelconque et donc il ne peut y avoir de « marchandise » à vendre/acheter – ou alors des marchandises pour le moins douteuses[50].

Par ailleurs, quand bien même un seul scénario de référence puisse être défini correctement, d'autres problèmes plus ou moins insurmontables se posent alors, lors de la mise en œuvre du projet. Notamment, celui de s'assurer que le projet engagé dans un lieu

[48] Pour de plus amples analyses des problèmes épistémologiques et méthodologiques que les deux mécanismes d'application conjointe soulèvent, *cf.*, en particulier, l'ouvrage co-édité par Jackson, Begg & Parkinson [2001].

[49] *Cf.* Lohmann [2001] et Ott & Sachs [2000]. Sur la notion d'additionnalité, outre l'ouvrage pré-cité (note précédente) de Jackson, Begg & Parkinson [2001], *cf.* également, bien que traitant plus spécifiquement du MDP, les articles de Baumert [1999], Haites & Yamin [2000] et Sugiyama & Michaelowa [2001].

[50] En effet, l'indétermination constitue pour l'opérateur une incitation à définir un scénario de référence le plus « conventionnel » possible, *i.e.* dans lequel le volume d'émissions « aurait été » important, afin d'obtenir le plus de « crédits d'émissions » possible. Cependant, un marché reposant sur des marchandises dont la qualité est très incertaine – ici à cause de la non-vérifiabilité des réductions d'émissions – ne risque-t-il pas la désintégration, et ce, quelles que soient les préoccupations des acheteurs [Akerlof, 1970 ; Obersteiner *et al.*, 2000] ?

précis n'entraîne le déplacement (la « fuite »), en dehors de ses « frontières », de l'activité à laquelle il se substitue et donc des émissions que celle-ci entraînait. Plus généralement, le problème se pose de pouvoir mesurer toutes les émissions qu'un projet peut générer bien au-delà de ses frontières. L'AC, comme le MDP, nécessite obligatoirement un système de comptabilité des émissions totalisant, capable de tenir compte des conséquences bio-physiques de changements d'ordre social provoqués par les projets entrepris, ce qui est purement impossible [Lohmann, 2001, 2005]. D'autres problèmes se posent encore, dont celui de savoir qui est responsable, d'une part, des émissions dont il est tenu compte et, d'autre part, des réductions d'émissions qui sont évaluées, et donc qui peut effectivement détenir et céder les crédits d'émissions correspondants [Bastianoni, Pulselli & Tiezzi, 2004 ; Lohmann, 2001].

Outre les réserves sur les aspects épistémologiques et méthodologiques de l'AC (et du MDP), des doutes furent également émis concernant la possibilité effective que ce mécanisme permette d'abaisser le coût du respect des engagements chiffrés. D'une part, garantir autant que faire se peut l'additionnalité environnementale d'un projet revient à élaborer des règles d'application relativement restrictives qui sont sources d'importants « coûts de transaction »[51]. D'autre part, sur le long terme, il n'est pas évident que l'AC soit aussi « coût-efficace » que ses promoteurs l'assurent : le fait, pour un pays (ou un acteur marchand originaire de ce pays), de chercher à réduire les émissions à l'étranger ne constitue pas une incitation à le faire au niveau domestique, ce qui conduit à retarder les actions qui devront nécessairement être engagées à ce niveau et donc les coûts qui y seront associés. De plus, l'exploitation des opportunités les moins coûteuses de réductions des émissions dans les pays qui n'ont pas encore adopté d'objectifs quantifiés, les en prive, de sorte que, pour respecter les engagements chiffrés qu'ils seront tôt ou tard amenés à prendre, il ne leur restera que les actions les plus onéreuses.

Ces deux derniers éléments – l'AC comme une échappatoire pour le pays y faisant appel et l'AC en tant qu'elle contribue à priver le pays-hôte des potentiels de réductions les moins chères dont il pourrait avoir besoin plus tard – fondèrent une partie des critiques des pays du Sud à l'encontre du mécanisme [Grubb *et al.*, 1999 ; Oberthür & Ott, 1999]. Une autre partie des griefs concerna les flux d'investissements générés par le mécanisme d'application conjointe. Au moins deux questions se posaient. D'une part, vers où ces flux seraient-ils dirigés ? La crainte de nombreux gouvernants de pays du Sud, notamment de pays du continent africain, était qu'ils suivent les canaux déjà empruntés par les investissements directs à l'étranger (IDE) des firmes transnationales[52]. D'autre part, et outre

[51] Il s'agit des coûts assumés par l'opérateur d'un projet qui sont liés à sa mise sur pied : coûts liés à l'évaluation, la mise au point et la proposition d'un projet, à la validation de la proposition, et à la surveillance, la quantification et la vérification des réductions des émissions. La présence de tels coûts inhibe plus qu'elle ne favorise les initiatives, d'où les recommandations des opérateurs potentiels, lors des négociations postérieures à la CdP3, pour la définition de règles les plus simples possibles – au dépens, bien évidemment, d'une mesure « la plus correcte possible » des réductions d'émissions.

[52] Une crainte fondée, dans la mesure où un examen effectué en 1997 du nombre de projets engagés au cours de la phase-pilote permettait de se rendre compte de la faible attractivité de l'Afrique : seul un projet avait été

les règles écrites régissant le mécanisme, quelle liberté réelle l'hôte potentiel d'un investissement aurait-il de rejeter la proposition de projet associée ou de décider de son contenu ? Il s'agit là d'une question liée à l'asymétrie de pouvoir existante entre le pays (ou l'entité de ce pays) qui investit, appartenant à l'un des pôles de la Triade, et le pays qui reçoit l'investissement, situé dans une zone périphérique.

Au moment de discuter de l'inclusion des « mécanismes de flexibilité » dans le traité, les aspects problématiques de l'AC que nous venons d'évoquer ne semblent pas avoir beaucoup préoccupé les Etats-Unis et leurs alliés du JUSSCANNZ. A partir de la CdP2, leur principal souci était que les plus importants pays du Sud (Chine, Inde et Brésil) prennent part, dès Kyoto, à l'action collective d'abaissement des émissions, et ils virent ainsi dans l'AC une façon de les faire participer. Les Etats-Unis défendaient alors une approche très libérale du mécanisme, recommandant des règles d'application et de participation peu restrictives [Oberthür & Ott, 1999]. Plus réservés, attentifs notamment aux risques d'échappatoire et de « sur-reddition » des émissions (ainsi qu'à ne pas se mettre à dos les organisations écologistes), la majorité des pays de l'Union européenne était favorable à l'adoption de procédures strictes encadrant la mise en œuvre des projets (concernant notamment la surveillance et la vérification des émissions). Ils proposèrent également d'attendre la fin de la phase-pilote et son évaluation, avant de décider d'étendre l'AC aux pays du Sud [*op. cit.*]. Par ailleurs, ils se montrèrent plutôt réticents à la prise en compte des puits de carbone en tant qu'activité admissible au titre d'un projet d'AC.

La plupart des pays du G77 se dressèrent contre la position américaine et la proposition renouvelée d'un mécanisme de l'application conjointe auquel ils seraient associés. La Chine et l'Inde, opposés à l'idée de commerce international de droits d'émission (telle que la défendaient les Etats-Unis), le furent avec autant de force à celle d'AC, dont ils ne voyaient pas quels bénéfices ils pouvaient en tirer. Notamment en Inde, ce mécanisme continuait d'être lu comme une forme de colonialisme environnemental [Oberthür & Ott, 1999]. De leur côté, et pour les mêmes raisons que pour le CIDE[53], les pays de l'OPEP s'alignèrent par principe sur la Chine et l'Inde.

Signalant une importante division interne sur ce thème, d'autres membres du G77 étaient néanmoins favorables à l'instauration du mécanisme de l'application conjointe ou, en tous cas, ne s'y opposaient pas aussi fortement que l'Inde et la Chine. Les pays d'Amérique latine et, plus particulièrement, le Costa Rica, le considéraient même avec enthousiasme. Dès 1994, le gouvernement du Costa Rica avait mis en place un bureau dédié à l'AC [Grubb *et al.*, 1999]. Plusieurs projets seront engagés dans ce pays au cours de la phase-pilote, pour lesquels, contrairement aux recommandations de la CdP1, le gouvernement souhaitait obtenir le droit de vendre des crédits d'émissions [Oberthür & Ott, 1999]. Le Costa Rica favorisait en outre les projets de puits de carbone, pourtant très controversés. A

entrepris sur le continent, alors que 15 l'avaient été en Amérique latine et 45 dans les PECO [Oberthür & Ott, 1999]. Sur les flux d'IDE, *cf. infra* le chapitre 3.

[53] *Cf. supra* p. 131, n. 46.

l'instar des pays d'Amérique latine, outre-Pacifique, quelques-uns des « nouveaux pays industriels » d'Asie n'étaient pas, eux non plus, contre l'idée d'application conjointe, essentiellement comme moyen potentiel d'attirer des investissements étrangers.

Compte tenu de ces divergences de positions entre les Etats et de l'opposition catégorique d'importants pays du Sud comme la Chine et de l'Inde, le fait que l'AC ait finalement fait l'objet d'un accord – article 6 du Protocole – ne peut entièrement être compris qu'à la lueur des négociations portant sur le MDP.

c) Le mécanisme pour un développement « propre » (MDP)

Le *mécanisme* pour un développement « propre » trouve son origine dans la proposition brésilienne, datant de mai 1997, d'instaurer un *fonds* pour un développement « propre » (« *Clean Development Fund* »). Ce fonds devait être alimenté par les contributions de pays du Nord qui n'auraient pas respecté leurs engagements chiffrés ; il était suggéré qu'elles soient proportionnelles aux quantités de gaz à effet de serre émises au-delà de l'objectif assigné. Les ressources financières ainsi générées devaient être utilisées dans le cadre de projets de limitation des émissions et d'adaptation au changement climatique dans les pays du Sud [Oberthür & Ott, 1999]. Critiquée par certains de ces pays, notamment à propos du critère d'allocation des ressources retenu, qui aurait favorisé les pays émettant le plus, la proposition brésilienne trouva néanmoins une large soutien au sein du G77. Ensemble, entre mai et décembre 1997, les membres du Groupe bataillèrent alors pour que ce Fonds puisse être inclus dans le futur traité.

Cette requête buta bien évidemment sur le refus inconditionnel de la plupart des pays du Nord (en particulier ceux du JUSSCANNZ) d'introduire une pénalité financière pour le non-respect des engagements qu'ils auraient pris. Les Etats-Unis, cependant, intéressés par la perspective que la proposition offrait de faire contribuer les pays du Sud à l'action collective, suggérèrent de conserver son esprit, mais en substituant à l'idée de pénalisation des Etats pour le non-respect des obligations, celle d'« évitement du non-respect des obligations » par des investissements dans des projets de réduction des émissions [Grubb *et al.*, 1999 ; Oberthür & Ott, 1999]. Il ne serait alors plus question d'un « fonds », géré par et pour les pays du Sud, mais d'un « mécanisme », apparenté (mais sans le dire trop fort) à l'application conjointe, canalisant des flux de fonds et de techniques des pays du Nord vers les pays du Sud, et des flux de droits d'émission dans le sens contraire, au bénéfice escompté de l'ensemble des participants. Au terme de tractations bilatérales, menées peu avant que ne commence la CdP3, les Etats-Unis et le Brésil s'entendirent sur les principes généraux d'un « mécanisme pour un développement propre ». Ils trouveront un soutien décisif à leur proposition parmi d'autres pays d'Amérique latine et d'autres membres du G77, dont (et cela est surprenant) les petits Etats insulaires de l'APEI. Un texte de compromis, adopté dans l'urgence, dans les derniers jours de la conférence, formera finalement l'article 12 du Protocole (*cf.* encadré 2 ci-avant).

D'après cet article, l'objectif du MDP est à la fois d'aider les pays du Sud « *à parvenir à un développement durable, ainsi qu'à contribuer à l'objectif ultime de la Convention* », et d'aider les pays du Nord à remplir leurs obligations quantifiées. Les activités mises en œuvre dans le cadre du MDP doivent bénéficier aux pays qui en sont hôtes et se traduire par des réductions d'émissions « *certifiées* » sur la base de trois principaux critères, en fait très similaires à ceux qui avaient été désignés pour les projets mis en œuvre durant la phase-pilote de l'application conjointe : participation volontaire des Parties ; « *avantages réels, mesurables et durables* » vis-à-vis du climat global ; et additionnalité des réductions d'émissions. Par ailleurs, comme dans le cas de l'application conjointe, les entreprises sont explicitement sollicitées pour participer au mécanisme. Enfin, une part des fonds issus des activités certifiées sera dédiée au financement de l'adaptation des pays les plus vulnérables aux effets d'un changement climatique. Aussi le MDP semble-t-il comprendre à la fois les requêtes des représentants des pays du Sud en termes de « développement », celles des représentants des pays du Nord en termes de droits d'émission et celles des représentants de l'APEI et des pays d'Afrique les plus vulnérables en termes d'aide au financement des capacités d'adaptation.

Au début de la troisième session de la CdP, vu qu'ils avaient souscrit aux principes généraux régissant le MDP et donc à l'idée d'un mécanisme basé sur des projets d'investissement, il était contradictoire de la part des pays du Sud les plus réticents de continuer à s'opposer à l'inclusion de l'application conjointe dans le traité, d'autant plus qu'il était désormais spécifié que ce mécanisme-ci concernerait uniquement les pays de l'annexe I [Oberthür & Ott, 1999].

II.1.5. Les pays du Sud

Outre celui sur le MDP, le Protocole de Kyoto comprend également deux articles traitant plus spécifiquement de la participation des pays du Sud à l'action collective d'abaissement des émissions. Il s'agit de l'article 10, sur les formes d'engagements que ces pays (avec l'ensemble des Parties à la Convention) ont à exécuter, et de l'article 11, sur le mécanisme financier dont le fonctionnement continuait d'être assuré par le FEM. Cependant, tous deux n'introduisent pas de grands changements par rapport aux recommandations figurant déjà dans l'article 4 de la CCNUCC. Aucun renforcement des engagements ni aucun nouvel engagement, notamment aucune invitation à adopter volontairement un objectif quantifié de réduction ou de limitation des émissions, ne furent introduits. Il faut vraisemblablement y voir l'une des concessions accordées aux pays du Sud en contrepartie de leur approbation pour l'article sur le commerce international de droits d'émission [Oberthür & Ott, 1999].

II.2. La négociation interétatique après Kyoto : les Accords de Bonn-Marrakech

Une réglementation internationale est le résultat, toujours imprévisible, du jeu de la négociation interétatique. Sans aucun doute, en fonction de leurs pouvoirs relationnels et institutionnels respectifs, certains Etats sont davantage que d'autres en position d'imposer leurs vues. Il semble que ce serait généralement plutôt le cas des Etats de la Triade. Le Protocole de Kyoto, du moins, illustre ce fait. Cependant, que certains Etats soient plus influents que d'autres ne garantit pas qu'ils le soient tout le temps, par rapport à chaque décision. L'Etat fédéral américain, tirant de sa situation institutionnelle un important pouvoir institutionnel, a certes su imprégner la Convention Climat et le Protocole de Kyoto de ses positions [Grubb *et al.*, 1999 ; Paterson, 1996], il s'est néanmoins retrouvé engagé dans un processus dont il ne désirait pas la mise en place, à négocier une réglementation qu'il ne soutenait pas particulièrement – et à laquelle, finalement, l'administration qui succédera en 2001 à celle de Bill Clinton refusera de soumettre le pays.

Adopté en décembre 1997, le Protocole de Kyoto n'entrerait pas en vigueur avant d'avoir été ratifié par au moins 55 Parties à la Convention, « *parmi lesquelles les Parties visées à l'annexe I dont les émissions totales de dioxyde de carbone représentaient en 1990 au moins 55 % du volume total des émissions de dioxyde de carbone de l'ensemble des Parties visées à cette annexe* » (article 25.1). Il ne pouvait entrer en vigueur non plus avant qu'aient été clarifiées et explicitées les modalités de son application et, notamment, les règles devant régir les mécanismes de flexibilité (CIDE, AC et MDP) sur lesquelles le traité demeure assez évasif et largement incomplet. Plusieurs questions d'ordres technique et scientifique restaient en effet en suspens concernant : l'organisation concrète des trois mécanismes, les méthodologies de mesure des réductions d'émissions résultant des projets entrepris dans le cadre de l'AC et du MDP[54], les problèmes liés à la surveillance et à la vérification, les moyens de déterminer les infractions et d'assurer le respect des règles, et, enfin, l'éligibilité des puits de carbone parmi les activités admissibles au titre d'un projet MDP [Oberthür & Ott, 1999]. En outre, d'autres questions, plus « politiques », mais non moins techniques et controversées, seront âprement discutées après la CdP3, notamment celle, relative à l'idée de « supplémentarité », d'une limite quantitative à imposer à l'emploi des mécanismes de flexibilité, qui constitua le mot d'ordre de l'Union européenne au moins jusqu'à la CdP6 en 2000. Occuperont également une large partie des débats laborieux de l'après-Kyoto : les fameux puits de carbone, le « renforcement des capacités » des pays du Sud (« *capacity-building* ») et les transferts de fonds et de techniques vers ces pays, et le « système d'observance » (« *compliance system* »), *i.e.* le dispositif, essentiel, de contrôle et d'incitations au respect des dispositions du Protocole.

[54] Malgré les nœuds gordiens que représentent la définition d'un scénario de référence et le calcul des émissions, les experts et les bureaucrates – bien conscients de ce problème central – persévérèrent à vouloir élaborer des règles pour ces mécanismes.

II.2.1. Le Plan d'action de Buenos Aires

La quatrième session de la Conférence des Parties se tint à Buenos Aires (Argentine) en novembre 1998. A l'origine, l'objectif de cette session aurait dû être de traiter des questions laissées en suspens à Kyoto et, notamment, de poser les bases pour la mise en œuvre des mécanismes de flexibilité [Vrolijk, 2002]. Mais, à la suite de la principale réunion des organes subsidiaires de la CCNUCC (OSCST et OSME), qui s'était tenue, comme chaque année, à Bonn, en juin, ce but sembla hors de portée. Après la CdP3, le processus diplomatique avait quelque peu perdu de son dynamisme et les Parties ne s'entendaient guère sur ce qui devait être résolu en priorité à la CdP4[55]. Finalement, c'est à l'élaboration d'un « programme de travail » sur des éléments essentiels du Protocole que celle-ci fut consacrée [Grubb *et al.*, 1999]. Le principal résultat de la CdP4 fut le « Plan d'action de Buenos Aires »[56].

Ce plan d'action comprit plusieurs décisions, à chaque fois très discutées, dans six domaines spécifiques : le mécanisme financier ; la mise au point et le transfert de techniques ; les « besoins » et préoccupations spécifiques des pays du Sud face aux effets néfastes d'un changement climatique ; les activités mises en œuvre conjointement durant la phase-pilote ; les mécanismes de flexibilité ; et les préparatifs en vue de la première session de la CdP agissant comme réunion des Parties (RdP) au Protocole de Kyoto. Parmi les décisions prises, celles concernant le mécanisme financier et le transfert de techniques constituèrent tout de même des « avancées » significatives par rapport à Kyoto. Le fonctionnement du mécanisme financier fut définitivement confié au Fonds pour l'environnement mondial (FEM) et son champs d'application étendu, notamment au renforcement des capacités d'adaptation des pays du Sud les plus vulnérables ; les pays du Sud obtinrent également que leur soient financées les Secondes communications nationales d'inventaires des émissions. Les dispositions concernant le transfert de techniques furent renforcées et mieux explicitées. Il fut notamment « *instamment* » demandé aux Parties de l'annexe II de la Convention de fournir la liste des techniques et savoir-faire « *écologiquement rationnels* » relevant du secteur public, et aux pays du Sud, de faire connaître leurs besoins par ordre de priorité, en particulier en ce qui concerne les techniques clefs pour faire face au changement climatique.

Au sujet des mécanismes de flexibilité, les désaccords entre Etats bloquaient tout avancement. La CdP se contenta alors de suggérer que soit entrepris un programme de travail qui ferait une large place au MDP, en vue d'adopter des décisions finales à sa sixième session (CdP6), prévue pour l'année 2000. Par ailleurs, elle invita les Parties à soumettre de nouvelles propositions sur les principes, les modalités, les règles et les lignes directrices à appliquer à l'ensemble des mécanismes. Trois autres points furent également renvoyés à la CdP6, faute d'accord et d'information suffisante : la décision concernant la

[55] *Earth Negotiations Bulletin*, Vol. 12, N° 97 (16 November 1998), p. 13.
[56] UN Doc. FCCC/CP/1999/16/Add.1.

deuxième évaluation de l'adéquation des engagements ; les décisions sur les puits de carbone, dans l'attente de l'expertise du GIEC, dont le troisième rapport était attendu pour mai 2000 ; et, plus implicitement, la question des engagements volontaires de réduction ou de limitation des émissions des pays du Sud[57].

En octobre-novembre 1999 eut lieu à Bonn la cinquième session de la CdP (CdP5), dédiée à la poursuite des travaux relatifs au Plan d'action de Buenos Aires. Les discussions n'avaient toutefois évolué que très laborieusement. Un an après la CdP4, seuls quelques éléments avaient pu être davantage clarifiés, comme les lignes directrices devant régir l'élaboration des communications nationales des pays de l'annexe I et celles devant guider l'évaluation technique des inventaires de gaz à effet de serre[58]. Le débat sur les communications nationales refléta les tensions qui perduraient entre le « groupe de l'Ombrelle » (réunissant le JUSSCANNZ, l'Islande, la Russie et l'Ukraine) et l'Union européenne, sur la question de la supplémentarité. Soulevé à Kyoto et fortement débattu à Buenos Aires, ce thème suscitait également des prises de positions de la part des pays d'Afrique et des petits Etats insulaires de l'APEI. Afin de garantir que les mécanismes de flexibilité ne soient pas utilisés, notamment par les Etats-Unis, aux dépens de mesures nationales de réduction des émissions et, par ailleurs, afin de contrecarrer le problème de l'« air chaud » russe et ukrainien, l'UE recommandait désormais l'imposition d'un plafonnement quantitatif des échanges de permis d'émission (un « *concrete ceiling* »). Les Etats-Unis, le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande étaient cependant totalement opposés à cette proposition, estimant que les mécanismes de Kyoto devaient être « ouverts », « fondés sur le marché » et « coût-efficaces ». En outre, ils jugeaient que, quand bien même il serait possible de définir un tel plafonnement, celui-ci serait inapplicable en pratique[59].

Malgré les divergences de positions existantes, entre pays du Nord, entre pays du Sud (notamment à propos de l'AC et du MDP) et entre pays du Nord et du Sud, la session de Bonn aurait néanmoins contribué, selon différents observateurs, à revitaliser la dynamique du processus diplomatique[60]. La Conférence des Parties y annonça que la session suivante aurait lieu à La Haye, aux Pays-Bas, en novembre 2000. Plusieurs réunions (formelles et informelles) et plusieurs séances de travail furent organisées pendant l'intérim sur les

[57] En effet, peu avant la CdP4, l'Argentine avait émis le souhait d'adopter un tel engagement et avait proposé d'inscrire la question sur l'agenda de la session. La majorité des membres du G77 refusait cependant d'en entendre parler et la prise de position argentine ne fit qu'isoler le pays au sein du Groupe. *Cf. Earth Negotiations Bulletin*, Vol. 12, N° 97 (16 November 1998), p. 13.

[58] *Earth Negotiations Bulletin*, Vol. 12, N° 123 (8 November 1999), pp. 14-15.

[59] Ce que beaucoup d'Etats membres de l'UE savaient, mais la position de façade de l'Union fut quand même maintenue [Grubb & Yamin, 2001]. Elle fut également maintenue bien que plusieurs Etats européens souhaitaient désormais pouvoir, eux aussi, comme les pays du JUSSCANNZ, faire un large usage du commerce de droits d'émission [Cass, 2005]. Pour une discussion de l'idée de supplémentarité, *cf.* Grubb *et al.* [1999, pp. 213 et ss.] et Hourcade [2001] qui interrogent le bien-fondé d'un « *concrete ceiling* », relevant notamment les problèmes de définition et d'application qui y sont afférents. *Cf.* par ailleurs Cass [2005], Grubb & Yamin [2001] et Oberthür & Ott [1999] qui, parmi d'autres, font état du différend entre le JUSSCANNZ et l'UE sur ce thème.

[60] *Cf. Earth Negotiations Bulletin*, Vol. 12, N° 123 (8 November 1999), pp. 14-16.

éléments du Plan d'action jugés clés. Certaines ébauches de décisions furent notamment élaborées à Lyon (France), en septembre 2000, où se tint une réunion internationale préparatoire[61]. Mais la plupart des Etats, au Nord comme au Sud, persistaient à camper dans leurs positions, de sorte qu'à la CdP6 l'essentiel restait donc à faire.

II.2.2. L'échec de La Haye

L'agenda de la sixième session de la CdP était pour le moins chargé. Il s'agissait de réaliser le Plan d'action de Buenos Aires, mais beaucoup de décisions, portant sur des sujets parfois très complexes, avaient été repoussées jusqu'à cette date, ce qui n'était pas de bon augure. Les divergences de positions entre les Parties étaient substantielles et nombreuses. Quatre domaines critiques allaient occuper l'essentiel des débats : les mécanismes de flexibilité, les puits de carbone, les mécanismes de transfert de techniques et de fonds vers les pays du Sud, et le système d'observance [Vrolijk, 2002][62].

Sur ces quatre points, les divergences de positions furent les suivantes :

- Le système d'observance, clé de voûte du Protocole et garant du bon fonctionnement des mécanismes de flexibilité, doit permettre de déterminer quelle Partie a ou n'a pas respecté ses engagements et ce qui se passe en cas de non-respect. Le problème était alors, d'une part, de définir l'institution chargée de vérifier l'observance (et la composition de cette institution) et, d'autre part, de décider des sanctions à appliquer (financières ou autres) en cas de non-respect. L'ensemble des pays de l'Union européenne – à l'exception notable de l'Allemagne en ce qui concerne le type de sanction – étaient partisans d'un système vigoureux, avec un comité d'observance indépendant et la mise en place de sanctions financières graduées [Dessai, Lacasta & Vincent, 2003 ; Godard, 2001]. *A contrario*, bien qu'également favorables à l'adoption d'un système robuste, les Etats-Unis manifestaient (avec les alliés du JUSSCANNZ) un rejet catégorique d'une pénalité financière, lui préférant une diminution appliquée au quota d'émissions ultérieur, d'un montant égal aux émissions en excès constatées durant la période d'engagement 2008-2012 (corrigé d'un coefficient de pénalité analogue à un taux d'intérêt). Le G77 et la Chine, exigeant un système fort, avec des sanctions financières, semblaient particulièrement préoccupés par la composition du comité d'observance et revendiquaient une représentation régionale égalitaire, ce que les pays du Nord, dans leur ensemble, refusaient.
- Sur les questions relatives aux pays du Sud (« renforcement des capacités » et transferts), le G77 et la Chine persévéraient à réclamer davantage de fonds et de transferts de techniques ; se traduisant par de multiples propositions de fonds

[61] *Earth Negotiations Bulletin*, Vol. 12, N° 152 (13 November 2000), p. 2.
[62] Il existe de nombreuses analyses traitant de la session de La Haye. Outre l'article de Christiaan Vrolijk, mentionnons les écrits de Boehmer-Christiansen & Kellow [2002], Dessai, Lacasta & Vincent [2003], Dessus & Colombier [2001], Godard [2001], Grubb & Yamin [2001], Hourcade [2001, 2002] et Paterson [2001a].

spécifiques, la position ainsi défendue, comme le notent Grubb & Yamin [2001], était à bien des égards irréaliste. Les pays du Nord, négociant d'abord entre eux et, de ce fait, négligeant à nouveau les pays du Sud, attendront la fin de la CdP6 pour formuler leurs propositions, qui ne convaincront guère.

- Concernant les mécanismes de flexibilité, les débats se focalisèrent en particulier sur deux points : la supplémentarité et les types de projets admissibles au titre du MDP. Sur le premier point, comme nous l'avons souligné, l'Union européenne, soutenue par certains pays du Sud, défendait une interprétation très restrictive, recommandant un plafonnement quantitatif des possibilités de commerce de droits. A l'opposé, au nom de l'efficacité économique des mécanismes et de la réalité des situations économiques, les Etats-Unis, ses partenaires de l'Ombrelle et quelques pays du Sud souhaitaient que le commerce de droits soit le plus étendu et le plus libéral possible. Sur le second point, l'UE était favorable à l'adoption d'une liste très sélective de projets, privilégiant le secteur énergétique (amélioration de l'efficacité énergétique, sources renouvelables d'énergie, etc.) et excluant les puits de carbone. Les Etats-Unis, le Japon, l'Australie, la Chine ou encore l'Arabie Saoudite recommandaient au contraire une approche plus souple, moins directive. Par ailleurs, avec les autres membres du JUSSCANNZ, le Mexique, le Costa Rica et plusieurs pays d'Amérique latine (Pérou, Chili, Bolivie, Colombie, Uruguay), l'administration américaine était favorable à l'inclusion de projets de puits de carbone ; elle l'était également à celle de projets d'installations nucléaires.

- La discussion sur les puits de carbone se révéla plus complexe et plus conflictuelle. La dispute avait trait à leur comptabilisation : que compter, comment et combien ? Notamment, qu'est-ce qui peut être défini comme un « puits » ? Quels changements dans les flux de carbone peuvent être considérés comme le résultat de politiques visant à protéger le climat ? Comment mesurer les réductions d'émissions ? Des questions apparemment scientifiques et méthodologiques, qui feront en fait l'objet de négociations et marchandages étatiques. Etant donné le degré d'« enfermement » particulier de la société américaine dans le paradigme énergétique fondé sur les combustibles fossiles, l'administration gouvernante exigeait, pour que les Etats-Unis soient à même de respecter formellement leur engagement quantifié – et pour que le Sénat accepte tout traité sur le climat –, de pouvoir largement prendre en compte, outre les mécanismes de flexibilité, les puits de carbone. Ainsi, l'administration Clinton présenta à La Haye une proposition allant dans ce sens, où figurait l'estimation selon laquelle 300 millions de tonnes de carbone avaient été absorbées annuellement sur le territoire américain depuis 1990 ; ces absorptions, était-il suggéré, devaient être comptabilisées dans l'objectif du pays. La proposition américaine, soutenue par la plupart des partenaires du groupe de l'Ombrelle (Japon, Canada, Australie, Islande), fut accueillie par un tollé rassemblant l'Union européenne et de nombreux pays du G77 [Grubb & Yamin, 2001]. L'UE la rejeta catégoriquement, estimant, dans un communiqué public, qu'elle ne garantissait

pas « l'intégrité environnementale » du Protocole[63] ; elle la jugeait infondée du point de vue scientifique, relevant notamment qu'il était très difficile d'évaluer précisément l'absorption et le stockage du carbone par les puits[64].

A l'issue de la première semaine de la CdP6, les négociateurs n'étaient toujours pas parvenus à s'entendre, ne serait-ce que sur des ébauches de décisions ou sur une limitation du nombre de décisions à prendre [Vrolijk, 2002]. De fait, le texte sur lequel allait être basée la négociation ministérielle la semaine suivante, soit près d'une centaine de pages constituant le résultat de deux années de débats, demeurait en grande partie incompréhensible pour les hommes et femmes politiques [*op. cit.*]. Comme le soulignent Michael Grubb et Farhana Yamin, le problème était que les aspects du Protocole discutés à la session de La Haye étaient fondamentalement « *trop politiques pour que les technocrates puissent les résoudre, et trop techniques pour que les politiciens puissent les comprendre* »[65] [Grugg & Yamin, 2001, p. 269-270, trad. libre].

Au cours de la seconde semaine, les débats patinant, le président de la session, le ministre néerlandais de l'environnement, Jan Pronk, décida d'abandonner la discussion sur les textes juridiques et de l'orienter plutôt vers la recherche d'un accord politique [Grubb & Yamin, 2001 ; Vrolijk, 2002]. Cette proposition, assortie d'un nouveau texte de négociation d'une douzaine de pages, surprit d'autant plus les délégués présents que Pronk ne l'émit qu'un jour à peine avant la fin initialement prévue de la session. D'un statut incertain, ce texte qui, comme l'annonça le ministre néerlandais, n'était pas catégorique (« *à prendre ou à laisser* »), sema la confusion et conduisit les principales Parties à se retrancher davantage dans leurs positions. Ce n'est qu'à partir du vendredi soir minuit que les Etats reprirent réellement les négociations.

L'Union européenne céda finalement sur la supplémentarité, en acceptant la suggestion de Pronk d'une limite, non pas quantitative, mais qualitative à l'usage des mécanismes de

---

[63] Kempf H., « Etats-Unis et Européens s'opposent, à La Haye, sur le rôle des forêts contre l'effet de serre », *Le Monde*, 18 novembre 2000. Il apparaît que, compte tenu de l'inertie du système énergétique et de la difficulté de changer rapidement les infrastructures existantes (transport, habitat, bureaux, etc.), les Etats-Unis étaient réellement bien en peine de pouvoir respecter d'ici 2008-2012 l'engagement chiffré pris à Kyoto, à moins de bénéficier des mécanismes de flexibilité et d'une comptabilisation de ses forêts gérées. Selon Grubb & Yamin [2001], créditer les Etats-Unis de 300 MtC/an au titre d'une absorption par la biomasse anthropogénique leur permettait cependant de remplir formellement une très grande part de leur engagement sans avoir à prendre certaines mesures au niveau national, d'où la forte réserve émise par l'Union européenne.

[64] Il est effectivement difficile de mesurer correctement la quantité de carbone séquestrée par une forêt (en tenant compte des arbres et du sol), mais cela reste faisable sur une portion bien délimitée. Par contre, mesurer les flux de carbone impliquant toute la biosphère ne peut pas être fait de façon suffisamment rigoureuse. Outre les difficultés techniques pour mener à bien de telles mesures, la connaissance scientifique des phénomènes biophysiques qui entrent en jeu est pour l'instant incomplète. Des changements dans l'utilisation des terres et la foresterie ont nécessairement des répercussions au niveau de la biosphère dont les scientifiques n'ont pas une idée très claire. De fait, il paraît que l'on ne peut pas comparer l'efficacité des réductions d'émissions résultant d'actions dans les secteurs de l'énergie, des transports ou de l'habitat, avec celle des réductions que favoriseraient les puits de carbone. Agir sur les combustibles fossiles et agir sur les forêts sont deux types d'action dont les effets sur le climat global sont incommensurables. *Cf.* Lohmann [2001 ; 2005], ainsi que les travaux de l'IIASA précités.

[65] « *Fundamentally, the issue on the table at The Hague were too political for the technocrats to resolve, and too technical for the politicians to understand.* »

flexibilité (selon le texte de Pronk, les engagements quantifiés devraient être remplis « *principalement par l'action domestique* »). Elle céda également par rapport au système d'observance, oubliant l'idée de sanctions financières que remplaça celle d'un report des obligations sur la période d'engagement suivante. Elle céda, enfin, sur les puits de carbone, dont elle admit la comptabilisation dans les objectifs de réduction. Restait cependant à s'entendre sur le chiffre. C'est sur ce dernier que la négociation se cristallisa.

Pour la petite histoire, selon le journaliste Hervé Kempf[66], durant la nuit de vendredi à samedi, le Premier ministre britannique John Prescott se serait retiré de la salle, avec l'un de ses experts, pour négocier en petit comité, avec MM. Loy et Sandalow de la délégation américaine ; Laurence Tubiana, membre de la délégation française, était également présente. Ensemble, ils seraient convenus d'une proposition accordant aux Etats-Unis la possibilité de défalquer 50 millions de tonnes de carbone de leur engagement quantifié. Présentée ensuite aux autres ministres européens, cette proposition aurait trouvé le soutien des ministres allemand et français de l'environnement, respectivement M. Trittin et Mme Voynet, mais pas celui des autres ministres, dont ceux de Suède, de Finlande et d'Espagne[67]. La proposition était jugée trop généreuse et plutôt absconse. Apprenant qu'aucun accord n'avait été trouvé au sein de l'UE et donc, entre l'UE et les Etats-Unis, Pronk ne put que constater le blocage et mit fin à la réunion ministérielle. Devant l'échec patent de la négociation, la Conférence des Parties annonça la suspension de la session et décida de son ajournement à l'été 2001.

II.2.3. Le retrait des Etats-Unis du Protocole de Kyoto

L'échec de la session de La Haye n'est pas uniquement attribuable au blocage sur la question des puits de carbone. Un ensemble d'éléments y ont en fait contribué, du contenu de l'agenda de négociation (trop important et complexe), à l'approche déstabilisante adoptée par le président Pronk, en passant par les problèmes d'organisation internes à l'Union européenne, la négligence des pays du Nord envers ceux du Sud ou, encore, les disputes idéologiques entre le groupe de l'Ombrelle et l'UE à propos de la notion de « flexibilité » [Grubb & Yamin, 2001 ; Hourcade, 2001 ; Vrolijk, 2002]. Un autre élément, auquel nous n'avons pas encore fait allusion, doit également être pris en considération. Il s'agit du fait que, au moment même où la CdP6 se tenait aux Pays-Bas, les Américains tentaient de désigner leur nouveau président. Indubitablement, l'incertitude sur la future

[66] Kempf H., « Climat : les Européens ont finalement refusé de céder aux demandes américaines », *Le Monde*, 28 novembre 2000. Une version très similaire des faits est présentée par Grubb & Yamin [2001, p. 263].

[67] Une version quelque peu différente de ces événements est relatée dans Boehmer-Christiansen & Kellow [2002, p. 78-79]. Selon ces auteurs, ce seraient la France, l'Allemagne et le Danemark qui auraient refusé l'accord obtenu par Prescott, en réaction, d'une part, au fait que le ministre britannique avait mené son action sans mandat de l'UE et, d'autre part, aux concessions qui avaient été faites aux Etats-Unis, dont les ministres français et allemands estimaient qu'elles sapaient l'« intégrité environnementale » du Protocole. Grubb & Yamin [2001] notent qu'en fait il existe deux versions de ces faits : celle-ci, et celle que Kempf exposa dans son article.

administration américaine pesa sur les négociations et ce d'autant plus que l'un des candidats, le républicain George W. Bush, avait exprimé, durant sa campagne, son aversion pour le Protocole de Kyoto[68]. (Tout au moins, cette incertitude pesa-t-elle sur les marges de manœuvre de l'administration Clinton.)

En décembre, juste après la CdP6, plusieurs tentatives de renouer la discussion et résoudre les différences entre l'Union européenne et le groupe de l'Ombrelle furent engagées, d'abord à Ottawa (Canada), puis à Oslo (Norvège)[69]. En vain. Les divergences de positions demeuraient fortes et, le nom du nouveau président des Etats-Unis n'étant toujours pas connu, toute négociation fut reportée à l'année suivante.

La Cour suprême, finalement, déclara George Bush fils vainqueur des élections. Celui-ci prit ses fonctions à la Maison Blanche en janvier 2001. En février, l'administration Bush fit savoir qu'elle n'était toujours pas en mesure de reprendre la discussion[70]. Le 13 mars, contredisant l'une de ses promesses électorales, le président américain écrivit à quatre sénateurs républicains pour leur signaler que l'administration ne réglementerait pas les émissions de CO_2, parce que, en incitant les fournisseurs d'électricité à substituer le gaz au charbon, une telle réglementation entraînerait une hausse du prix de l'électricité, ce qui était intolérable[71]. Dans cette lettre, il indiqua qu'il s'opposait au Protocole de Kyoto, qu'il jugeait injuste et défectueux, « *parce que 80 % de la population du monde en sont exemptés, dont la Chine et l'Inde, et qu'il causerait un sérieux dommage à l'économie américaine* »[72]. Il y remettait également en question les fondements scientifiques du problème. Le 28 mars, Christine Todd Whitman, la « chef » de l'Agence américaine pour la protection de l'environnement (EPA), annonça que les Etats-Unis se retiraient du Protocole[73].

La décision de l'administration Bush provoqua un tollé général, largement relayé par les médias. Hommes et femmes politiques (en Europe, comme parmi les pays partenaires des Etats-Unis au sein de l'Ombrelle), personnalités des organisations internationales (Kofi Annan, Klaus Töpfer) et organisations écologistes firent part de leurs préoccupations, de leurs regrets et/ou de leurs indignations face à la défection du plus important contributeur à l'augmentation de la concentration atmosphérique en gaz à effet de serre [Dessai, Lacasta

---

[68] Il s'engageait néanmoins à instaurer une réglementation nationale des émissions de dioxyde de carbone (« CO_2 : Bush fait machine arrière », *Courrier international*, 542, 22-28 mars 2001).

[69] Les Etats-Unis refusant de reprendre les négociations, la réunion d'Oslo ne put avoir lieu (Pomeroy R., « US Rejects Fresh Talks on Climate Change », *Reuters*, December 18, 2000).

[70] « EU Proposes to Meet US Demand to Delay Climate Talks », *Reuters*, February 8, 2001.

[71] Selon plusieurs experts, c'était une exagération de la part de Bush (« CO_2 : Bush fait machine arrière », *art. cit.*).

[72] « […] *I oppose the Kyoto Protocol because it exempts 80 percent of the world, including major population centers such as China and India, from compliance, and would cause serious harm to the U.S. economy* » (White House press release, 13 March, 2001, « Text of a Letter from the President to Senators Hagel, Helms, Craig, and Roberts »). *Cf.* également Kempf H., « Le climat creuse le fossé entre Europe et Etats-Unis », *Le Monde*, 28 mars 2001.

[73] « U.S. Rejection of Kyoto Protocol Process », *The American Journal of International Law*, 95 (3), July, 2001, pp. 647-650 ; Heilprin J., « U.S. Won't Implement Climate Treaty », *The Associated Press*, March 28, 2001 ; Pianin E., « U.S. Aims to Pull Out of Warming Treaty », *Washington Post*, March 28, 2001; « Bush revendique le droit de polluer la planète », *Libération*, 30 mars 2001.

& Vincent, 2003]. Tous pratiquement la condamnèrent. L'Union européenne, qui estimait qu'il n'y avait pas d'autres voies que celle de la coopération internationale et que Kyoto et la Convention, malgré leurs lacunes, en constituaient des bases importantes, multiplia donc les efforts diplomatiques en vue de ramener les Etats-Unis dans le processus de négociation. Mais pour Bush, le traité – largement mis en forme par et pour les Etats-Unis – était « *mort* »[74].

En juin, dans un discours sur le thème du changement climatique, le président américain présenta des éléments de ce qui semblait être sa proposition pour faire face au problème écologique planétaire : une approche « *scientifiquement fondée et efficace* », sollicitant l'utilisation accrue de certaines sources d'énergie (gaz naturel, hydraulique, renouvelables et nucléaire), le développement de techniques de capture et de stockage géologique du CO_2 ainsi que de nouvelles techniques de production d'énergie (hydrogène), et, mais dans une moindre mesure, l'amélioration de l'efficacité énergétique[75]. En fait, c'était là, en substance, le contenu du plan très contesté qu'il avait présenté un mois auparavant pour tenter de remédier à la crise énergétique qui touchait alors les Etats-Unis[76]. Une approche essentiellement basée sur l'offre énergétique et le changement technique (incrémental et radical) dans ce secteur. Dans le discours qu'il fit le 11 juin, bien qu'il reconnut la responsabilité de son pays dans le génération du problème et la nécessité de réduire les émissions, au niveau national comme au niveau mondial, il réitéra son jugement sur le Protocole, considéré comme irréaliste et « *fatally flawed* ».

Confrontés à la position bien ancrée du président américain, les représentants de l'UE firent savoir qu'ils poursuivraient la ratification du Protocole, coûte que coûte, avec ou sans les Etats-Unis[77]. Aussi se mirent-ils en quête du plus large soutien possible parmi les autres Parties. En avril, une délégation européenne rendit visite à plusieurs dirigeants, en Russie, au Japon, en Iran (qui présidait alors le G77) et en Chine [Dessai, Lacasta & Vincent, 2003]. Les Etats-Unis s'étant retirés, il était essentiel qu'au moins le Japon et la Russie – qui, au sein de l'annexe B, représentaient en 1990 les deux plus importants émetteurs de gaz à effet de serre (respectivement 8,5 % et 17,4 % du volume total des émissions des pays

[74] Borger J., « Bush Faces EU Wrath Over Snub to Kyoto Deal », *The Guardian*, April 3, 2001. *Cf.* également Dessai, Lacasta & Vincent [2003].
[75] White House press release, June 11, 2001, « President Bush Discusses Global Climate Change ».
[76] « Crise de l'énergie : le plan contesté de George W. Bush », *Le Monde*, 17 mai 2001. Au moment de la publication de ce plan, le porte-parole de la Maison Blanche, Ari Fleischer, résumera la position du président Bush dans ces termes : « *Le président pense que le niveau élevé de consommation d'énergie correspond au mode de vie américain, et que l'une des tâches des élus est de protéger le mode de vie américain. Le mode de vie américain est béni* » (Kauffman S., « Le président George W. Bush souhaite relancer l'énergie nucléaire », *Le Monde*, 18 mai 2001). M. Fleischer ne pouvait être plus clair sur les priorités du nouveau président, qui semblait ainsi partager les mêmes convictions que son père à propos du changement climatique et de la politique énergétique à défendre : une politique qui, à la fois, conduit à accroître la dépendance vis-à-vis des hydrocarbures du Moyen Orient (et donc la nécessité d'en assurer l'approvisionnement, au besoin, par les armes) et se fonde sur l'espérance d'un salut dans le développement de la techno-science.
[77] « *Aucun pays, peu importe sa taille, n'a le droit de déclarer que le Protocole de Kyoto est mort. Il est vivant; il a juste besoin d'une injection* » (Jan Pronk, cité *in* « Global Warming Treaty Could Be Ratified Without US », *The Associated Press*, May 10, 2001, trad. libre : « *Not one individual country, no matter how big, has the right to declare the Kyoto Protocol dead. Its alive; it just needs an injection.* »).

de cette annexe) après les Etats-Unis (36,1 %) et l'Union européenne (24,2 %) – ratifient le Protocole, sans quoi, étant donnée la règle de ratification adoptée en 1997, jamais il ne pourrait entrer en vigueur. Moscou assura rapidement l'UE de sa participation (qui, cependant, dépendait de certaines conditions)[78]. Le Japon, par contre, bien que favorable au traité, n'était pas prêt à le ratifier sans les Etats-Unis[79]. L'Australie ne l'était pas non plus et recommanda de songer à une alternative[80].

Jan Pronk produisit un nouveau texte de négociation en avril et, jusqu'en juillet, mois pendant lequel allait se tenir, à Bonn, la suite de la CdP6, il eut plusieurs rencontres informelles avec les représentants de Parties clés, afin d'entendre leurs points de vue et de considérer leurs exigences [Dessai, Lacasta & Vincent, 2003]. En parallèle, des délégués de l'Union européenne persistaient à essayer de convaincre le Japon et l'Australie de les rallier. Ils visitèrent également le Canada, autre important partenaire des Etats-Unis au sein du groupe de l'Ombrelle.

Peu avant que ne débute la seconde partie de la CdP6 (« CdP6-bis »), l'administration Bush fit savoir qu'elle n'avait aucune approche alternative au Protocole à soumettre aux autres Parties. Par ailleurs, la déléguée américaine et sous-secrétaire d'Etat, Paula Dobriansky, annonça qu'à Bonn les Etats-Unis n'essayeraient pas d'empêcher les Etats européens de poursuivre le processus diplomatique, mais qu'ils s'opposeraient à toute décision susceptible de porter atteinte à leurs intérêts ou d'engager financièrement le pays dans certaines activités [*art. cit.*][81]. De leur côté, l'Australie et le Japon avaient peu changé d'avis en deux mois. Tokyo, affichant toujours sa ferme intention de ratifier le traité international, demeurait, comme Canberra, relativement sceptique à l'idée de passer outre la participation des Etats-Unis[82].

II.2.4. Les Accords de Bonn-Marrakech

L'échec de La Haye et le retrait des Etats-Unis modifièrent sérieusement la donne de la négociation. Certaines des alliances que les Etats avaient nouées subirent une recomposition et les rapports de pouvoir évoluèrent significativement. Sous le *leadership* réaffirmé de l'Union européenne, les Parties à la Convention, malgré la divergence persistante de certaines de leurs positions, souhaitaient profondément qu'un accord soit trouvé à Bonn – une façon concrète de répondre à la décision unilatérale américaine. L'issue de la session était très incertaine, mais les Etats étaient prêts à faire des concessions

[78] Pomeroy R., « Support Growing for Climate Deal Without U.S. », *Reuters*, April 9, 2001. La Russie demandait notamment de pouvoir comptabiliser davantage de puits de carbone dans son engagement quantifié (Daily M., « Russia Seeks Wider "Sinks" Use in Climate Talks », *Reuters*, June 28, 2001).
[79] Hill P., « Japan Will Not Join European Union on Warming Treaty », *The Washington Times*, April 11, 2001.
[80] McInerney M., « Australia Urges New Process on Stalled Kyoto Pact », *Reuters*, April 17, 2001.
[81] Les Etats-Unis s'étaient retirés du Protocole de Kyoto, mais ils constituaient bien entendu toujours une Partie à la Convention Climat.
[82] Watts J., Brown P., « Tokyo Ready to Support Climate Deal Without U.S. », *The Guardian*, July 13, 2001.

[Vrolijk, 2002]. En particulier les Etats européens, qui devaient absolument s'assurer de la participation de la Russie et du Japon. Avec le Canada et l'Australie, leurs partenaires au sein de l'Ombrelle, ces deux pays usèrent évidemment de ce pouvoir de négociation pour obtenir ce qu'ils désiraient, en particulier en termes de comptabilisation des puits de carbone.

Contrairement à la procédure qui avait été suivie à La Haye, la session de Bonn débuta, difficilement, par la réunion ministérielle. Le jeudi, alors que la discussion semblait bloquée, le président Pronk, qui ne souhaitait surtout pas essuyer un second échec, émit ses propositions de compromis sur les quatre points discutés à La Haye : mécanismes de flexibilité, puits de carbone, transferts vers le Sud et système d'observance. Elles ne satisfaisaient pas toutes les Parties, notamment celles de l'Ombrelle, mais la plupart étaient prêtes à accepter le texte. Après plusieurs consultations informelles, 48 heures intenses de négociations et de marchandages, les Etats finirent par convenir d'un accord, le lundi suivant. Pour les délégués européens, le Protocole de Kyoto était sauvé[83].

Les Accords de Bonn[84] contenaient les *projets* de décisions suivants, en ce qui concerne :

- *Les préoccupations des pays du Sud* : il était proposé de créer trois nouveaux fonds, l'un au titre du Protocole et les deux autres au titre de la Convention. Le premier serait destiné au financement de l'adaptation (« Fonds pour l'adaptation relevant du Protocole de Kyoto ») et devrait être alimenté à la fois par des contributions volontaires des Parties de l'annexe I et par des prélèvements à hauteur de 2 % du prix des transactions réalisées dans le cadre de projets MDP[85]. Il devrait permettre de financer des projets et des programmes censés contribuer à l'adaptation des pays du Sud signataires du Protocole. Les deux autres fonds seraient, d'une part, un « Fonds spécial pour le changement climatique » (pour le financement d'activités et de programmes dans les domaines de l'adaptation, du transfert de techniques, de l'énergie, des transports, de la foresterie, etc.) et, d'autre part, un « Fonds pour les pays les moins avancés » (pour financer notamment des « programmes d'action nationaux aux fins de l'adaptation » dans les pays considérés). Ces deux fonds reposeraient uniquement sur les contributions volontaires des Parties visées aux annexes II et I de la Convention. D'après les Accords de Bonn, les trois nouveaux fonds devaient être gérés par le FEM, déjà en charge du mécanisme financier.
- *Les mécanismes de flexibilité* : une clarification du rôle et du statut du CIDE, de l'AC et du MDP était proposée. Comme dans le texte de Pronk à La Haye, il était spécifié que

[83] Kempf H., « Un accord conclu à Bonn sur le protocole de Kyoto », *Le Monde*, 23 juillet 2001 ; Millot L., « Bonn donne de l'air au protocole de Kyoto », *Libération*, 24 juillet 2001.
[84] Décision 5/CP.6 (UN Doc. FCCC/CP/2001/5). Plusieurs analyses de la CdP6-bis et des Accords de Bonn existent, dont les suivantes, sur lesquelles nous nous sommes appuyé : Athanasiou & Baer [2001], Dessai, Lacasta & Vincent [2003], Ott [2001] et Retallack [2001].
[85] Comme le note Ott [2001, p. 472], un tel « *impôt sur les transactions commerciales finançant des activités liées à l'environnement et au développement* » est quelque chose d'inédit en droit de l'environnement et, de façon plus générale, en droit international.

l'usage des mécanismes devrait être complémentaire à l'action domestique et que celle-ci devrait constituer un élément « important » de l'effort de réduction consenti par chaque Partie. Par rapport à l'AC et au MDP, il était énoncé, suivant en cela une exigence de l'UE et de nombreux pays du Sud, que les Parties devraient « s'abstenir » de mettre en œuvre des projets d'installations nucléaires. En ce qui concerne plus particulièrement le MDP, outre le réquisit réaffirmé d'additionnalités environnementale et financière des projets, la priorité était donnée aux projets de faible ampleur : ceux qui viseraient à développer des techniques de production d'énergie renouvelable, pour une puissance ne dépassant pas l'équivalent de 15 mégawatts (MW) ; ceux qui viseraient à améliorer l'efficacité énergétique, du côté de l'offre et/ou de la demande, dans une proportion équivalant à 15 gigawattheures (GWh) par an maximum ; et ceux qui permettraient à la fois de réduire les émissions anthropiques par les sources et d'émettre directement moins de 15 kilotonnes d'équivalent-CO_2 par an. Etaient également inscrits parmi les projets admissibles, mais uniquement pour la première période d'engagement – et ce, malgré les controverses scientifiques et les critiques des organisations écologistes –, les projets de boisement et de reboisement, jusqu'à 1 % du volume d'émissions qu'une Partie rejetait en 1990, multiplié par cinq (équivalent au nombre d'années de la première période 2008-2012). Autre décision prise à Bonn sur le MDP : la composition du comité exécutif (chargé de superviser le mécanisme) serait définie de la façon suivante : un membre pour chacun des cinq groupes régionaux de l'ONU, deux membres pour les Parties de l'annexe I, deux membres pour les Parties hors-annexe I et un représentant des petits Etats insulaires. Pour la huitième session de la CdP (en 2002), ce comité exécutif de dix membres était chargé d'élaborer des modalités et des procédures simplifiées pour la mise en œuvre des projets de faible ampleur admissibles. Concernant l'AC, par contre, aucune décision particulière ne fut prise, si ce n'est celle de créer un « comité de supervision », chargé de gérer la vérification des réductions d'émissions (sans de plus amples précisions). Enfin, notons ce principe d'équité énoncé en préambule des projets de décisions sur les mécanismes comme un horizon pour les négociations futures, selon lequel les émissions devront être abaissées « *d'une manière propre à faciliter un resserrement de l'écart par habitant* » entre les pays du Nord et ceux du Sud[86].

- *Les puits de carbone* : afin de réduire la charge de réduction des émissions au niveau national, le Japon, le Canada et l'Australie exigèrent, durant la négociation, de pouvoir comptabiliser au maximum les activités de foresterie favorisant une séquestration

[86] Une présentation de ce principe d'équité figure dans le premier chapitre du troisième rapport d'évaluation du troisième groupe de travail du GIEC, paru en 2001 avant la session de Bonn [Banuri *et al.*, 2001]. Transparaît ici la préoccupation de « justice globale », formulée dès 1991 par les chercheurs indiens du CSE de New Delhi (*cf.* Agarwal & Narain [1991]) et contenue dans la perspective de « contraction et convergence » des émissions dont Aubrey Meyer, du *Global Commons Institute* (Angleterre), a décrit plus récemment le cadre politique [Meyer, 2000]. Parmi d'autres encore, Tom Athanasiou et Paul Baer, co-fondateurs de l'organisation américaine *EcoEquity*, défendent un point de vue similaire (*cf.* le site Internet : http://www.ecoequity.org).

biologique du carbone. L'UE et les pays du G77, unis pour défendre le Protocole, leur concédèrent finalement, ainsi qu'à la Russie, une comptabilisation très généreuse. Tellement généreuse, cependant, qu'elle conduisit à un net affaiblissement et de l'objectif global de Kyoto[87], et de la nécessité pour les Parties concernées d'agir sur les secteurs de l'énergie, des transports et de l'habitat. Les quatre pays de l'Ombrelle – le « Gang des quatre », ainsi qu'ils auraient été dénommés par les organisations écologistes [Athanasiou & Baer, 2002] – obtenaient la possibilité de comptabiliser, au titre de l'article 3.3 du Protocole, l'absorption de carbone par les forêts « gérées », jusqu'à hauteur d'un certain plafond (13 millions de tonnes par an pour le Japon, 12 pour le Canada, 17,63 pour la Russie). Ces plafonds étaient indiqués pour chaque pays dans une « annexe Z » afférente à la décision, et demeuraient re-négociables. Par ailleurs, au titre de l'article 3.4 du Protocole (sur les activités supplémentaires), les Accords de Bonn stipulaient que les activités de « gestion des forêts », de « gestion des terres cultivées », de « gestion des pâturages » et de « régénération du couvert végétal » pourraient être prises en compte dans les inventaires nationaux d'émissions pour la première période d'engagement. Ces activités devaient être anthropiques et avoir débuté à partir de 1990. Leur comptabilisation ne serait par contre pas plafonnée, mais effectuée selon l'approche dite « nette-nette »[88]. Pour l'ensemble des activités, de nombreux aspects terminologiques et méthodologiques très controversés restaient évidemment à déterminer, concernant notamment la définition valide de ce qu'est une « forêt » (et un « boisement », un « reboisement », etc.), la non-permanence des puits anthropogéniques, l'additionnalité (dans le cadre du MDP), les « fuites » (spatiales et temporelles), les impacts sociaux et écologiques, etc.

- *Le système d'observance* : à La Haye, l'Union européenne et les Etats-Unis avaient insisté pour que le système d'observance soit juridiquement contraignant. Le Japon, l'Australie et la Russie, par contre, y étaient fondamentalement opposés. A Bonn, les Etats-Unis ne participant plus à la négociation (du moins, pas directement…), l'UE se retrouva seule à défendre sa cause et dut donc céder face aux exigences des membres de l'Ombrelle. La décision sur le statut juridique du système était reportée au moment de l'entrée en vigueur du Protocole, *i.e.* à l'occasion de la première réunion des Parties (CdP/RdP1). Les Accords de Bonn annonçaient, par contre, la création d'un Comité d'observance qui comprendrait deux groupes : un « groupe de la facilitation », chargé d'aider au et de promouvoir le respect des dispositions du traité et, notamment, de fournir des conseils concernant l'observation des engagements quantifiés pris par les pays de l'annexe I (avant et durant la période d'engagement) et celui de leurs obligations d'information (avant la période d'engagement) ; et un « groupe de

[87] Selon une analyse que cite Hermann Ott [2001, p. 473], de 5 % à 2,5 %. Evidemment, il doit en sus être tenu compte du retrait des Etats-Unis du Protocole.

[88] « […] *émissions ou absorptions nettes durant la période d'engagement moins les émissions ou absorptions nettes de l'année de référence, multipliées par cinq* […]. »

l'exécution », chargé d'inciter, d'une part à répondre aux obligations d'information et aux critères d'éligibilité pour participer aux mécanismes de flexibilité (pendant la période d'engagement), d'autre part à accomplir les engagements quantifiés. Chacun de ces deux groupes comporterait le même nombre de membres que le comité exécutif du MDP, répartis selon la même règle de répartition. En cas de non-respect des engagements quantifiés, les conséquences prévues dans les Accords, que le groupe de l'exécution aurait à appliquer, étaient : l'obligation de restauration des tonnes émises en excédent à un taux de 1,3 (pour la première période d'engagement) ; l'obligation de développer un « plan d'action d'observance » (incluant l'analyse des causes du non-respect, la présentation de l'action que la Partie entend engager en vue d'y remédier et le calendrier de cette action) ; et la suspension du droit à procéder à des cessions de permis d'émissions dans le cadre du CIDE. Aucune sanction financière n'était donc envisagée, comme le « Gang des quatre » le souhaitait.

En un certain sens, les Accords de Bonn représentèrent à la fois une victoire de l'Union européenne, qui fit clairement montre de sa volonté de mener le processus diplomatique – le retrait des Etats-Unis était l'occasion pour l'UE de renforcer son identité au sein de l'économie politique internationale –, et une victoire de la diplomatie multilatérale sur l'unilatéralisme de la nouvelle administration américaine [Athanasiou & Baer, 2001 ; Vrolijk, 2002]. Ils cristallisaient un accord « politique » important permettant au processus engagé en 1991 de se poursuivre. Sous cette forme, cependant, ces accords demeuraient inopérants. Pour que les décisions prises puissent prendre effet, encore fallait-il leur donner le caractère juridique leur faisant défaut. Opérer cette « traduction technique » constitua l'agenda de la seconde semaine de la CdP6-bis et, surtout, celui de la CdP7, qui allait se tenir en novembre à Marrakech, au Maroc.

Toutefois, au sortir de la session de Bonn, il était patent que l'accord politique en question ne représentait qu'une victoire très partielle et essentiellement symbolique. Son obtention s'était faite au prix de fortes concessions qui contribuèrent significativement à entamer l'efficacité écologique du Protocole de Kyoto – un traité déjà en soi peu ambitieux et dont l'efficacité avait été sérieusement mise à mal par la décision de retrait des Etats-Unis. Le cadeau additionnel fait à la Russie à Marrakech sur les puits de carbone l'entamera davantage.

En effet, insatisfaite du plafond quantitatif qui lui avait été accordé (17,63 MtC/an), la Russie exigea, dès la seconde semaine de la CdP6-bis, de pouvoir bénéficier d'une comptabilisation plus généreuse encore de ses forêts. Forte de son pouvoir de négociation, en novembre 2001, elle parvint à obtenir quasiment le double, soit 33 MtC/an. Ces tonnes venaient ainsi s'ajouter à l'« air chaud » dont la Russie disposait du fait de la récession économique de la décennie quatre-vingt-dix. Selon Blanchard, Criqui & Kitous [2002], le retrait des Etats-Unis du Protocole en 2001 conduit alors à une situation où, théoriquement, les crédits d'émissions « gratuits » que la Russie et l'Ukraine peuvent désormais mettre en vente sur le futur marché international permettraient à l'ensemble des autres Parties de

l'annexe B (dont l'UE) de respecter (voire de faire mieux que) leurs engagements quantifiés, sans qu'elles n'aient à agir sur leurs propres émissions. Cet excès de l'offre de « réductions d'émissions » (pour partie douteuses) par rapport à la demande, s'il était effectivement observé, se traduirait vraisemblablement par une chute du prix des permis d'émission, ce qui ne constituerait pas une incitation à instaurer des mesures nationales, visant notamment le secteur énergétique, ni à investir dans des projets relatifs au MDP. Parmi d'autres analystes, Babiker *et al.* [2002], den Eltzen & de Moor [2002], Hourcade [2002a] et Michaelowa [2001] parviennent au même constat que Blanchard et ses collègues. Néanmoins, pour que cette éventualité se vérifie, cela supposerait : d'une part que la Russie décide de céder (brader) la totalité de son « air chaud », sans en mettre une partie en réserve pour les périodes d'engagements ultérieures ; d'autre part que les Parties de l'annexe B concernées, notamment les pays européens, décident de ne pas mettre en œuvre de politiques et mesures nationales visant à abaisser les émissions. Deux conditions, dont le risque qu'elles se réalisent est tout de même relativement peu probable (même s'il n'est pas nul)[89].

Pour l'essentiel, la session de Marrakech ne fit que confirmer les projets de décisions convenus à Bonn, en en détaillant davantage le cadre opérationnel[90]. Notons néanmoins quelques clauses additionnelles – outre les crédits supplémentaires alloués à la Russie – concernant en particulier :

- *le système d'observance* : d'autres sanctions sont venues s'ajouter à celles déterminées à Bonn. En cas de non-respect par une Partie de l'annexe I de ses obligations relatives à l'inventaire des émissions et à la communication nationale, il en sera fait la publicité et la Partie aura alors au maximum un an pour remédier à sa défaillance. Par ailleurs, en cas de non-respect des critères d'éligibilité pour la participation aux mécanismes de flexibilité, l'éligibilité est suspendue jusqu'à ce que la Partie en cause ait fourni la preuve que l'engagement quantifié qu'elle a adopté sera respecté. Ces critères, décidés à Marrakech, sont les suivants : avoir ratifié le Protocole de Kyoto ; avoir établi le budget d'émissions (à partir du quota attribué à Kyoto) ; disposer d'un système national de collecte des données pour effectuer les inventaires ; disposer d'un registre national pour l'enregistrement des transactions de droits d'émission ; et disposer d'un inventaire à jour. Le système d'observance convenu à la CdP7 est ainsi relativement vigoureux, malgré l'absence de sanctions financières. La décision portant sur son caractère juridique (qui constitua une pierre d'achoppement à La Haye aussi bien qu'à Bonn) a été reportée à la première réunion des Parties (CdP/RdP1).

[89] *A priori*, il n'est pas dans l'intérêt de la Russie de vendre toutes ses « réductions d'émissions » à un bas prix, à moins d'adopter un raisonnement uniquement de court terme. Quant à l'UE, il y a fort à penser qu'elle cherchera malgré tout à respecter cette exigence de « supplémentarité » qu'elle défendit si ardemment au cours de la négociation.

[90] Pour la présentation et l'interprétation des Accords de Marrakech, *cf.* notamment Athanasiou & Baer [2002], Dessai, Lacasta & Vincent [2003], Ott [2002], Vrolijk [2002] et le document de la Mission interministérielle de l'effet de serre [MIES, 2002]. Comme toutes les autres décisions officielles qui ont été prises depuis Rio, les Accords sont disponibles sur le site Internet de la CCNUCC : http://www.unfccc.int.

- *les mécanismes de flexibilité* et *les puits de carbone* : le statut de chacun des trois mécanismes de Kyoto (CIDE, AC et MDP) est désormais clairement défini (voir tableau 5 ci-dessous). Les principes directeurs et les règles devant les régir ont été davantage détaillés à Marrakech, même s'il subsistait diverses lacunes, notamment concernant le MDP, que les sessions ultérieures auraient à combler.

Tableau 5.– Statut des « mécanismes de flexibilité » d'après les Accords de Bonn-Marrakech

Mécanisme	Type*	Unité	Participants	Mise en réserve
Commerce international de droits d'émissions	"Cap-and-trade"	Unité de quantité attribuée (UQA)	Pays de l'annexe B et entités légales	Illimitée
Application conjointe	"Baseline-and-credit"	Unité de réduction des émissions (URE)	Pays de l'annexe I et entités légales	Limitée à 2,5 % du quota attribué au pays de l'annexe I
Mécanisme pour un développement "propre"	"Baseline-and-credit"	Unité de réduction certifiée des émissions (URCE)	Pays de l'annexe I et hors-annexe I, et entités légales	Limitée à 2,5 % du quota attribué au pays de l'annexe I
Puits de carbone	–	Unité d'absorption (UA)	Pays de l'annexe B	Impossible

* « *Cap-and-trade* » : une limite globale des émissions est fixée (« *cap* ») et des fractions des quotas alloués à chacun des participants font l'objet d'échanges (« *trade* ») ; « *Baseline-and-credit* » : un scénario de référence est défini (« *baseline* ») et les réductions d'émissions (« *credit* ») sont évaluées à partir de ce scénario.
N.B. : Les puits de carbone ne sont pas tout à fait un « mécanisme » ; ils permettent néanmoins un type de « flexibilité », c'est-à-dire qu'ils sont un moyen supplémentaire d'affaiblir la nécessité de l'action dans le domaine énergétique.

Source : réalisé à partir de Torvanger [2001].

L'une des décisions additionnelles adoptées par la CdP a été d'établir la « fongibilité » des différents types de droits d'émission existant transférables entre les Parties. Autrement dit, les « unités de quantité attribuée » (UQA), les « unités de réduction des émissions » (URE), les « unités de réduction certifiée des émissions » (URCE) – toutes trois créées à Kyoto – et les « unités d'absorption » (UA) – nouvelle unité créée à la CdP7, relative aux puits de carbone (hors MDP) – seront toutes interchangeables et donc considérées comme étant équivalentes. Quelle que soit l'action permettant de réduire les émissions (amélioration de l'efficacité énergétique d'un moyen de production ou de transport, installations solaires ou éoliennes pour la génération d'électricité, plantation d'arbres, etc.), son efficacité du point de vue de l'atténuation du changement climatique sera ainsi considérée comme étant à chaque fois comparable. Il a été établi que les « réductions d'émissions » potentiellement commercialisables sur le futur marché international seraient des « marchandises » de qualité identique. Par ailleurs, outre leur fongibilité, la CdP a admis que toutes les « unités », à l'exception des UA, pourront être mises en réserve pour les futures périodes d'engagements ; la possibilité de mise en réserve des URE et des URCE fut toutefois limitée à 2,5 % du quota attribué à la Partie.

Par ailleurs, il convient de relever que, comme cela avait été également le cas lors des sessions de La Haye et de Bonn, aucune décision n'a été prise à Marrakech concernant l'évolution future des engagements des Parties, y compris ceux des pays du Sud. De plus, la

question de l'évaluation de l'adéquation des engagements pour la période 2008-2012 fut transmise à la session suivante.

*

Les Accords de Bonn-Marrakech marquèrent la fin de la phase du processus diplomatique débuté en 1991 consacrée à l'élaboration de la réglementation internationale relative aux émissions de gaz à effet de serre. Jusqu'à la première période d'engagement, la façon de procéder pour parer au péril climatique est inscrite dans le Protocole de Kyoto et les amendements adoptés à Marrakech. Pour l'essentiel, les règles censées encadrer l'élément principal de la réglementation, c'est-à-dire le commerce international de droits d'émission et les mécanismes d'investissement associés, étaient à ce moment-là déterminées, même s'il restait (et reste toujours) à en préciser davantage les contours. Des décisions demeuraient aussi à prendre concernant l'usage de puits de carbone et le statut du système d'observance.

La phase législative n'était donc pas tout à fait close. Et elle l'était d'autant moins que, assez rapidement, il fut question de l'évolution de la réglementation après Kyoto, c'est-à-dire après 2012. Au demeurant, les décisions déjà arrêtées allaient devoir être mises en œuvre concrètement, c'est-à-dire transposées et appliquées au niveau national, dans chacun des pays signataires. Cette phase essentielle de la constitution de la réglementation exigeait toutefois que le Protocole soit entré en vigueur.

Table B.–

Chronologie de la négociation internationale sur le changement climatique, de Rio de Janeiro (1992) à Marrakech (2001)

Date	Lieu	Débats/Décisions
Juin 1992	Rio de Janeiro (Brésil)	Adoption d'une **Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques** (CCNUCC). Elle engage les principaux pays industrialisés à ramener leurs émissions de gaz à effet de serre au niveau de 1990 d'ici l'an 2000.
De décembre 1992 à février 1995	Genève (Suisse) et New York (USA)	Se sont succédées six sessions du Comité intergouvernemental de négociation (CIN), avant la première session de la conférence des Parties. Discussions sur le mécanisme financier, l'application conjointe et l'adéquation des engagements de la Convention.
21 mars 1994	–	La CCNUCC entre en vigueur.
Mars 1995	Berlin (Allemagne)	Première session de la Conférence des Parties (CdP1). Adoption du « **mandat de Berlin** » pour un renforcement des engagements de la Convention, jugés inadéquats.
D'août 1995 à mars 1996	Genève (Suisse)	Se sont succédées les trois premières sessions du Groupe *ad hoc* du mandat de Berlin (GAMB). Discussions essentiellement procédurales.
Juillet 1996	Genève (Suisse)	Quatrième session du GAMB et deuxième session de la CdP (CdP2). « Adoption » de la « Déclaration de Genève ». Celle-ci avalise le Second rapport d'évaluation du GIEC et réaffirme la nécessité de décider d'objectifs quantifiés juridiquement contraignants.
De décembre 1996 à octobre 1997	Genève (Suisse) et Bonn (Allemagne)	Se sont succédées les quatre dernières sessions du GAMB, avant la tenue de la troisième session de la CdP. Discussions sur la forme à donner aux nouveaux engagements (politiques & mesures, objectifs quantifiés, « mécanismes de flexibilité », transferts aux pays du Sud…).
Décembre 1997	Kyoto (Japon)	Troisième session de la Conférence des Parties (CdP3). Adoption du « **Protocole de Kyoto** » à la CCNUCC. Il engage les pays du Nord, inscrits dans une annexe B, à respecter l'objectif global juridiquement contraignant de réduction des émissions de six gaz (CO_2, CH_4, N_2O, SF_6, HFC et PFC), d'« au moins 5 % » par rapport aux niveaux de 1990, pendant la période d'engagement 2008-2010. Cet objectif est différencié selon les pays. Le Protocole y associe des « mécanismes de flexibilité » : commerce international de droits d'émission (CIDE), application conjointe (AC) et mécanisme pour un développement « propre » (MDP). Il donne également aux Parties la possibilité de comptabiliser leurs surfaces forestières (« puits de carbone ») dans leurs engagements quantifiés.
Novembre 1998	Buenos Aires (Argentine)	Quatrième session de la Conférence des Parties (CdP4). Adoption du « **Plan d'action de Buenos Aires** » qui établit un programme de travail sur des éléments essentiels du Protocole de Kyoto, dont les « mécanismes de flexibilité ».
Octobre-novembre 1999	Bonn (Allemagne)	Cinquième session de la Conférence des Parties (CdP5). Poursuite des travaux afférents au Plan d'action de Buenos Aires.
Novembre 2000	La Haye (Pays-Bas)	Sixième session de la Conférence des Parties (CdP6). L'objectif était de réaliser le Plan d'action de Buenos Aires, mais la session se termina sur un échec. Elle fut suspendue et reconduite à l'été 2001.
Mars 2001	-	Les Etats-Unis se retirent du Protocole de Kyoto.
Juillet 2001	Bonn (Allemagne)	Suite de la CdP6 (CdP6-bis). « **Accords de Bonn** » sur les éléments de base pour la mise en œuvre du Plan d'action de Buenos Aires (« mécanismes de flexibilité », préoccupations des pays du Sud, « puits de carbone » et système d'observance).
Novembre 2001	Marrakech (Maroc)	Septième session de la Conférence des Parties (CdP7). « **Accords de Marrakech** ». Confirmation et traduction technique des Accords de Bonn. Les Accords de Bonn-Marrakech marquent la fin d'une phase du processus politique consacrée à l'élaboration du contenu de la réglementation internationale.

SECONDE PARTIE

LES FIRMES TRANSNATIONALES ET LE PROBLEME DU CHANGEMENT CLIMATIQUE

Introduction

LE PROBLEME DU CHANGEMENT CLIMATIQUE ET LES ACTEURS NON-ETATIQUES

L'échelon mondial est un niveau où personne ne gouverne de façon formelle. C'est un échelon que l'on dit « anarchiste ». Désormais, à ce niveau, une pluralité d'agents, issus de différents secteurs de la société, agissent, inter- et co-agissent, s'ignorent, s'affrontent et/ou s'allient, chacun en fonction de ses intentions, de ses motivations et de ses pouvoirs. Il n'est pas, cependant, un échelon sans domaine politique. Certes nébuleux, celui-ci existe.

L'échelon mondial et le système interétatique

L'échelon mondial est un niveau où l'on ne sait dire précisément qui gouverne et, de moins en moins, qui légifère et qui tranche les litiges [Auby, 2003 ; Cutler, 2003 ; Sassen, 2000], mais où les Etats, dont les territoires quadrillent le monde, demeurent les acteurs centraux. A ce niveau, leur coexistence pacifique ou conflictuelle structure le domaine politique [Senarclens, 2001]. Ensemble, ils forment un « système interétatique » [Wallerstein, 2002], au sein duquel leurs interactions sont plus ou moins réglées par des règles formelles. La première et principale de ces règles à avoir été instituée a été le principe de la souveraineté étatique, qui signifie que chaque Etat reconnaît aux autres le contrôle qu'ils exercent sur un territoire déterminé. Ce « principe organisateur » du système interétatique [Bernstein, 2001] remonte aux traités de Westphalie du 24 octobre 1648, qui marquèrent la fin de la guerre de Trente Ans. Il signifie donc qu'aucun Etat ne peut *a priori* intervenir dans les affaires internes d'un autre Etat, en particulier dans la définition de son système juridique [Senarclens, 2001]. La notion de souveraineté ne signifie par pour autant que les Etats, quels qu'ils soient, sont entièrement autonomes ; aucun ne l'est réellement à partir du moment où tous s'inscrivent obligatoirement dans le système interétatique. Ce principe pose avant tout des « *limites à la légitimité des interférences des Etats entre eux* » [Wallerstein, 2002, p. 55]. D'autres règles, découlant du principe central de la souveraineté, furent également instituées au cours du temps, relatives aux motifs et à la façon de faire la guerre (y compris le traitement des prisonniers), aux pratiques diplomatiques (notamment l'immunité diplomatique) et à différents secteurs du droit (cela a d'abord été le droit de la mer, puis le droit aérien, le droit commercial, le droit pénal, le droit du travail, etc.).

C'est dans le cadre de ce système interétatique que sont cherchées les réponses aux conflits qui opposent les sociétés et aux problèmes variés qui se forment et qu'elles se donnent à résoudre, lorsque ceux-ci sont définis comme étant transnationaux ou mondiaux. Souhaiter parvenir à juguler des prétendus périls écologiques tels que le changement climatique suppose de tenir compte de la façon dont de multiples sociétés s'instituent, des activités qui y prédominent et des dynamiques qui les caractérisent. Dans la plupart des sociétés contemporaines telles qu'elles sont instituées, l'aptitude à prendre et à imposer des décisions déterminantes et sanctionnables, à même de conduire à la modification des infrastructures matérielles ou des pratiques courantes mises en cause, constitue un monopole de l'Etat. A l'intérieur des frontières du territoire qu'il contrôle, seul l'Etat est la source du droit (ou, du moins, il en est la principale), lequel constitue la substance même de son pouvoir [Braud, 2004 ; Cambier, 2004]. L'Etat régit son territoire et la population qui l'occupe par le droit. Seule une instance étatique peut édicter des lois et des réglementations et les faire appliquer, si besoin est en recourant à la force. Vouloir changer simultanément ce qui est fait dans chacune des sociétés pour résoudre un problème transfrontalier ou global supposerait alors une action collective des Etats et, donc, leur accord sur les mesures qu'il conviendrait de prendre.

Le système interétatique et les réglementations internationales

Dans le cadre du système interétatique, la production de réglementations concernant tous les Etats ou une partie d'entre eux, qu'elle soit exigée par un ou plusieurs Etats, généralement ceux qui ont le plus de pouvoir, ou qu'elle soit réclamée par des acteurs non-étatiques auprès des Etats, comme dans le cas de problèmes écologiques, est l'objet de confrontations et de concertations, de négociations et de marchandages entre Etats souverains. Si, comme nous allons le voir, il est indubitable que des acteurs non-étatiques cherchent et, dans une certaine mesure, parviennent à informer les débats et les réglementations, ces dernières gardent néanmoins au final l'empreinte des rapports de pouvoir entre Etats, où jouent pouvoirs relationnels et institutionnels. Ces rapports de pouvoir s'expriment explicitement au sein d'institutions interétatiques spécifiques qui sont les lieux formels de production des réglementations. Pour la plupart, ces institutions elles-mêmes, dans leur composition, leur organisation et leur orientation, sont imprégnées des écarts de pouvoir entre Etats [Senarclens, 2001]. Par exemple, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Organisation des Nations unies (ONU) représentent deux de ces institutions interétatiques spécifiques (ou « organisations inter-gouvernementales ») au sein desquelles peuvent être et sont effectivement produites des réglementations relatives au commerce ou à d'autres domaines de la société, auxquelles, en théorie, chaque Etat concerné consent alors à se plier.

Remarquons ici que les réglementations, qui ont un caractère juridiquement contraignant, autrement dit obligatoire ou impératif (et qui s'inscrivent dans ce que nous concevons comme l'opération de « cadrage juridique » de l'Etat), doivent être distinguées des règles

ou normes dont la « vigueur » juridique est moindre et dont on dit alors qu'elles sont « supplétives ». Non moins l'objet de rapports de pouvoir entre Etats, celles-ci correspondent davantage à des « normes d'orientation » [Auby, 2003], qui prescrivent des lignes directrices de conduite, sans que les Etats soient contraints légalement de les respecter. Engagements moraux censés régir les relations entre Etats et dont la transgression n'est pas sanctionnée, ces règles semblent ainsi essentiellement participer de la légitimation d'un certain ordre interétatique. Notamment un grand nombre de normes relatives aux droits dits « fondamentaux » (conventions ou chartes sur les « droits de l'homme », sur ceux des enfants et des femmes, etc.) revêtent ce caractère.

Parce qu'elles contrarient potentiellement la souveraineté de chaque Etat et l'autonomie de son action, les réglementations interétatiques sont bien plus difficiles à fixer que les règles d'orientation. Engageant légalement les Etats qui y sont soumis, elles exigent d'eux qu'ils les transposent dans le système juridique interne et qu'ils veillent à leur mise en œuvre et à leur respect. Généralement, ces réglementations comprennent des mécanismes de sanction particuliers qu'une instance interétatique subordonnée aux Etats, mais néanmoins relativement autonome, est chargée d'appliquer[1]. La Convention Climat *et* son protocole, avec son système d'observance, dont nous avons décrit la genèse dans les deux chapitres précédents, sont les éléments constitutifs d'une réglementation interétatique. Celle-ci oblige les Etats à respecter une nouvelle norme d'action et en même temps repose, en amont, sur leur autorité.

En effet, au niveau mondial, seuls les Etats peuvent formellement engager les processus de réglementation. Eux seuls disposent de l'autorité et des capacités financières et administratives nécessaires pour encadrer ces processus, pour créer les institutions appropriées à cet encadrement, puis, au sein de leurs frontières géographiques, pour mettre en œuvre les engagements décidés et les mesures que ceux-ci impliquent de prendre, aussi bien que pour surveiller leur respect et leur efficacité. Comme il est dit en anglais, ils ont le monopole du « *treaty-making power* » et de la « *law enforcement* » : le pouvoir d'établir des traités et de les faire appliquer sur leur territoire [Auby, 2003].

Les Etats, les réglementations internationales et les acteurs « non-étatiques »

Il convient toutefois de nuancer ce constat d'une position monopolistique de l'Etat. Certes, en tant qu'autorités souveraines et principaux membres des organisations inter-gouvernementales, les Etats constituent les agents centraux des processus de réglementation, dont ils cherchent à encadrer l'évolution tant que faire se peut, notamment en déterminant les agents qui peuvent y participer et leur statut (observateur ou négociateur), et en bornant, explicitement et implicitement, ce qui peut être dit et ce qui

[1] Nous noterons que, dans les faits, le caractère obligatoire des réglementations interétatiques n'a jamais empêché les Etats de ne pas s'acquitter des engagements qu'ils avaient pris. Contrairement à la situation nationale, aucune autorité n'existe à l'échelon international qui permette de faire appliquer le droit par la contrainte. Les sanctions qui sont alors adoptées ne sont pas associées à la menace d'un usage de la force, mais sont politiques ou financières. *Cf.* notamment Badie & Smouts [1995] et Senarclens [2001].

peut être fait. Néanmoins, il est clair qu'ils ne les maîtrisent jamais totalement. Et en premier lieu, ils ne maîtrisent pas obligatoirement l'impulsion initiale, *ce qui* les a conduits à engager tel ou tel processus.

Notamment dans le cas de problèmes relatifs à une dégradation écologique à grande échelle, il appert que la mise en mouvement d'un processus de réglementation suit fréquemment l'intervention d'acteurs non-étatiques, dont les organisations écologistes, qui réclament une attention et une action de la part des Etats. Ces acteurs agissent pour qu'il soit tenu compte de l'existence d'un présumé péril écologique transfrontalier ou planétaire face auquel ils estiment qu'il faut prendre des mesures importantes sans plus attendre. Ainsi, selon les moyens dont chacune dispose, selon leurs sujets d'intérêt et leurs modes d'action, les organisations écologistes s'attachent généralement à rendre public ce que les scientifiques disent du péril en question, et à soumettre leur interprétation de ce qui fait problème et leur opinion sur ce qu'il faudrait faire pour y remédier. Elles cherchent à rendre les phénomènes identifiés dignes d'une préoccupation sociale ; elles contribuent à leur problématisation. En participant à l'organisation des conférences de Villach (1985) et de Bellagio (1987), aux côtés d'institutions interétatiques et de groupements de scientifiques, certaines grandes organisations écologistes, notamment américaines, comme le WRI et l'EDF, contribuèrent à la problématisation de la question du changement climatique. Ces initiatives, et d'autres encore, comme la création du Groupe consultatif sur les gaz à effet de serre en 1986, à laquelle elles participèrent aussi, incitèrent les Etats à intervenir pour reprendre le débat en main, notamment en établissant le GIEC. Nous ne reviendrons pas ici sur tous les événements qui amenèrent ceux-ci à entamer un processus diplomatique de négociation d'une convention interétatique et que nous avons exposés dans le premier chapitre. Pour le propos présent, il s'agit essentiellement de souligner, comme le politologue Peter Newell a été l'un des premiers à le faire avec détails dans son ouvrage *Climate for Change* [Newell, 2000], l'importance du rôle et de l'influence des organisations écologistes dans la décision des Etats d'engager ledit processus[2]. Il est patent que, conjointement aux actions des diverses associations nationales, dans les pays du Nord comme dans ceux du Sud, les plus grandes d'entre elles (*Greenpeace International*, WWF, *Friends of the Earth*), chacune avec le pouvoir relationnel et le mode d'action qui lui sont propres, ont fortement contribué à inscrire formellement la question du changement climatique sur l'agenda politique [Rahman & Roncerel, 1994].

Sans l'action d'agents non-étatiques, dont celle des organisations nationales et transnationales du mouvement écologiste[3], il est vraisemblable que les Etats n'auraient rien fait. Le fait qu'il en allait de leur légitimité les poussa à réagir et, ce faisant, à faire valoir

[2] *Cf.* également, parmi d'autres écrits, les articles de Betsill & Corell [2001], Carpenter [2001], Denis [2003] et Rahman & Roncerel [1994].

[3] Citons, par exemple, l'entreprise de vulgarisation engagée par *Greenpeace*, avec l'édition en 1990 – année de parution du première rapport du GIEC et d'organisation de la Seconde conférence mondiale sur le climat – d'un rapport intitulé *Global Warming: the Greenpeace Report*, qui sera publié en français en 1993 [Leggett, 1993].

leur autorité. Une autorité que, certes, scientifiques et écologistes ne contestaient pas, puisque, au contraire, ils en réclamaient l'exercice [Denis, 2003][4]. Cependant, le geste des Etats peut être interprété comme un geste collectif de défense du principe de leur souveraineté, à la fois vis-à-vis des individus qu'ils dominent sur leurs territoires respectifs et des agents qui agissent à l'échelon mondial. Les Etats n'ont-ils pas veillé à ce que la Convention Climat, à l'instar de celle sur la diversité biologique [Aubertin & Vivien, 1998], énonce en préambule que « *le principe de la souveraineté des Etats doit présider à la coopération internationale destinée à faire face aux changements climatiques* » ?

En tant qu'entités ayant un intérêt commun à préserver leur statut d'autorité souveraine, les Etats cherchent à encadrer, et encadrent effectivement, les processus de réglementation qu'ils engagent. Mais il est évident qu'en dehors de cet encadrement, ils ne sont pas entièrement maîtres de la manière dont un processus donné évolue et de la forme que la réglementation finit par prendre. D'une part, parce que chaque processus fait interagir des Etats divers, aux pouvoirs inégaux et dont les dirigeants ne partagent pas des conceptions identiques de ce qu'il conviendrait de faire face au problème considéré, c'est-à-dire de la façon dont il faudrait déterminer la réglementation. Certains, même, refusent l'idée d'une réglementation et, quand ils en ont la capacité, font blocage. De fait, le résultat de la négociation d'une réglementation n'est jamais prévisible, puisqu'il dépend de rapports de pouvoir dont l'issue est incertaine – même si, très souvent, nous l'avons notamment vu dans le chapitre 2, les écarts de pouvoir entre les Etats pré-déterminent fortement le « compromis » final.

D'autre part, ces Etats ne maîtrisent pas tout à fait les processus de réglementation car, bien qu'ils les verrouillent collectivement une fois qu'ils sont engagés, démontrant ainsi qu'ils « *n'entendent laisser à personne le soin de diriger la manœuvre et d'orienter la voie empruntée* » [Denis, 2003, p. 786], aucun de ces processus n'est totalement imperméable aux démarches d'influence des acteurs non-étatiques. A différents niveaux et différents moments de la décision, par différents moyens et en fonction de leurs intentions et de leurs pouvoirs relationnel et institutionnel respectifs, ces acteurs cherchent à participer aux débats sur la réglementation et à sa formation. Ils sont dits « non-étatiques », parce qu'ils ne sont pas des Etats ni ne les représentent[5]. Nous distinguons de cette catégorie d'acteurs les organisations inter-gouvernementales qui, bien qu'elles jouissent d'une certaine autonomie par rapport aux Etats, non seulement en sont des créations directes mais les ont pour principaux membres. Par ailleurs, parmi les acteurs non-étatiques, nous considérons ici uniquement ceux qui cherchent effectivement, directement ou indirectement, à influer sur

[4] Béatrice Pouligny, chercheuse au Centre d'études et de recherches internationales (CERI) à Paris, étend ce constat en notant que toutes les ONG qui agissent à l'échelon mondial (quel que soit leur domaine d'action) « *maintiennent la référence à l'Etat et demandent même, le plus souvent, un renforcement de son rôle* » [Pouligny, 2001, p. 18].

[5] Pour un premier abord des acteurs non-étatiques en général, on pourra se reporter aux synthèses de Christian Chavagneux [2003, 2004] et de Jean-Christophe Graz [2004], ainsi qu'à l'ouvrage pionnier de Susan Strange [1996] et à celui de Badie & Smouts [1995]. *Cf.* également, parmi d'autres, Higgott [1999] et Willetts [2001] (ce dernier traitant des acteurs « non-étatiques » bien qu'il préfère les qualifier de « transnationaux »).

un processus de réglementation. Nous ne nous préoccupons pas des mafias, des réseaux terroristes, des groupes révolutionnaires ou encore des scouts, qui cependant constituent tous des acteurs non-étatiques agissant à l'échelon mondial.

Le problème du changement climatique et les acteurs non-étatiques

Dans le cadre du processus de réglementation des activités émettant des gaz à effet de serre, nous pouvons dresser la liste d'acteurs non-étatiques suivante, qui tous mêlent leurs actions à celles des Etats et des institutions interétatiques : des organisations écologistes, des entreprises (dont des entreprises transnationales), des associations marchandes (représentant pour partie ou uniquement des entreprises transnationales), des *think-tanks*, des centres de recherche scientifique et des universités, des églises et, bien entendu, des médias. Malgré tout ce qui les différencie, nous pouvons tous les considérer comme des acteurs non-étatiques, prenant tous effectivement part à l'institution du problème du changement climatique.

Qui revendique l'existence du problème et qui la conteste ? Comment et par qui le problème est-il défini ? Comment cette définition évolue-t-elle dans le temps et en fonction de quoi et/ou de qui ? Qu'est-ce qui est mis en question et par qui ? Quels modes de résolution du problème sont proposés, considérés, retenus et, en fin de compte, mis en œuvre, et, à chaque fois, par qui le sont-ils et pourquoi tel ou tel mode plutôt qu'un autre ? Répondre à toutes ces interrogations heuristiques requiert l'élucidation de la conduite des acteurs susmentionnés, en plus de celle des Etats et des institutions interétatiques. En effet, tous ont investi la question du changement climatique anthropogénique, certains ayant contribué à la problématiser, c'est-à-dire à la politiser et à la rendre digne de préoccupation sociale, alors que d'autres se mobilisaient, au contraire, pour la dé-problématiser et empêcher son inscription sur l'agenda politique. Notre thèse porte sur les actions des seconds.

(Remarquons ici que dire que ces acteurs ont « investi » la question est une simplification de la réalité et une commodité de langage, certes nécessaire, mais réductrice, car en fait ce sont des *individus* qui l'ont investie. Concrètement, les « acteurs » auxquels nous attribuons ici une certaine unité : une action et une parole, sont des individus ou des groupes d'individus. Ce qui signifie que dire que ces acteurs ont investi la question du changement climatique, c'est dire qu'ils l'ont fait, et l'ont donc comprise, *par le filtre* des *représentations* que les individus[6], en tant que fragments ambulants de sociétés particulières, se donnent du monde, des sociétés (la leur et les autres) et de la « nature ». Autrement dit, il est plus correct de dire que ce sont des individus, avec leurs propres représentations, accordées ou (modérément ou profondément) antagoniques, qui, par leurs

[6] Scientifiques étudiant le système climatique (quelle discipline ?), ingénieurs experts dans le domaine de l'énergie (quelles sources d'énergie ?), militants écologistes (quelle « écologie » ?), P.-D.G. de firmes transnationales (quelle industrie ?), religieux (quelle religion ?) ou encore journalistes (quels journal, station radio, chaîne télévisée… ?) ; et, pour tous, se demander quelle *nationalité*, c'est-à-dire quelle société d'origine ?

actions, seuls ou regroupés, s'exprimant à titre individuel ou au nom d'une organisation, participent de l'institution social-historique du problème. Gardons cette remarque à l'esprit.)

Le problème du changement climatique et les ONG environnementales

Notre thèse concerne une seule catégorie d'acteurs non-étatiques : les entreprises transnationales, et, plus particulièrement, celles dont les activités sont mises en cause dans le problème. Avant de les aborder, considérons cependant, à titre informatif, le cas des organisations écologistes, également qualifiées « organisations non-gouvernementales environnementales » (ONGE)[7].

Plus haut, nous avons souligné que certaines d'entre elles – principalement celles, occidentales et bureaucratisées, dont les sujets d'intérêt sont de portée mondiale, dont l'échelle d'action dépasse alors le territoire national et qui, par rapport à leurs consœurs, bénéficient de plus grandes facilités d'accès auprès des gouvernants, fonctionnaires et parlementaires – ont joué un rôle essentiel dans la problématisation du présumé péril climatique et le déclenchement du processus politique. C'est lors de la phase de politisation de la question, avant que celle-ci ne soit formellement inscrite sur l'agenda politique, que ces ONGE ont pu exercer leur plus grande influence [Newell, 2000]. En effet, une fois que le processus diplomatique fut engagé, il leur devint particulièrement difficile de parvenir à agir efficacement sur la négociation et les rapports de pouvoir interétatiques. Certes, le fait que les Etats décident de commencer un tel processus poussa certaines d'entre elles à se coaliser – au sein du *Climate Action Network* (CAN) –, notamment afin de mieux coordonner leurs démarches et leurs positions par rapport à la question et pour espérer pouvoir participer à la prise de décision en tant que représentant « crédible » des ONGE. Mais le contexte de leur action fut soigneusement circonscrit par les Etats : comme tous les autres acteurs non-étatiques en présence, les ONGE accréditées – celles ayant les capacités humaines, cognitives, techniques et financières nécessaires pour se rendre sur les lieux des

[7] Notons que la dénomination « ONGE » recouvre en fait une grande diversité d'organisations. Les ONGE diffèrent selon leur lieu de formation (et donc selon la société qui les a instituées), selon leur taille et leur échelle d'action (certaines, tout au plus composées d'une dizaine de personnes, n'opèrent qu'à l'échelle nationale, quand d'autres, pouvant mobiliser plus d'un millier de personnes, sont transnationales, avec des bureaux implantés dans plusieurs pays), selon leur budget (par exemple, le budget d'une ONG transnationale comme *Greenpeace* dépasse celui du PNUE [Senarclens, 2001]), selon leurs sujets d'intérêt (des atteintes locales aux périls planétaires), selon leurs modes d'action (elles peuvent être purement « activistes », se focaliser uniquement sur la production d'expertise (ONG dites « consultatives ») ou bien combiner expertise et activisme) et, enfin, selon les conceptions et les points de vue qu'elles défendent et donc les représentations du monde qu'elles véhiculent. De fait, il existe une hiérarchie effective entre les ONGE, où celles qui dominent sont les seules à pouvoir effectivement participer aux sessions de négociation interétatique, même si ça n'est qu'au titre d'observateurs. Il existe de nombreux écrits sur les ONGE, surtout en anglais. Retenons, ici, ceux de Betsill & Corell [2001], Finger & Chatterjee [1994], McCormick [1993, 1995], Princen & Finger [1994], Wapner [1995], Yamin [2001] et, en français, Chartier & Ollitrault [2005] et Le Prestre [1997]. *Cf.* également les articles de Pouligny [2001] et Smouts [1997], plus généraux, mais néanmoins pertinents.

débats et pour les suivre – ne pouvaient être présentes lors des sessions de la Conférence des Parties qu'en qualité d'observateurs[8]. Il ne leur fut attribué aucun droit de vote formel.

Lors des sessions de négociation[9], les seules prises de paroles explicitement autorisées sont : lors des séances formelles où certains participants peuvent faire des déclarations (et non des « propositions ») ; lors de conférences parallèles (« *side-events* ») que les organisations non-gouvernementales (ONG), si elles le souhaitent, peuvent organiser dans les lieux où se déroulent les sessions ; et *via* l'édition de courts rapports produits quotidiennement et portant sur les discussions de la veille (*Earth Negotiations Bulletins* de l'IISD et *ECO* du CAN). Ces trois canaux d'expression offrent au personnel des ONG un espace pour présenter leurs points de vue sur le problème ou les éléments de la réglementation en débat, ou pour émettre des recommandations[10]. Au même titre que les associations marchandes (les « ONG du commerce et de l'industrie », ONGCI, selon la sémantique onusienne), les *think-tanks* et les organismes de recherche, les ONGE peuvent également profiter des sessions pour diffuser leurs études, rapports et autres « *briefing papers* » auprès des délégués des Etats. A moins de pouvoir agir en tant que membre d'une délégation nationale[11], ces acteurs ne peuvent cependant pas peser directement sur les décisions finales, qui sont scellées par les Etats – souvent, nous l'avons vu, par quelques Etats seulement –, uniquement entre eux et, très souvent, de manière informelle [Newell, 2000]. Si elles parviennent à laisser leurs traces çà et là, c'est de façon plus indirecte, par les canaux précités, par l'utilisation des médias, par le *lobbying* – « dans les couloirs » des lieux où se déroulent les sessions et à l'échelon national, échelon-clé où sont définies les positions de négociation des Etats – ou encore « par l'entremise » d'une délégation

[8] Comme le stipule le paragraphe 6 de l'article 7 de la CCNUCC : « *L'Organisation des Nations Unies, les institutions spécialisées des Nations Unies et l'Agence internationale de l'énergie atomique, ainsi que tous Etats membres d'une de ces organisations ou observateurs auprès d'une de ces organisations qui ne sont pas Parties à la Convention peuvent être représentés aux sessions de la Conférence des Parties en tant qu'observateurs. Tout organe ou organisme national ou international, gouvernemental ou non gouvernemental compétent dans les domaines visés par la Convention, qui a fait savoir au secrétariat qu'il souhaite être représenté à une session de la Conférence des Parties en qualité d'observateur, peut y être admis en cette qualité à moins qu'un tiers au moins des Parties présentes n'y fassent objection. L'admission et la participation d'observateurs sont régies par le règlement intérieur adopté par la Conférence des Parties*. »

[9] Observations personnelles faites à Bonn (seizième session des organes subsidiaires de la CdP, juin 2002) et à New Delhi (CdP8, octobre 2002). Autrement, *cf.* Betsill & Corell [2001], Gulbrandsen & Andresen [2004], Newell [2000] et Yamin [2001].

[10] Les rapports quotidiens sur la négociation leur offrent par ailleurs la possibilité d'agir sur le comportement des Etats (*via* les délégations présentes), en critiquant ouvertement ceux dont ils estiment qu'ils n'ont pas une attitude correcte, notamment lorsqu'ils bloquent les négociations. Un document comme *ECO*, qui se fait l'écho des négociations en dépeignant, parfois de façon satirique, les différentes attitudes des Etats, est lu chaque jour par toutes les délégations qui sont en fait très sensibles à la façon dont les ONGE les jugent [Newell, 2000].

[11] Nous avons mentionné, dans le chapitre 2, le cas des experts de FIELD ayant participé à différentes sessions de la CdP, notamment la CdP3, en tant que membres de la délégation des petits Etats insulaires. Dans son étude, Newell [2000] cite d'autres exemples, notamment les cas des délégations suisses et américaines.

nationale, c'est-à-dire lorsqu'un Etat fait sienne une proposition originellement défendue par une ONGE[12].

Les démarches d'influence des ONGE, tout autant que celles des ONGCI et de leurs membres, concernent le personnel des Etats et des institutions interétatiques. Elles visent délibérément à ranger certains individus à des avis (opinions, jugements, points de vue, positions, préférences) particuliers. Pour ces acteurs non-étatiques, la capacité d'influer sur le processus de réglementation est pour partie fonction de la capacité, socialement et historiquement constituée, et donc, inégale, d'infléchir directement les positions des individus visés. Cette capacité est fonction du pouvoir relationnel de l'acteur considéré. Celui-ci peut relever de la force physique ou militaire ; il peut aussi faire intervenir, ce qui est plus fréquemment le cas, les ressorts de la persuasion. Un agent peut se soumettre au point de vue d'un autre agent parce qu'il le craint ou parce que ce dernier le contraint physiquement à le faire ; il peut aussi être convaincu par les arguments que cet autre agent avance à l'appui de son point de vue, y adhérer, en accepter la validité. On ne persuade que lorsque les arguments que l'on formule sont admis par la personne ou l'auditoire que l'on cherche à convaincre, donc lorsque ceux-ci sont « efficaces » [Buffon, 2002].

La négociation internationale, faite de rapports de pouvoir entre Etats dont les intérêts et les pouvoirs divergent, et que les ONG cherchent à influencer, n'est toutefois pas un espace de « rhétorique », tout au moins pas exactement au sens que Bertrand Buffon donne à ce terme, c'est-à-dire l'« *art de chercher en commun, par la persuasion, ce qui nous semble vraisemblable* » [*op. cit.*, p. 14]. Les ONGE ont bien chacune une *doxa*, à l'appui de laquelle elles mobilisent des arguments ainsi que les techniques et figures de l'argumentation. Mais cette opinion n'a aucune chance d'être entendue par le personnel étatique si elle n'est pas défendue par une argumentation adéquate, c'est-à-dire, ici, « rationnelle » (au sens de la rationalité de l'Etat). Les ONGE ne cherchent pas, en commun avec les Etats, le « vraisemblable » – nous ne sommes pas dans cette configuration –, puisque ce qu'elles peuvent exprimer, dans la mesure où elles souhaitent convaincre, est conditionné, sur le fond et la forme, par ce que le personnel étatique est prêt à écouter. Elles cherchent bien à persuader les Etats, mais d'abord à les persuader qu'elles représentent un interlocuteur crédible. Ensuite seulement elles peuvent tenter de faire admettre en priorité leurs propositions. Du point de vue de l'Etat, il y a donc des ONGE audibles et d'autres qui ne le sont pas. Seules les premières sont effectivement écoutées, voire sollicitées, les secondes étant marginalisées[13]. La volonté des ONGE de participer aux sessions de négociation et d'influer sur les rapports de pouvoir interétatiques – seule façon, en fin de compte, de peser sur la décision finale – a exigé de celles qui n'étaient pas déjà conformes

[12] Newell [2000] cite les cas suivants : les Etats-Unis et *Environmental Defense Fund* (EDF) ; les petits Etats insulaires et les ONG FIELD, *Greenpeace* et WWF ; l'Inde et l'ONG indienne *Centre for Science and Environment* (CSE) ; ou encore plusieurs pays du Sud et l'ONG anglaise *Global Commons Institute* (GCI).

[13] Sur la marginalisation des ONGE un peu trop contestataires, en particulier leur marginalisation durant les processus de la CMED et de la CNUED, *cf.* les analyses de Broadhead [2002], Chatterjee & Finger [1994] et Finger [1994].

aux attentes du personnel étatique et interétatique qu'elles rationalisent leur organisation aussi bien que leurs propos (et donc, d'une certaine façon, qu'elles s'autocensurent).

Malgré la difficulté d'évaluer l'effet des diverses démarches d'influence des ONGE sur le résultat des négociations, les différentes analyses dont nous avons pris connaissance leur attribuent une efficacité somme toute relativement faible [Betsill & Corell, 2001 ; Denis, 2001 ; Gulbrandsen & Andresen, 2004 ; Newell, 2000 ; Rahman & Roncerel, 1994]. Hormis des exceptions, comme le *Global Commons Institute* (GCI), seules les grandes ONGE, bénéficiant d'importants moyens (humains et financiers) et ayant bâti d'étroites relations avec le personnel des Etats et des institutions interétatiques, sont à même de réellement prendre part aux débats. La force de leur persuasion dépend en grande partie de l'expertise et des informations dont elles disposent, susceptibles de faire défaut aux Etats. Les ONGE consultatives, comme FIELD, l'EDF, le WWF ou le WRI, ont donc *a priori* davantage de chance de persuader que les ONGE plus activistes, comme *Friends of the Earth*. Dans le cadre du *lobbying* effectué lors des sessions, l'efficacité de l'action repose sur la capacité à être au bon endroit, au bon moment et avec la bonne information, formulée de façon appropriée[14].

Au demeurant, quand bien même les actions d'une ou de plusieurs ONGE paraissent avoir été efficaces, parce que leurs traces sont repérables dans le résultat des négociations, cela ne nous indique pas s'il s'agit de l'effet d'un pouvoir relationnel (notamment, la conséquence de la force persuasive de l'argumentation), donc s'il y a causalité ; ou si, du fait de la promiscuité des positions respectives de la ou des ONG et de l'Etat, il s'agit de concordance. Par ailleurs, peut-on réellement parler d'influence si la position adoptée par un Etat a été établie à partir des conseils sollicités auprès des experts d'une ONG [Newell, 2000] ? Dans ce cas précis, n'est-il pas plus juste de parler de cooptation ?

Leur possibilité de peser réellement et directement sur la décision finale étant relativement circonscrite, les ONGE ont davantage développé un rôle de projecteurs de la conduite des Etats. Certes, leur présence aux sessions de négociation en tant qu'éléments de la « société civile » participe d'une légitimation du processus diplomatique et des décisions qui sont prises, donc d'une légitimation des actions des Etats [Finger, 1994]. Néanmoins, cette présence contribue également à la transparence dudit processus. Par les lettres qu'elles éditent (*ENB* et *ECO*) et par leur accès aux médias, autrement dit par leur capacité à disséminer l'information, les ONGE contribuent à accroître la visibilité de ce que les Etats font entre eux. Si, ce faisant, elles n'influent bien évidemment pas sur le contenu même de la réglementation – on observe d'ailleurs que, le plus souvent, elles sont contraintes de ré-organiser leurs stratégies et leurs expertises en fonction des décisions que les Etats arrêtent, comme ce fut par exemple le cas avec le MDP –, néanmoins elles exercent une pression sur les gouvernants pour qu'ils agissent et n'oublient pas que le péril demeure. Par ailleurs,

[14] Cependant, même si ces conditions sont réunies, rien ne garantit que les propositions qui seraient effectivement retenues ne subissent quelques transformations. Aucune ONG ne peut bien évidemment maîtriser cela.

avec l'assentiment de l'ONU, elles se sont fortement impliquées dans la surveillance de la conduite interne des Etats, c'est-à-dire du devenir national des engagements fixés collectivement. Elles prennent activement part à l'évaluation des communications nationales en termes de politiques et mesures mises en œuvre, portant ainsi leur éclairage sur les pays qui échouent à respecter leurs engagements [Newell, 2000]. Ce rôle de projecteur ou de « vigile » [Lascoumes, 1994] fait partie intégrante de leur action centrale d'entretien de la publicité du problème.

Le problème du changement climatique et les firmes transnationales

Des entreprises, ainsi que certaines des associations dont elles sont membres, ont également agi par rapport au processus politique de prévention du supposé péril climatique. Celui-ci, soit signifiait une mise en cause et en question de leurs activités, ce qui les incita à agir pour en premier lieu le contrer, soit signifiait, au contraire, une opportunité pour l'expansion de leurs activités, ce qui les incita à agir pour le soutenir. Dans les deux cas, il s'agissait, comme pour les ONGE, de pouvoir y prendre part pour peser sur son orientation.

Les entreprises transnationales opérant dans les industries incriminées dans le problème furent parmi les entreprises les plus précoces à organiser leurs actions politiques, théoriquement les plus aptes à le faire avec efficacité et concrètement les plus actives. Notre thèse porte sur l'interférence fondamentale entre les activités centrales de ces firmes et l'engagement, par les Etats, d'un processus politique de prévention du péril climatique. Notre intérêt premier est d'élucider leurs actions par rapport à ce processus suivant la façon dont il évoluait, et les effets de ces actions, ainsi que de la seule existence de ces grandes firmes, sur les résultats des négociations.

Qui sont exactement ces acteurs non-étatiques ? Quel est leur statut social ? Notamment, que sont-elles par rapport au capitalisme tel que nous l'avons défini dans notre introduction générale ? Que cela signifie-t-il qu'une firme soit « transnationale » ? Quelles relations les entreprises, et en particulier celles qui sont transnationales, entretiennent-elles avec les Etats ? En quoi les transnationales, et certaines plus que d'autres, occupent-elles une situation institutionnelle importante ? Pourquoi pouvons-nous dire que les entreprises, notamment les grandes, sont non seulement des acteurs économiques mais aussi politiques ? Pourquoi et comment agissent-elles dans le domaine politique, et dans quelle mesure ces actions importent-elles ? Nous avons consacré le chapitre 3 suivant au développement de nos réponses à ces questions, parmi d'autres encore. En effet, il nous a paru primordial d'aborder tous ces aspects aussi bien factuels que théoriques, et de bien les avoir en tête, avant d'entrer dans le quatrième et dernier chapitre.

Chapitre 3

LES FIRMES TRANSNATIONALES, DES ACTEURS ECONOMIQUES *ET* POLITIQUES MAJEURS

Dans ce chapitre, notre souhait est de déterminer ce que sont les firmes transnationales. Notre argument concernant leurs actions et leur influence par rapport au processus de prévention du péril climatique est fondé sur cette détermination. Nous rendrons compte, outre de leur « genèse institutionnelle » et de leur mode singulier d'organisation, de leur importance en tant qu'acteurs économiques *et* en tant qu'acteurs politiques à part entière. En effet, d'une part, il s'agira de préciser en quoi ces firmes – et quelles firmes en particulier – occupent une position centrale dans les économies des sociétés capitalistes et dans l'économie mondiale. Nous porterons notamment notre attention sur leur responsabilité dans la génération et l'orientation géographique des investissements directs à l'étranger, qui constituent le premier vecteur de leur expansion. D'autre part, il s'agira d'expliquer pourquoi – les raisons d'agir – et comment – les modes d'action – ces firmes interviennent dans le domaine politique, c'est-à-dire le domaine de l'Etat, et de donner des éléments de compréhension de l'efficacité des actions menées, lorsqu'il est possible d'affirmer qu'elles ont été efficaces. Certes sans surprises, nous verrons, notamment à l'aide d'un exemple concret d'action collective, que ce sont toujours des considérations économiques qui poussent les firmes transnationales à agir politiquement. Il ressortira également de l'analyse qu'elles ont d'autant plus d'influence dans le domaine politique qu'elles exercent un pouvoir institutionnel (et nous verrons alors en vertu de quoi elles en exercent un).

Section I. Les firmes transnationales et le domaine économique

Pour pouvoir définir et réfléchir sur les firmes transnationales, encore fallait-il savoir ce qu'est une « firme » (ou une « entreprise », les deux mots étant pour nous synonymes). Aussi, préalablement à nos développements sur les acteurs transnationaux, nous avons jugé nécessaire de proposer une clarification de notre conception de l'entreprise.

I.1. L'entreprise, l'institution nucléaire et germinale du capitalisme

Au sein du régime social capitaliste, l'entreprise représente l'acteur principal de l'économie. Selon les termes de Castoriadis, elle est « *l'institution nucléaire et germinale du capitalisme* » [1999c, p. 239]. « Nucléaire » parce qu'elle constitue le noyau du régime ; « germinale » parce qu'il ne peut effectivement se reproduire sans elle. Le capitalisme ne peut exister que *dans* et *par* cette institution sociale, qui lui est donc spécifique [Castoriadis, 1999f][1]. Outre celle de l'expansion indéfinie de la maîtrise rationnelle, l'entreprise porte une signification caractéristique qui participe de sa définition et que Castoriadis décrit comme « *cet ensemble de dispositifs et de règles qui met ensemble un grand nombre de gens, leur impose l'utilisation de certains outils et machines, contrôle et organise hiérarchiquement leur travail* » [*art. cit.*, p. 125].

De même que le capitalisme est impossible sans l'entreprise, celle-ci, pour exister, présuppose l'ambition d'entreprendre et l'individu qui l'incarne, c'est-à-dire l'entrepreneur : « *Le seul type anthropologique créé par le capitalisme, et qui lui est indispensable au départ pour s'instaurer,* [est] *l'entrepreneur schumpéterien : personne passionnée par la création de cette nouvelle institution historique,* l'entreprise*, et par son élargissement constant moyennant l'introduction de nouveaux complexes techniques et de nouvelles méthodes de pénétration du marché* » [Castoriadis, 1996e, p. 68]. Joseph Schumpeter considérait l'entrepreneur comme l'agent central du processus de « destruction créatrice », son rôle consistant, en effet, « *à réformer ou à révolutionner la routine de production en exploitant une invention ou, plus généralement, une possibilité technique inédite (production d'une marchandise nouvelle, ou nouvelle méthode de production d'une marchandise ancienne, ou exploitation d'une nouvelle source de matières premières ou*

[1] *Cf.* également Max Weber : « *Il y a capitalisme là où les besoins d'un groupe humain qui sont couverts économiquement par des activités professionnelles le sont par la voie de l'*entreprise » [Weber, 1991, p. 295], et François Perroux : « *Le capitalisme* […] *est une économie d'*entreprise » [Perroux, 1948, p. 16], l'entreprise constitue « *l'institution cardinale* » du capitalisme [*op. cit.*, p. 18]. On trouve la même idée chez l'un des fondateurs de l'institutionnalisme en économie, Thorstein Veblen [1904], même s'il ne parlait pas à l'époque de capitalisme mais, indifféremment, de « système industriel moderne », « système capitalistique » ou « système de l'entreprise commerciale ».

d'un nouveau débouché, ou réorganisation d'une branche industrielle, et ainsi de suite) » [Schumpeter, 1990, p. 180]. Ainsi compris, l'entrepreneur est celui qui prend des risques, notamment financiers, pour innover, c'est-à-dire pour transformer une idée, une invention (qui émane rarement de lui), en une réalité économiquement viable. L'entrepreneur innovateur est donc le principal initiateur du changement technique [DeBresson, 1993], lequel, sous le capitalisme, est comme recherché pour lui-même car c'est en grande partie de lui que naissent les différentiels permettant à une entreprise de perdurer et de s'imposer face à ses concurrentes. Le processus d'innovation peut se traduire non seulement par le bouleversement de la production, du commerce et de la consommation, mais également de la société toute entière et ce de façon à la fois imprédictible et largement irréversible [Postman, 1993]. Il constitue l'effectivité du capitalisme et le fait central de l'entrepreneur et de son entreprise. Comme l'a noté Peter Drucker [1958], l'entreprise est la première institution qui existe explicitement *pour* produire du changement. Innover, que ce soit en termes de techniques productives ou de produits, est une condition essentielle de sa pérennité, aujourd'hui comme il y a un siècle [Caron, 1997]. Nous pouvons donc formuler les énoncés suivants : *pas de capitalisme sans entreprise* et *pas d'entreprise sans entrepreneur et « esprit » d'entreprise*. De fait, pour que le régime social capitaliste puisse perdurer, il lui faut continuellement « fabriquer » des entrepreneurs et entretenir la motivation d'entreprendre.

Allons plus avant dans notre définition, en procédant à un court détour historique. Entendons par le « marchand » un individu qui cherche à acheter un bien pour le revendre et qui, en faisant un commerce, le transforme en marchandise [Henochsberg, 2001]. Comprenons alors l'entrepreneur comme un « marchand-fabricant », c'est-à-dire un marchand *qui fait produire* un certain bien *pour* le vendre (et qui ainsi le transforme en marchandise). Avec l'appui indispensable des banques, de leurs subventions, prêts ou autres formes de crédits [Rachline, 1994], et le soutien nécessaire des autorités souveraines d'alors, les premiers entrepreneurs participeront à la création des manufactures, en Europe, aux XVI^{e} et XVII^{e} siècles [Beaud, 2000a]. Nous pouvons considérer celles-ci comme les premières formes d'entreprise. Echappant au système corporatif, la manufacture permet au marchand-fabricant de mieux contrôler les sources de ses approvisionnements et la qualité du produit fini, en réunissant en un même lieu plusieurs ouvriers et artisans à qui il fournit la matière première pour qu'ils la transforment. Le processus de production est subdivisé en une série d'opérations simplifiées et à chaque procès de production est associé un outil individuel spécifique. Comme dans l'artisanat, le travail se fait à la main, et les machines, lorsqu'elles sont employées, notamment dans le tissage, sont mues uniquement par les énergies métabolique, hydraulique et éolienne[2].

[2] Sur ces aspects, nous renvoyons notamment à Marx [1985a, chap. XIV].

Cependant, l'adoption de machines-outils et l'invention et la commercialisation de la machine à vapeur[3] bouleverseront de fond en comble les façons de produire en vigueur [Marx, 1985a]. Les transformations, lentes, s'opèrent dans un premier temps en Angleterre à partir de la seconde moitié du XVIII^e^ siècle, puis ensuite dans d'autres pays d'Europe, notamment en France. En effet, par un processus historique et social qu'il n'y a pas lieu de décrire ici[4], cette innovation concourt au remplacement de la manufacture par la fabrique : des ouvriers – davantage des paysans expropriés de leurs terres, des soldats licenciés, des vagabonds, des femmes et des enfants, que les anciens artisans et ouvriers des manufactures qui répugnent à y aller [Beaud, 2000a] – sont concentrés dans de plus ou moins grands établissements où les procès de production subissent une nouvelle organisation : nouveau fractionnement du travail, nouvelles cadences, plus rapides, et nouvelle discipline, et reposent désormais sur l'utilisation de machines (dont des machines-outils) alimentées par une énergie motrice. Au cours du XIX^e^ siècle, surtout en Grande-Bretagne, le jeu de la concurrence entre les marchands-producteurs se traduit par l'accroissement de la part de ces machines dans les processus de production et l'emploi d'une source fossile d'énergie, le charbon, qui se substitue peu à peu à celui de l'eau. Les fabriques marquent les débuts de la mécanisation et de l'automatisation de la production industrielle, et conduisent simultanément à intensifier le déstockage des ressources minéralogiques et énergétiques. A l'origine de chaque fabrique, la volonté d'un entrepreneur ; elle matérialise son entreprise. Jusqu'au troisième tiers du XIX^e^ siècle, il demeure souvent à la fois celui qui détient les moyens de production et celui qui, certes épaulé par des techniciens, dirige et organise le processus de production. « Conquérant », « organisateur » et « négociateur » sont les trois qualités que lui associe Werner Sombart dans son livre *Le Bourgeois*, paru en 1913 [Sombart, 2002]. Motivé par l'appât du gain, l'entrepreneur : a un plan et cherche à le réaliser ; organise les efforts d'hommes (et de femmes et d'enfants…) qu'il est parvenu à convaincre (ou contraindre…) de travailler pour lui ; et cherche à stimuler une demande solvable la plus large possible pour les marchandises qu'il fait produire – son but étant de capter davantage de richesse monétaire qu'il n'en a eu besoin pour la production, afin de pouvoir renouveler l'opération.

Au XIX^e^ siècle, la multiplication et la montée en puissance des marchands (les marchands-commerçants et les marchands-producteurs, sans oublier les banquiers) se traduisent par un fort développement des fabriques (ou « usines »), en Grande-Bretagne, dans quelques pays d'Europe occidentale ainsi qu'aux Etats-Unis d'Amérique, en particulier dans les industries du textile, de la métallurgie et des charbonnages. Le machinisme, scellant parfaitement l'alliance de l'économie, de la technique et de la science,

[3] La machine inventée par James Watt au milieu du XVIII^e^ siècle, d'après les modèles antécédents de Papin, Savery et Newcomen, et commercialisée par Watt grâce à l'aide précieuse de l'entrepreneur et maître de forges Matthew Boulton [DeBresson, 1993 ; Verley, 1997].

[4] Nous renvoyons à la lecture de l'*Histoire du capitalisme* de Michel Beaud [2000a]. Sur le processus d'industrialisation, engagé d'abord en Grande-Bretagne au tournant du XVIII^e^ et du XIX^e^ siècles, puis en Europe occidentale et aux Etats-Unis au tournant du XIX^e^ et du XX^e^ siècles, *cf.*, parmi d'autres, les ouvrages de François Caron [1997] et de Patrick Verley [1997]. *Cf.* également Marx [1985a].

tend à être généralisé à tous les lieux de production et finit même par envahir la vie quotidienne au cours du XX^{e} siècle [Gille, 1996]. Grâce aux machines-outils, qui permettent d'accroître la productivité du travail et, partant, les rendements, les entreprises peuvent produire plus (et donc vendre plus, sous conditions d'existence et de solvabilité des consommateurs). Au cours de la seconde moitié du XIX^{e} siècle, des innovations particulièrement importantes dans les techniques de transport et de télécommunication (réseaux de chemins de fer, navires à vapeur, télégraphie et réseaux de câbles sous-marins) contribuent significativement à l'élargissement des aires d'influence des entreprises et participent de l'agrandissement de plusieurs d'entres elles [Caron, 1997 ; Chandler, 2001]. Aussi l'organisation de celles-ci se transforme et se complexifie ; elle est rationalisée. Désormais, une entreprise peut comprendre à la fois plusieurs usines, un laboratoire de recherche-développement et des bureaux spécifiques pour les opérations d'achat d'intrants, pour celles de vente du ou des produits fabriqués et pour la logistique externe [Chandler, 2001]. L'entrepreneur n'est évidemment plus le seul coordinateur de toute cette organisation, ni ne décide seul de la nécessaire planification. Y participent aussi un certain nombre de gestionnaires (« *managers* ») placés aux différents niveaux hiérarchiques de l'entreprise. Au cours du XX^{e} siècle, ces entreprises de grande taille, opérant d'abord dans l'industrie des chemins de fer, puis dans les industries sidérurgique, automobile, chimique, électrique, électrotechnique et énergétique [Caron, 1997], tendront, à des degrés divers, à se techniciser et à se bureaucratiser davantage, ainsi qu'à se « transnationaliser », c'est-à-dire à étendre leur influence à l'étranger, où elles implantent des filiales, délocalisant leur production et parfois certaines de leurs fonctions. Dans ces entreprises, l'entrepreneur schumpéterien, individuel et « indépendant », propriétaire et dirigeant de son entreprise, qui apparaît vraiment au XIX^{e} siècle, tend à disparaître au profit d'une équipe de *managers* [Galbraith, 1989], une « strate bureaucratique » [Castoriadis, 1999c] à qui il cède ainsi la direction des affaires[5].

Ainsi, historiquement, l'instauration du capitalisme a dépendu – condition nécessaire mais non suffisante – de la formation de l'*ethos* de l'entrepreneur et de son inscription dans une entreprise. Par ailleurs, l'institution du capitalisme a signifié la montée en puissance de l'entreprise marchande. Dans la plupart des sociétés contemporaines, et en premier lieu dans les sociétés occidentales, celle-ci s'est alors largement imposée comme l'institution économique centrale. Désormais, la plus grande part de ce qui est produit dans ces sociétés (biens matériels et services) est le fait d'entreprises qui diffèrent essentiellement par leur secteur d'activité, leur organisation, leur taille et leur pouvoir institutionnel, mais non par leur but primordial – vendre[6] – et leur statut institutionnel – institution nucléaire et

[5] Nous reviendrons sur la notion de « bureaucratie » au moment d'aborder les firmes transnationales.

[6] Objectif qui, nous le verrons ci-après lorsque nous traiterons des firmes transnationales, en implique un autre : celui de *croître*, qui constitue à la fois une ambition et une nécessité. Une ambition, car au projet de vendre est intimement mêlé celui de dominer. Intrinsèquement, toute entreprise cherche à être celle qui vend le plus, celle dont la marchandise attire le plus d'acheteurs. Toute entreprise cherche à dominer son marché. En même temps, pour résister face à ses rivales, elle est contrainte de s'agrandir. Pour rester dans la compétition, toute entreprise doit se renforcer, c'est-à-dire s'accroître. « *Au sein du système productif, les*

germinale du capitalisme. La majorité des individus ayant un emploi travaillent dans des entreprises, dans leurs bureaux, leurs usines ou leurs laboratoires ; ils y passent même l'essentiel de leur temps diurne, de sorte qu'elles sont comme leur seconde famille. Toute l'économie des sociétés considérées est dominée par cette institution et, directement ou indirectement, par sa forme organisationnelle bureaucratique.

Dans les pages qui suivent, nous considérerons donc l'entreprise comme *une institution sociale spécifique au capitalisme*. En tant que telle, nous affirmons qu'elle revêt au moins les trois dimensions suivantes :

- Une dimension *économique* : l'entreprise, « *arrangement complexe d'hommes et de machines* » [Castoriadis, 1999a, p. 465], est le « *temple de l'acte productif* » [Rachline, 1994, p. 203] et l'agent de l'innovation. Tout ce qu'elle produit, elle le produit *pour* le vendre. Un entrepreneur crée rarement une entreprise *pour* répondre à des besoins, quels qu'ils soient. Fondamentalement, et bien que cela puisse aussi participer de la quête d'autres signes de grandeur (prestige, renommée, influence politique, etc.), il le fait pour capturer la richesse monétaire. Dans cette optique, il cherche même à créer une demande pour son ou ses produits (plutôt qu'à y répondre), en suscitant ainsi de nouveaux besoins[7]. Ce dessein de capture est vraisemblablement celui qui, parmi d'autres significations imaginaires dont celle du progrès, a le plus animé la motivation de produire, au moins à partir du XVI^e^ siècle en Europe. Les innovations des XVIII^e^ et XIX^e^ siècles, puis celles du siècle suivant, techniques mais aussi organisationnelles, ont permis de décupler la puissance productive comme jamais cela n'avait été possible auparavant. Produire *pour* vendre *pour* capturer le flux monétaire ; telle est la logique centrale[8]. Pour ce faire, l'entreprise est *organisée*, de l'amont à l'aval du processus productif : logistique interne (activités relatives à la réception, au stockage et à l'affectation des moyens de production), procès de production proprement dit (*i.e.* fabrication du ou des produits finis, dont la vérification, l'emballage, etc.), logistique

---

impératifs du jeu concurrentiel poussent en permanence les firmes à attaquer ou à se défendre, à s'organiser et à se réorganiser continuellement et finalement à ne trouver leur salut qu'en obéissant souvent qu'à un seul impératif : croître » [Morvan, 1985, p. 88], c'est-à-dire augmenter leurs chiffres d'affaires et leurs parts de marché, notamment en créant, par les changements technique et organisationnel, mais aussi le marketing et la publicité, la différence qui le permet. Une entreprise croît aussi en prenant le contrôle d'une autre. Croître pour s'imposer face aux concurrents, autrement dit croître pour calmer la concurrence.

[7] « […] *l'"entrepreneur" "réveille" et "dirige" dans une large mesure les besoins du consommateur, pour peu que celui-ci soit capable d'opérer des achats* » [Weber, 1995a, p. 139] ; « […] *aucun industriel important n'introduit un nouveau produit sans en stimuler la demande. Aucun ne se prive d'influencer et de soutenir la demande d'un produit existant.* […] *Dans le monde réel, l'entreprise et l'industrie contribuent lourdement à fixer les prix et à créer la demande. Elles le font par le monopole, l'oligopole, la conception et la différenciation des produits, la publicité et les autres méthodes de promotion de ventes et de commerce* » [Galbraith, 2004, p. 22] (voir, du même auteur, *Le nouvel Etat industriel* [1989], en particulier le chap. XVIII sur « le conditionnement de la demande spécifique ») ; « […] *l'économie du capitalisme moderne ne peut exister qu'en tant qu'elle répond à des besoins qu'elle confectionne elle-même* » [Castoriadis, 1999a, pp. 237-238].

[8] Produire et commercer, les deux variantes de la vente, constituent des moyens parmi d'autres de capter le flux monétaire, dont la spéculation sur les marchés financiers constitue le plus rapide et le plus efficace [Chesnais, 1997 ; Rachline, 1994].

externe (activités relatives à la collecte, au stockage et à la distribution des produits finis aux clients), commercialisation (publicité, promotion, force de vente, sélection des circuits de distribution, fixation du prix, etc.), vente effective et services divers (installation, réparation, fourniture de pièces de rechange, etc., mais aussi crédit-bail et crédit à la consommation)[9]. Sa capacité à durer est pour partie fonction de la qualité à la fois de son organisation interne – les relations établies entre les différents individus associés et les règles les coordonnant – et de son organisation externe – ses relations avec les institutions financières non bancaires, les banques, les universités et centres de recherche scientifique et technologique, les fournisseurs, les sous-traitants, les distributeurs, les firmes rivales, les syndicats, les partis politiques, les organisations inter- et non-gouvernementales, les médias, etc. L'organisation de l'entreprise, c'est son mode de fonctionnement : la façon dont est relié tout ce qui la compose et dont *elle* est liée à ce qui l'entoure. A partir de la fin du XIX^{e} siècle, grâce aux progrès techniques dont elle constitua la force motrice, l'entreprise (en tant qu'institution) est montée en puissance et son organisation a tendu à se complexifier.

- Une dimension *légale* : afin de pouvoir exister concrètement et fonctionner, l'entreprise a besoin de l'Etat, en tant que principale source du droit et monopole légal de la contrainte physique. Elle a le statut juridique qu'il lui confère. Le droit différant selon l'Etat, l'entreprise n'a donc pas exactement le même statut selon sa localisation. En France, on distingue la firme selon qu'elle est individuelle (fondée directement par une « personne physique » utilisant son patrimoine) ou « sociétaire » (fondée par une « personne morale » particulière : ce qui est appelé la « société », correspondant à un contrat entre plusieurs personnes physiques mettant en commun leurs fonds). Parmi les différentes formes sociétaires existantes, citons : la société en nom collectif (SNC), la société en commandite simple (SCS), la société anonyme (SA) – la SNC, la SCS et la SA sont les trois premières formes à avoir été prévues par le Code de commerce de 1807 [Verley, 1997] –, la société à responsabilité limitée (SARL) et l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL). Chacune se caractérise notamment par un type particulier de relation entre la structure de propriété de l'entreprise et son mode de financement[10]. Au demeurant, quel que soit le lieu de naissance de l'entreprise et indépendamment de sa forme juridique spécifique, partout où elle existe, le statut qui lui est donné (et c'est cela le plus important) lui permet : de posséder une personnalité indépendante de ses membres et donc d'agir en son nom, de détenir et d'acquérir des biens (machines, matières premières, véhicules, etc.), d'employer et de salarier des travailleurs, de payer des impôts et de défendre ses actions et les droits qui lui ont été attribués devant des tribunaux [Bakan, 2004]. L'entreprise est une institution légale parce qu'elle dépend de l'Etat pour exister (dépôt légal). Elle peut aussi être considérée comme telle, dans la mesure où elle ne peut fonctionner en dehors d'un contexte

[9] *Cf.* notamment Porter [1992].
[10] Pour la définition de ces différentes formes, *cf.* quelconque ouvrage traitant du droit des sociétés.

juridique particulier, à la fois permissif et contraignant, dont l'Etat est l'ordonnateur principal et le garant, et qui concerne notamment la propriété, le travail (contrats et réglementations), les contrats commerciaux divers (avec les banques, les compagnies d'assurance, les fournisseurs, les distributeurs, les clients, etc.) et la fiscalité. Autrement dit, l'entreprise est une institution légale parce qu'elle et son activité sont tissées de droit.

- Une dimension *politique* : plusieurs aspects de l'entreprise nous invitent à concevoir qu'elle revêt aussi une dimension « politique ». D'une part, à aucun moment depuis sa formation historique l'entreprise n'a pu agir sans avoir à tenir compte de l'autorité souveraine existante, de sa juridiction et de ses actions. La firme ne peut pas être indifférente au cadre fiscal, législatif et réglementaire qui la concerne et elle a toujours veillé à ce que celui-ci soutienne plus qu'il ne contraigne ses activités. Lorsqu'elle agit en vue de prendre part à la définition de ce cadre (pour contrer ou modifier une réglementation quelconque potentiellement défavorable, pour en établir une qui, au contraire, soit favorable et permette ainsi de verrouiller une position de marché, etc.), elle intervient alors par rapport au pouvoir explicite, donc par rapport *au* politique. Elle le fait de diverses manières : démarches discursives de persuasion, financement de candidats aux élections présidentielles, campagnes d'information, subvention d'organismes de recherche et de bureau d'études, etc. (*cf.* ci-après la section II). D'autre part, l'entreprise a une dimension politique, cette fois au sens de *la* politique, car elle est le lieu d'un conflit central entre ceux qui la dirigent et ceux qui y travaillent. La réification – traiter un homme comme s'il était une chose –, tendance essentielle du capitalisme contre laquelle les individus luttent [Castoriadis, 1999a], se traduit au sein de l'entreprise, en particulier dans la production, par la propension à réduire les salariés au statut de purs « exécutants ». Cependant, en même temps qu'elle les exclut ainsi de la direction de leur activité, elle ne peut réellement fonctionner sans leur participation[11]. Il s'agit là, selon Castoriadis, de la « contradiction » fondamentale du capitalisme [1999a, 1999c]. Celle-ci trouve son expression politique dans le conflit entre dirigeants et exécutants : « *Dans cette activité sociale fondamentale qu'est le* travail *et dans les* rapports de production *où ce travail s'effectue, l'organisation capitaliste se présente, depuis ses débuts, comme dominée par un conflit central.* […] *Les travailleurs ne peuvent pas participer effectivement à la production, et ne peuvent pas ne pas y participer. La direction ne peut pas ne pas exclure les travailleurs de la production et elle ne peut pas les en exclure. Le conflit qui en résulte – qui est à la fois "externe" entre dirigeants et exécutants, et "intériorisé" au sein de chaque exécutant et de chaque dirigeant – pourrait s'enliser et s'estomper si la production était statique*

[11] « *Le capitalisme ne peut fonctionner qu'en mettant constamment à contribution l'activité proprement* humaine *de ses assujettis qu'il essaie en même temps de réduire et de déshumaniser le plus possible. Il ne peut fonctionner que pour autant que sa tendance profonde, qui est effectivement la réification, n'est pas réalisée, que ses normes sont constamment combattues dans leur application* » [Castoriadis, 1999a, p. 24].

et la technique pétrifiée : mais l'expansion économique et le bouleversement technologique continu le ravivent constamment » [Castoriadis, 1999a, pp. 118-119][12]. Autrement dit, l'entreprise investit *le* politique et il s'y exprime *la* politique.

L'entreprise n'est pas, comme le postule la théorie économique néoclassique, une entité a-historique et a-sociale [Coriat & Weinstein, 1995 ; Guerrien, 1999 ; Maréchal, 1999]. Elle ne se résume pas à un point dans l'espace des rapports de marché, doté du même statut théorique que le consommateur individuel, ni elle ne peut être réduite, ainsi que le suggèrent les économistes « contractualistes » (théorie des coûts de transaction, théorie des droits de propriété et théorie de l'agence, toutes trois ayant pour socle la théorie néoclassique), à un système de contrats entre agents économiques individuels [Coriat & Weinstein, 1995 ; Maréchal, 1999].

Distinguer, comme nous le proposons, les trois dimensions : économique, légale et politique, permet d'appréhender l'entreprise comme étant entièrement immergée dans la société. La firme ainsi décrite, création social-historique spécifique à la forme capitaliste de société – *chaque* société capitaliste instituant sa forme concrète d'entreprise –, n'évolue pas dans un *vacuum*, de façon indépendante du reste de la société. Pour exister et fonctionner, non seulement elle présuppose un individu-entrepreneur et la motivation d'entreprendre – qui n'ont pas toujours été présents en Occident et ne le sont pas partout dans le monde –, mais elle implique « *une indéfinité d'autres institutions et processus hors l'entreprise* » [Castoriadis, 1999a, p. 465], parmi lesquels, pour ne citer que ceux-là : l'Etat – pour la définition et la garantie des droits de propriété, la législation du travail, les règles de la concurrence, les tribunaux, la police, l'armée, le système monétaire, les infrastructures de transport et de télécommunication, l'éducation, les subventions, etc. –, la banque – pour les crédits, les prêts, les paiements – et les divers lieux de formation des futurs employés – où est enseignée la *gestion* et où est inculqué l'*esprit* d'entreprise.

Par ailleurs, son action centrale a de larges répercussions sociales. Pour ne donner qu'un exemple : sans l'entreprise qui existe pour la développer et la commercialiser le plus largement possible, l'invention technique n'aurait pu bouleverser la structure de l'économie et, plus largement, la société, comme elle l'a fait au cours des deux derniers siècles – et comme elle continue à le faire. La machine à vapeur, le train, le navire à vapeur, le télégraphe, le téléphone, la machine à écrire, l'automobile, la radiodiffusion, l'avion à réaction, le plastique, la télévision ou l'ordinateur, pour ne citer que ces créations techniques « phares », dont les conséquences sociales sont loin d'avoir été anodines, n'auraient vraisemblablement jamais vu concrètement le jour sans l'entreprise. Autrement dit, l'entreprise est l'institution motrice du processus de « destruction créatrice » : de la transformation quasi-incessante et peu réversible des systèmes techniques et de l'économie.

[12] *Cf.* l'ouvrage de Luc Boltanski et Eve Chiapello, *Le nouvel esprit du capitalisme* [1999], où il est démontré avec force et détails combien le capitalisme a toujours eu besoin d'une idéologie mobilisatrice pour engager les individus nécessaires à la production et à la marche des affaires, combien il requiert « *de mobiliser les initiatives pour un processus qui ne peut par lui-même mobiliser* » [*op. cit.*, p. 678].

L'économie étant toujours « sociale », c'est-à-dire celle d'une société [Castoriadis, 1999a], l'entreprise produit des changements qui ne sont *jamais* uniquement économiques.

I.2. L'Etat, le marché, l'entreprise et le capitalisme

> « Si le système de marché est une danse, c'est l'Etat qui fournit la piste et l'orchestre. »
>
> Charles Lindblom [cité *in* Frémeaux, 2004, p. 5]

Autorité souveraine dominant une population qu'il prétend régir par le droit, l'Etat a la juridiction d'un territoire déterminé, qui constitue le lieu d'exercice de sa souveraineté, *i.e.* sa sphère d'influence. Fondamentalement défini par la verticalité[13], la pesanteur, la hiérarchie, la rigidité, l'Etat n'est guère à l'aise avec tout ce qui est mouvant, coulant, fluant. « *Tout ce qui peut relever d'une autre conception du territoire – mouvements, déplacements, agitations –, tout ce qui bouge est suspect* » [Rachline, 1994, p. 107]. Aussi faut-il le fixer. L'Etat cherche à contrôler le mieux possible ce qui circule à travers et à l'intérieur de ses frontières territoriales. Son moyen d'action est la structuration de l'espace. « *Le domaine étatique est non seulement bordé, mais aussi découpé, strié. Enceintes pour clore, routes pour quadriller. Filets savants pour contraindre les flux* » [*ibidem*]. Physiquement et juridiquement, « aménageant » son territoire et légiférant, il canalise et oriente les flux, pour s'en prémunir, mais aussi s'en nourrir. « *Confrontés à la fluence, les Etats cherchent à repérer, inventorier, mesurer, canaliser, infléchir, orienter les flux. La mesure appelle le repérage et l'inventaire. Elle permet la canalisation et l'orientation. En d'autres termes, l'Etat cherche à identifier les flux qui courent sur ce qu'il a transformé en territoire, afin de les contrôler conformément aux objectifs qu'il s'assigne.* […] *Du passeport aux droits de douane, des écoutes téléphoniques aux prélèvements de revenus à la source, des fichiers informatiques aux enquêtes fiscales, du recensement démographique au carnet de santé, des empreintes digitales à l'attribution de fréquences radio, du dépôt légal des sociétés à l'acte de mariage, de l'interdiction du secret bancaire à l'obligation d'assurance, de la carte d'identité à l'établissement de couloirs aériens, la surveillance est le concept central de tout Etat. Tout flux, de personnes, d'informations, d'idées, de monnaie, de marchandises, est épié, analysé, mis sous observation* » [*op. cit.*, pp. 139-140]. D'où l'existence des marchés : en effet, leur institution ne sert-elle pas d'abord la volonté de l'Etat de contrôler les flux économiques ?

Contrairement à ce que croient aussi bien les tenants du libéralisme économique[14] que ceux qui, s'évertuant à les contredire, ont le tort de les prendre au mot, il n'y a pas et il n'y

[13] D'après le Dictionnaire historique de la langue française *Le Robert*, le mot « Etat » est un emprunt au latin classique *status* « action de se tenir » et « position, situation », de *stare* « se tenir debout », qui se rattache à une racine indo-européenne °*stat-* signifiant « être debout ».

[14] Sur le libéralisme économique, nous renvoyons à l'ouvrage de référence de Pierre Rosanvallon, *Le capitalisme utopique*, paru la première fois en 1979 [Rosanvallon, 1999].

a jamais eu d'opposition entre le marché et l'Etat, pour la bonne et simple raison que l'un est organiquement lié à l'autre. En effet, comme le défendent de manière fort convaincante les économistes François Rachline [1994] et Michel Henochsberg [2001], aucun marché existe qui n'ait subi un cadrage étatique. Cette institution sociale, dont les premières formes auraient émergé réellement au Moyen Âge, a toujours porté le sceau de l'autorité souveraine. Elle incarne une réaction de cette dernière face aux activités commerciales : « *Au temps de son apparition véritable, le marché émerge pour canaliser et contrôler le marchand, intrinsèquement subversif car lointain, car étranger* » [Henochsberg, 2001, p. 33]. Le marché est le lieu où les flux économiques sont sommés de se croiser et où ils sont alors codés et réglementés. Il favorise leur connexion, les apprivoise et les offre ainsi au regard du pouvoir territorial. « *Le premier rôle du marché, celui qu'on oublie souvent, consiste à rendre* visibles *les flux* » [Rachline, 1994, p. 149]. Il est « *un moyen, utilisé par l'Etat, pour appréhender les flux qui le traversent* » [*op. cit.*, p. 162]. Ce faisant, l'Etat les territorialise, *i.e.* il les encadre juridiquement. Autrement dit, le marché *contraint* l'économie, qui déborde toujours le cadre et la norme qu'il dicte [Henochsberg, 2001]. Un corollaire à cela est qu'*il n'est pas* l'économie mais la vitrine d'*une partie* de l'activité économique. Ce que le marché donne à voir n'est pas tout ce que font les marchands, mais ce que l'Etat parvient à mesurer et à canaliser parmi ce qui circule sur l'espace qu'il domine. Car, qu'il le veuille ou non, un grand nombre de flux économiques échappent effectivement à sa surveillance et donc à son contrôle : aussi bien les activités mafieuses et criminelles (trafics d'armes, de drogues, de femmes, d'enfants, d'animaux, d'organes humains, d'œuvres d'art, de marchandises contrefaites ou volées, etc.) et les pratiques *offshore* des banques et des firmes transnationales, que tout ce qui est de l'ordre de l'« économie informelle ». Hormis pour les protagonistes, tous ces flux sont anonymes. Pour autant, ils ne sont pas moins « économiques », à partir du moment où ils induisent une transaction marchande, c'est-à-dire un calcul monétaire.

Aussi, si conflit il y a, il n'oppose pas le marché et l'Etat, mais *les marchands* et l'Etat. L'antagonisme fondamental est entre la « fluence »[15] de l'économie – que les marchands, intrinsèquement mouvants, impulsent – et la pesanteur de l'Etat ; entre l'« horizontalité économique » et la « verticalité étatique » [Henochsberg, 2001 ; Rachline, 1994]. L'imbrication historique de ces deux logiques distinctes, figurée de prime abord par le marché, « lia » irrémédiablement l'acteur marchand et l'Etat. Préoccupé par le maintien de son autorité, ce dernier ne peut faire fonctionner ses appareils et mettre en œuvre ses politiques sans la richesse monétaire que les entreprises – acteurs marchands par excellence – parviennent à capter et que, directement ou indirectement, il capte à son tour grâce à son pouvoir fiscal. De manière générale, tout Etat se nourrit de l'activité économique pour pouvoir administrer son territoire et la population qui y vit, c'est pourquoi il la promeut tout

[15] Le terme « fluence » est utilisé à plusieurs reprises par Henochsberg et Rachline. Après vérification, il paraît que le mot est issu du latin « *fluentia* » qui pourrait se traduire par « écoulement ». Fluence désigne ainsi l'action de couler ou le mouvement de ce qui coule.

en essayant de la contrôler, notamment en instaurant différents types d'impôts. L'imposition est l'expression parfaite de l'autorité étatique [Braud, 2004]. Pour leur part, motivées par la capture du flux monétaire, les entreprises (notamment les grandes entreprises) ont besoin de la présence de l'Etat à leurs côtés, pour soutenir, de diverses façons, le développement et l'expansion de leurs commerces (et donc de leurs industries), pour la protection légale des droits de propriété et des profits, la sauvegarde du système monétaire, la mise en place et l'entretien des infrastructures matérielles (notamment pour le transport), la « sécurité sociale » ou encore la garantie de l'ordre public. L'antagonisme existant entre l'Etat et l'acteur marchand tient à l'irréductible contradiction entre l'immobilité du premier et la revendication de libertés d'action et de mouvement inhérente au second. Ce n'est cependant qu'à partir de leur synergie que le capitalisme a pris forme. Malgré ce qui les différencie fondamentalement, l'Etat et les entreprises qu'il héberge collaborent effectivement. Ils ne s'inscrivent pas dans la même logique et se redoutent l'un l'autre, mais néanmoins ils co-opèrent.

I.3. Les firmes transnationales

I.3.1. Des entreprises en concurrence sur un marché national

Le marché n'est pas une création de l'Etat, mais sa réaction face à la fluence économique. De fait, plus le domaine économique s'est émancipé au sein de la société, plus le marché, en tant qu'instance de cadrage juridique des flux, s'est étendu. Comme le souligne Michel Henochsberg : « […] *les flux, par eux-mêmes, ne créent pas le marché, ils ne l'ont jamais fait dans l'histoire.* […] *le marché arrive toujours après, il se crée* après *que l'activité a vu le jour* » [2001, p. 333, note 1]. Il vient après les flux, pour les circonscrire et les réglementer.

C'est le projet économique, celui de vendre, autrement dit de détourner le flux monétaire, qui est au cœur du marché. A un marché correspondent une marchandise et plusieurs entreprises la fabriquant et la mettant en vente. Ces acteurs économiques se combattent pour attirer les acheteurs éventuels. Néanmoins, leur capacité respective à y parvenir n'est jamais identique. Dès le départ, du côté de l'offre, le marché met en rapport des forces inégales, qui jamais ne s'égalisent. Il y a toujours une ou quelques entreprises plus importantes qui dominent le marché et qui font tout pour maintenir et améliorer leur position face aux concurrents existants et/ou potentiels.

Sur un marché, la compétition, explicite ou latente, pousse chaque firme à chercher continûment à « *créer la différence qui fera la différence* » [Rachline, 1994, p. 224]. Elle les incite à se forger un avantage concurrentiel, si possible absolu. En termes stratégiques, cette préoccupation se traduit de diverses manières. L'entreprise croît en « interne » quand elle investit, par autofinancement ou apport extérieur de capitaux, pour augmenter sa propre

capacité de production ou de vente : achat de machines supplémentaires, ouverture d'une succursale de vente, etc. [Morvan, 1985]. A partir d'un certain seuil, ce type d'investissement favorise l'obtention d'économies d'échelle[16]. De telles économies peuvent aussi résulter d'innovations dans les moyens techniques de production ou dans l'organisation de l'entreprise. Dans ce dernier cas, cela peut notamment signifier – selon les situations : le secteur d'activité principal de l'entreprise, sa nationalité, son organisation, etc. – substituer des machines aux hommes, intensifier le travail, introduire une nouvelle méthode de travail ou un nouveau mode de coordination des relations internes, changer de fournisseur et/ou de distributeur ou, alternativement, décider d'intégrer le chaînon amont et/ou aval du processus productif, c'est-à-dire d'en prendre le contrôle (on parle d'« intégration verticale »). Il est également possible de réaliser des économies d'échelle en croissant, cette fois-ci, en « externe ». L'entreprise peut parvenir à augmenter sa capacité de production (ou de vente) en effectuant soit un changement de propriété (elle « fusionne » avec ou « absorbe » une autre entreprise et, par là-même, acquiert des capacités déjà existantes et en fonctionnement), soit un transfert de contrôle (par une prise de participation financière dans une autre firme ou l'établissement de liaisons personnelles ou contractuelles) [Morvan, 1985]. A l'instar de la croissance interne, la croissance externe, à condition qu'elle se fasse sans heurts, peut aboutir à la formation d'entreprises de très grande taille qui, *de facto*, parviennent à s'accaparer le marché. Ce phénomène de concentration vise à assagir la compétition. Il favorise la constitution d'oligopoles (un petit nombre de firmes face à une multitude de consommateurs) et de monopoles (une seule firme vend), mais aussi d'oligopsone (un petit nombre de firmes face à de multiples fournisseurs) et de monopsone (une seule firme achète).

Rechercher des économies d'échelle comporte cependant le risque élevé que l'entreprise se retrouve en sur-capacité de production, de sorte qu'elle produise plus qu'il n'y a de demande solvable effective. Ceci n'est pas rare, dans la mesure où il n'est jamais garanti que les anticipations sur lesquelles les gestionnaires fondent leurs décisions soient correctes [Galbraith, 1989]. Dans les grandes entreprises, ces décisions sont très souvent prises sur une information lacunaire et biaisée dans un sens favorable au maintien en place de l'équipe dirigeante [Castoriadis, 1999g]. Sans aucun doute, la répétition d'une telle situation a contribué à pousser la firme à alors diversifier davantage sa production, c'est-à-dire à développer plusieurs produits différents à partir des mêmes unités de production, en utilisant les mêmes intrants et les mêmes processus [Chandler, 2001 ; Morvan, 1985]. Cela lui permet d'optimiser l'emploi de ses capacités et ainsi de réaliser de nouvelles économies (dites « de champ » ou « d'envergure »), notamment en réduisant les frais d'entreposage. Cependant, nous pouvons remarquer que l'entreprise s'est aussi diversifiée pour répondre à

[16] C'est-à-dire une réduction du « coût unitaire moyen de production » (incluant les dépenses liées à la commercialisation du produit), qui rend possible soit une diminution du prix de vente de la marchandise et donc l'attraction de consommateurs supplémentaires, soit une augmentation de la marge bénéficiaire, pouvant contribuer à un nouvel agrandissement de l'entreprise et, ce faisant, à l'affermissement de son avantage compétitif.

d'autres nécessités que celle associée à la sur-capacité. D'une part, il y a le besoin de se protéger par rapport à d'éventuelles défaillances de la clientèle, à des changements plus larges d'habitudes de consommation ou aux produits des concurrents, en faisant varier la nature de la marchandise (coloris, modèles, etc.). Dans ce cas, diversifier permet à l'entreprise de répartir les risques généralement liés à la spécialisation dans une ligne de produits [Morvan, 1985]. D'autre part, il y a la nécessité vitale de prévenir le moment où la marchandise entrera dans sa « phase de déclin » (*i.e.* le moment où la quantité qui en est demandée et les recettes que l'entreprise tire de sa vente diminuent fatalement), en proposant de nouveaux produits [*op. cit.*]. Quelques pages auparavant, nous avons fait allusion à ce caractère central de la firme : son obligation de susciter et d'entretenir continuellement une demande pour ce qu'elle fabrique, sans quoi elle ne peut durer.

Pour constituer un avantage par rapport aux autres, favorisant l'attraction accrue du flux de monnaie, l'entreprise cherche d'abord à abaisser ses coûts, ce qu'elle parvient à faire en recherchant et en exploitant les économies d'échelle. Egalement, elle se diversifie. Elle peut le faire à partir de ses propres compétences techniques et organisationnelles, ou en procédant par croissance externe – celle-ci lui permet notamment d'obtenir un meilleur contrôle de la quantité de biens produits et du prix de vente. Quelle que soit l'option choisie, elle élargit ses chances de ventes – son influence sur le flux monétaire – et améliore sa capacité à perdurer. Ajoutons à ces voies d'action, l'incontournable nécessité, pour chaque firme, de concevoir des stratégies singulières de commercialisation, dont le développement de campagnes de publicité, mobilisant les différents canaux : presse, télévision, radio, affichage public, prospectus, sponsoring, etc., le choix de circuits de distribution, la fixation du prix ou encore le conditionnement de la marchandise, c'est-à-dire la manière dont elle est présentée dans les lieux de vente. Mentionnons également les diverses dispositions juridiques (autrement dit, garanties par l'Etat) qui permettent à la firme de mieux contrôler le marché, dont les brevets, les licences, les concessions, les protections douanières ou encore l'attribution légale d'une situation de monopole [Morvan, 1985]. A l'instar des économies d'échelle, ces dispositions, ainsi que différents types de réglementations que des entreprises cherchent à obtenir auprès de l'Etat (normes, quotas, subventions, etc.), sont autant d'obstacles ou « barrières » que doit franchir toute firme souhaitant intervenir sur le même marché et ainsi contester les positions de celles qui y opèrent déjà.

Ainsi, contrairement aux suggestions de la théorie économique néo-classique [Guerrien, 1999], le marché n'est pas un lieu policé où règnent l'équilibre, la stabilité et l'égalité. Dans la réalité, il est plutôt un espace de lutte entre firmes aux capacités dissymétriques et qui, lorsqu'elles tirent parti de la dissymétrie, s'arrangent pour que celle-ci demeure – c'est une bataille qui, outre les éléments susmentionnés, n'exclut pas diverses formes de collusion entre ceux qui dominent, contribuant à affaiblir plus encore le jeu concurrentiel : cartels, ententes sur les prix, création de barrières à l'entrée, limitation de la production, etc. [Fligstein, 1996a ; Morvan, 1985]. Sur la plupart des marchés existants, l'asymétrie entre

les acteurs se traduit par une polarisation de l'offre de marchandises, qui émane soit d'un petit nombre d'entreprises, soit d'une seule firme. Dans les deux cas, la marge bénéficiaire de l'entreprise, qui détermine le niveau de ce qu'il est convenu d'appeler sa « rente de situation », dépend, d'une part, de ce que cela lui coûte de produire et de commercialiser sa marchandise, autrement dit de son prix de revient, et, d'autre part, du prix de vente qu'elle peut obtenir (ou imposer) étant donnée sa position. De fait, le monopole correspond probablement au plus haut pouvoir de capture de la richesse monétaire.

Cet affrontement dynamique inter-entreprises pour les parts de marché (et, bien entendu, *intra*-entreprise, entre *managers*, pour fixer la décision), est en partie déterminé par l'Etat dans la mesure où il définit le cadre et les règles de fonctionnement du marché. Tout d'abord, l'établissement et la garantie des droits de propriété, sans lesquels aucun marché ne peut exister[17], dépendent exclusivement de lui [Callon, 1998 ; Fligstein, 1996a, 1996b]. Désignant le ou les propriétaires des actifs de l'entreprise et, partant, de la ou des marchandises mises en vente, les droits de propriété déterminent donc qui peut réclamer les profits. Par ailleurs, l'Etat définit les « règles de l'échange » [Fligstein, 1996a, 1996b], c'est-à-dire qu'il désigne les agents qui sont aptes à vendre/acheter et dresse les conditions-cadres de la transaction. Cela concerne notamment le transport des produits, la facturation, l'assurance, les instruments de paiements et de crédits, l'exécution des contrats commerciaux et le règlement des litiges. Nous pourrions également y inclure tout ce qui a trait à la protection du consommateur, notamment l'encadrement juridique de la vente et de la publicité. Enfin, l'Etat légifère sur la concurrence, c'est-à-dire les modes d'interaction entre les entreprises et leur structure interne de gestion [Fligstein, 1996a]. Il s'agit notamment de définir par des lois, comme les lois anti-trusts aux Etats-Unis, quelles formes de contrôle du marché sont tolérées. Aussi, une situation d'oligopole ou de monopole apparaît toujours comme étant pour partie constituée *de jure* et non uniquement *de facto*.

Evidemment, ce cadrage juridique multiforme de l'économie par l'Etat est tout autant opposé que sollicité. Qu'il s'agisse des droits de propriété, de l'encadrement des transactions ou des règles de la concurrence, mais aussi de la fiscalité et de la législation relative aux contrats de travail et à l'organisation du travail, le quadrillage étatique de l'économie est l'objet de luttes et de démarches d'influence. Généralement, le contenu des lois et des réglementations, et leur champ d'application, c'est-à-dire les marchés et les agents qu'elles concernent, suscitent l'action politique des acteurs marchands. Nous aborderons plus amplement la relation de l'entreprise au domaine politique dans notre section II ci-après.

Parce que l'Etat en est le principal organisateur, chaque marché porte donc son sceau. Cela signifie que le marché n'est pas tout à fait le même selon l'Etat auquel il est lié. L'organisation du marché en France diffère de son organisation aux Etats-Unis, de prime

[17] En effet, à la différence de la possession, la propriété seule donne la possibilité d'aliéner un bien, c'est-à-dire de le vendre [Steppacher, 2003]. Nul ne peut vendre ce qui ne lui appartient pas, de sorte que, juridiquement, une transaction marchande correspond à la vente d'un droit de propriété contre de la monnaie.

abord parce que l'Etat français n'est pas l'Etat américain. Leurs conceptions respectives du cadrage à effectuer, de la manière dont il convient d'intervenir relativement à l'économie et de la réglementer, ne sont pas les mêmes. Organiquement lié à un Etat, tout marché est donc toujours « national » – à moins que les Etats s'organisent, comme dans le cas de l'Union européenne, pour transférer le pouvoir de quadrillage à une entité inter-nationale.

I.3.2. La « transnationalisation » de la firme

Le but primordial d'une entreprise, quelle qu'elle soit, est de capter le flux monétaire. Elle le fait en vendant un produit (un aliment, une boisson, un habit, un objet, une machine, un combustible, une drogue, un service, un divertissement, etc.). Nous venons de voir qu'elle est rarement la seule à vouloir vendre ce produit. Pour peu qu'elle ait du succès avec sa marchandise, d'autres entreprises ne tarderont pas à l'imiter. Il n'y a d'ailleurs de réel processus de « destruction créatrice » (de « création destructrice ») que dans la mesure où une firme pionnière dans la commercialisation d'une invention est largement suivie.

Aussi, afin de pouvoir persister, l'entreprise qui est la première à se lancer dans une nouvelle activité économique cherche coûte que coûte à conserver son avance. Croître est à la fois une finalité intrinsèque à la firme et une nécessité face aux concurrents. Investir dans de nouvelles capacités de production, certes, pour exploiter les économies d'échelle et ainsi pouvoir produire et vendre moins cher et donc plus. Mais également, trouver les moyens de rester attractive comme d'amplifier les chances de vente. Ainsi, la firme renouvelle son ou ses produits, en conçoit de nouveaux, en abandonne certains, recherche d'autres débouchés pour ceux qu'elle vend déjà ou essaie de pénétrer d'autres marchés ; continuellement, à partir de ses compétences nucléaires, elle redessine le champ de ses activités. Ce faisant, elle vise constamment à préserver et à accroître sa capacité de capture du flux monétaire. Selon nous, cette ambition est l'explication centrale de son implantation à l'étranger.

La « *trans*-nationalisation » de l'entreprise[18] correspond à la volonté de ses dirigeants d'élargir son aire d'influence, autrement dit de pouvoir à la fois vendre plus, sur d'autres marchés nationaux, à des coûts plus avantageux et avec de meilleures marges bénéficiaires, non plus simplement en exportant son ou ses produits, mais en délocalisant tout ou partie de son processus de production. Avec ce type d'entreprise, ce n'est plus seulement le commerce qui transcende les frontières nationales – celui-ci l'a d'ailleurs toujours fait – mais le système productif, ce qui est inédit. D'une manière générale, nous pouvons définir une *firme transnationale* comme une entreprise qui, à partir d'une base nationale, investit dans plusieurs autres pays pour y établir plusieurs filiales, c'est-à-dire des unités de production juridiquement autonomes qu'elle dirige directement ou contrôle étroitement [Andreff, 2003 ; Guilhon, 1998 ; Michalet, 1998 ; Mucchielli, 2002]. La raison profonde

[18] Contrairement à l'usage qui semble prédominer en France, nous préférons employer le préfixe « trans- » plutôt que « multi- », parce qu'il exprime plus justement le caractère fondamentalement *transfrontalier* du fonctionnement de ce type d'entreprise. Telle qu'elle est organisée, et sans pour autant être apatride, elle *transcende* littéralement les frontières des territoires étatiques.

pour laquelle elle le fait est qu'*elle veut* et qu'*il lui faut* toujours acquérir un pouvoir accru de captation de la richesse monétaire. Et les frontières étatiques ne doivent pas constituer un obstacle à cela.

Les premières firmes à avoir entamé une transnationalisation sont réellement apparues à la fin du XIX^{e} siècle, à partir des années 1880, d'abord aux Etats-Unis, en Angleterre, en Allemagne et, dans une moindre mesure, en France. La plupart étaient des entreprises fortement concentrées, consécutivement à des processus de croissance interne et à de nombreuses fusions-absorptions [Caron, 1997 ; Chandler, 2001]. Elles étaient donc en position de domination sur leurs marchés nationaux respectifs et avantagées par leurs savoir-faire techniques et la qualité de leur organisation. Les domaines d'activité concernés étaient le pétrole, les métaux ferreux (dont l'acier) et non-ferreux, le tabac, le caoutchouc, l'agroalimentaire, les machines-outils, l'électricité, l'électrotechnique, la chimie et les télécommunications. Dans ces différentes industries, les opérations de concentration par croissance externe se multiplieront jusqu'en 1914. Dans certaines, d'autres seront menées à plusieurs reprises au cours du XX^{e} siècle, en particulier durant les décennies quatre-vingt et quatre-vingt-dix. Avant la Première Guerre mondiale, ces opérations toucheront également de nouvelles industries, notamment l'industrie automobile, dont les firmes pionnières, à l'instar de leurs consœurs des domaines précités, s'engagent rapidement à l'étranger.

a) Les principaux schémas de transnationalisation

Les entreprises qui décident d'investir dans d'autres pays que leur pays d'origine le font pour des raisons multiples et variées. Toutes sont à rattacher au souhait d'améliorer sans cesse la capacité d'influer sur le flux monétaire. Et toutes sont reliées au constat du caractère limitatif (structurel ou conjoncturel) du territoire national. Par exemple, plusieurs des premières décisions d'investissement à l'étranger coïncidèrent historiquement avec l'instauration de mesures protectionnistes par les Etats occidentaux. Notamment, l'existence de droits de douane et leur poids dans le prix de vente des produits exportés incitèrent plusieurs firmes à trouver une voie de contournement. D'autres décisions, en particulier dans les industries agricoles et extractives (pétrole, fer, aluminium, caoutchouc, coton, tabac, etc.), furent davantage déterminées par le besoin de sécuriser un flux régulier de ressources et la volonté d'abaisser les coûts de production et de transaction. Dans ces industries, les investissements participèrent d'une intégration verticale de l'entreprise vers l'amont (puits, mines, plantations, champs). D'autres firmes, enfin, choisirent d'installer des filiales à l'étranger afin de conserver le contrôle de leurs innovations techniques, notamment dans les pays où leurs brevets n'étaient pas valables [Caron, 1997].

Dans son ouvrage *Le capitalisme mondial*, publié la première fois en 1976, puis réactualisé et réédité dix ans plus tard, l'économiste Charles-Albert Michalet s'intéresse davantage à l'importante vague de transnationalisations qui s'imposa entre 1950 et 1980 qu'au mouvement du tournant du XIX^{e} siècle. Cherchant à préciser les motivations

prédominantes ayant déterminé la conduite des entreprises, il distingue plusieurs stratégies caractéristiques. Nous venons de faire allusion à l'une d'entre elles, la stratégie d'approvisionnement, propre aux firmes transnationales des industries agricoles, agroalimentaires et extractives. L'entreprise s'implante dans le ou les pays dotés des combustibles, minéraux ou végétaux qu'elle extrait ou cultive et transforme, afin de mieux en assurer la fourniture et de se les procurer à des prix avantageux. Longtemps prédominante, cette stratégie, quoique toujours d'actualité, est désormais relativement minoritaire.

Une autre stratégie de délocalisation, plus généralisée, est celle que Michalet qualifie « de marché » (ou, en anglais, de « *market-seeking* » [Michalet, 2004]). Afin de préserver ou d'étendre son influence, la firme cherche à pénétrer des marchés étrangers, non plus en exportant son ou ses produits, *via* des organismes d'export-import ou des succursales de vente, mais en installant des « filiales-relais », c'est-à-dire des filiales qui produisent le ou les mêmes produits que la maison mère mais essentiellement pour le marché d'implantation. Les filiales-relais d'une entreprise ont alors peu de relations entre elles et sont soit subordonnées à la maison mère, soit coordonnées par une division internationale ou une direction régionale, qui contrôle leurs résultats. La firme procédant ainsi intègre l'aval du processus de production, *i.e.* tout ce qui a trait à la commercialisation de la marchandise. La stratégie de marché ne sera cependant mise en œuvre qu'à condition, d'une part, que l'importance des coûts de transport entre le pays d'origine et le marché d'implantation le justifie et, d'autre part, que cela confère à la firme des avantages par rapport à la seule exportation, en termes de coûts de production (prix des intrants, niveau des salaires, quadrillage fiscal et réglementaire de l'Etat, etc.), de coûts de transaction et de capacité de capture du flux monétaire (marketing mieux ciblé, taille du marché, marges bénéficiaires). Caractérisant les flux d'investissement reliant les trois pôles de la Triade, cette stratégie demeure vraisemblablement la plus répandue encore à l'heure actuelle [Michalet, 1999]. Les entreprises dont l'activité centrale est relative au secteur primaire la mettent également en œuvre conjointement à leurs stratégies d'approvisionnement, notamment dans l'industrie pétrolière où les firmes sont fortement intégrées verticalement, des puits de pétrole à la distribution dans les stations-services.

Michalet distingue une troisième stratégie, celle de « rationalisation de la production » – que, dans deux livres plus récents [1999, 2004], il dénomme de « minimisation des coûts » ou, en anglais, de « *outsourcing* ». La firme qui la poursuit établit dans différents pays des « filiales-ateliers » dont chacune est spécialisée dans un segment seulement du processus de production. Ce que ces filiales fabriquent entre dans la composition du produit final et est exporté soit vers le pays d'origine de l'entreprise, soit vers d'autres filiales, localisées dans d'autres pays, qui centralisent le montage des composants. Le produit fini est ensuite mis en vente sur un certain nombre de marchés nationaux, où existe une demande solvable. En agissant ainsi, la firme cherche à exploiter les économies d'échelles obtenues grâce à la forte spécialisation des filiales-ateliers et à minimiser les coûts, en particulier celui du

travail et ceux découlant du cadrage fiscal et réglementaire, en choisissant la localisation la plus favorable. Pour chaque opération de production, elle arbitre entre les pays – ou plus précisément, les sites – hôtes potentiels en comparant leurs avantages respectifs. L'existence de disparités nationales (et infra-nationales) est au fondement même de la stratégie d'*outsourcing*. Pour que celle-ci puisse être mise en œuvre, les filiales-ateliers nécessitent d'être étroitement reliées entre elles et à la maison mère par un réseau de communication (télécommunications et transports) très dense. Ces filiales ayant une activité essentiellement exportatrice, il est aussi préférable que les coûts de transport soient bas. Les firmes transnationales qui ont eu recours à cette stratégie sont celles dont le processus productif pouvait être fractionné. Il s'agit notamment des entreprises actives dans les industries de l'automobile, du textile-habillement, de la chaussure, de l'électronique ou encore du jouet. Dans les années quatre-vingt-dix, les pays recevant l'essentiel des flux d'investissement, autrement dit ceux qui étaient les plus « attractifs », étaient situés en Asie du Sud-Est et de l'Est, en Europe centrale et orientale et sur le pourtour de la Méditerranée [Michalet, 1999].

D'après les analyses de Wladimir Andreff [2003], François Chesnais [1997], Bernard Guilhon [1998] et Charles-Albert Michalet [1998, 2004], il semble que d'autres schémas de transnationalisation puissent être distingués, qui correspondent à des évolutions stratégiques relativement récentes d'un nombre toutefois encore assez restreint de firmes, notamment dans l'industrie de l'équipement électronique et l'industrie automobile. Ces évolutions sont concomitantes de changements techniques dans les domaines des télécommunications et de l'informatique, d'une saturation des marchés aux trois pôles de la Triade et du processus de déréglementation, à la fois des marchés financiers, des investissements et du commerce international, engagé dans les années quatre-vingt, en tant qu'il est l'expression d'un retour en force du credo du libéralisme économique. Andreff [2003], Guilhon [1998] et Michalet [2004] les regroupent sous le qualificatif générique de « stratégies globales ». En effet, d'après ces schémas de transnationalisation, les équipes dirigeantes des firmes concernées conçoivent désormais la gestion et la stratégie directement au niveau mondial, et non plus selon la dichotomie national/étranger. L'horizon des *managers* et l'espace de lutte de l'entreprise est le monde « *quelle que soit la localisation des maisons mères, des filiales ou des partenaires* » [Michalet, 2004, p. 119]. Le pays d'origine devient un site d'implantation parmi d'autres. Pour partie, les stratégies globales consistent à combiner une stratégie de marché avec une stratégie de rationalisation de la production. Les filiales sont établies dans quelques sites géographiques clés qui, à la fois, donnent accès à une aire d'influence importante et permettent une minimisation des coûts. Dans certains schémas, des filiales-ateliers, pouvant être inter-reliées, fournissent les composants à des unités de montage spécialisées dans la fabrication d'une ou plusieurs lignes de produits, qui desservent directement leur marché d'implantation et exportent leur production vers d'autres marchés

nationaux ou *inter*-nationaux[19]. Toutes ces filiales sont alors chapeautées par une direction régionale et/ou par produits [Michalet, 1998]. Les stratégies globales se caractérisent, en outre, par la multiplication de collaborations inter-entreprises diverses, parfois aux dépens de l'investissement direct [Guilhon, 1998]. Afin de pouvoir mieux valoriser ses compétences centrales, améliorer sa « flexibilité productive » [*op. cit.*] et diminuer ses coûts fixes [Michalet, 2004], la firme transnationale délaisse ainsi certains segments du processus de production auparavant intégrés, qui sont désormais effectués par des partenaires à l'étranger. Elle maintient néanmoins un fort degré de contrôle des activités de ces derniers.

b) L'organisation des firmes transnationales

i. Une organisation internalisée des flux

Quand l'entreprise mono-nationale importe et exporte, les Etats peuvent enregistrer les flux économiques correspondants comme relevant d'un commerce inter-national. Les flux entrants sont inscrits en tant qu'importations, ceux sortants, en tant qu'exportations. Chaque Etat peut comptabiliser ces flux dans sa balance commerciale et sa balance des paiements. En délocalisant tout ou partie de son processus productif, l'entreprise a perturbé cet état de fait. En organisant ses activités en plusieurs endroits dans le monde, la firme transnationale a contribué à altérer la capacité de surveillance et de comptabilisation des Etats. En effet, la plupart d'entre eux ignorent les transactions de biens et services entre la maison mère et ses filiales à l'étranger, et, surtout, entre les filiales [Michalet, 1999, 2004]. Une des conséquences de l'organisation transnationale est que la distinction des importations et des exportations d'un pays de celles d'un autre pays est rendue difficile.

L'entreprise qui se *trans*-nationalise crée son espace propre au sein duquel circulent divers types de flux, dont ceux de produits et d'argent. Ce faisant, elle modifie significativement les circuits de la fluence économique. La conséquence fondamentale est que le réseau interne auquel elle donne forme et les territoires nationaux ne se recoupent plus tout à fait. « *Les grandes entreprises* », souligne justement Rachline, « *ont dessiné une nouvelle géographie que les cartes n'ont pas encore figurée* » [1994, p. 119]. Les flux qui échappent ainsi au découpage étatique sont dits « intra-firmes ». Charles-Albert Michalet [1998] en distingue quatre sortes : les flux de produits, de connaissances, de capitaux et de personnes. Ceux de produits et de capitaux sont loin d'être négligeables. D'après Chesnais [1997], à la fin des années quatre-vingt, plus de 40 % du commerce international total

[19] Remarquons que beaucoup d'auteurs, notamment Andreff et Michalet, sans parler des gestionnaires d'entreprise eux-mêmes, font allusion à l'existence d'un marché qui serait « mondial ». La conception du marché que nous avons adoptée et présentée plus haut suggère cependant qu'un tel marché n'a, à l'heure actuelle, aucune réalité. Tout marché est lié organiquement à un Etat, autrement dit à un territoire bien déterminé. Tout marché ne peut donc être que national ou, comme dans le cas de l'Union européenne, *inter*-national. Comme le souligne François Rachline : « *Il n'y a pas plus de marché mondial que d'Etat mondial. Seuls existent* des *marchés, dont l'interconnexion est croissante* » [Rachline, 1994, p. 163].

correspondait en fait à un commerce captif intra-firme. « Captif », c'est-à-dire que les transactions ne sont pas réalisées au prix du marché, mais sur la base de « prix de transfert » déterminés par les services spécialisés de la maison mère et correspondant généralement au coût unitaire moyen augmenté d'une marge [Michalet, 2004]. La manipulation des prix de transfert, lorsqu'elle revient à concentrer les bénéfices sur les filiales localisées dans des territoires où le taux d'imposition est bas – voire sur des sociétés écrans créées dans des places *offshore*[20] –, permet de réduire le poids total de l'impôt sur les bénéfices. Elle peut également servir à échapper aux effets d'une modification des droits de douane ou des taux de change [Michalet, 1998]. Se soustrayant aux projecteurs et au cadrage fiscal et réglementaire des Etats, la transnationale parvient ainsi à se placer « hors marché ».

ii. Les flux et leurs supports techniques

La firme transnationale configure une canalisation des flux. Les produits, comme les capitaux, les personnes et les connaissances, sont déplacés suivant les lignes qu'elle entend tracer, inter-reliant la maison mère et ses filiales. Selon le schéma de transnationalisation adopté, notamment le nombre de filiales installées et leurs activités, ces flux sont plus ou moins intenses. Les flux de produits (matières premières, composants et produits finis), de personnes (essentiellement les *managers* de l'entreprise) et de connaissances (celles qui sont incorporées dans les biens d'équipement ou celles que détiennent les *managers*) empruntent les voies de transport existantes : maritime, aérien, par rails et par routes. Les flux de monnaie et d'informations utilisent les réseaux techniques nés du mariage entre les télécommunications et l'informatique, tissant ensemble câbles sous-marins, lignes téléphoniques, ordinateurs et satellites. En tant qu'ils sont les supports des flux, ces grands systèmes techniques[21] sont essentiels au fonctionnement de la firme transnationale. Conçus, bâtis et entretenus par certaines transnationales, ils permettent et soutiennent les activités de l'ensemble des transnationales – sous conditions, cependant, de leur efficacité, de leur fiabilité et d'un coût d'utilisation tolérable. En outre, eux-mêmes dépendent des réseaux électriques et énergétiques établis par de grandes entreprises : l'électricité pour les flux immatériels et, de plus en plus, le transport par rails, le pétrole pour les autres modes de transport que sont les navires, les avions, les camions et les voitures.

---

[20] Sur la question des places *offshore* (ou « asiles fiscaux »), *cf.* notamment l'édifiant ouvrage de Thierry Godefroy et Pierre Lascoumes [2004].

[21] Bertrand Gille a dit d'une technique qu'elle était « complexe » lorsqu'elle nécessitait « *des techniques affluentes* […] *dont la combinaison concourt à un acte technique bien défini* » [Gille, 1978, p. 15]. Une technique complexe constitue ainsi un « ensemble technique », dont chaque partie est indispensable au résultat recherché [*art. cit.*]. A un niveau d'analyse plus général, plusieurs techniques qui à la fois dépendent les unes des autres et présentent entre elles une certaine cohérence forment un « système technique » [*idem*]. Un « grand » ou « macro- » système technique peut être défini comme « *un système technique hétérogène composé de machines complexes et de structures physiques* […] *matériellement intégrées ou couplées sur un large espace et une longue durée* » et qui « *supportent ou soutiennent le fonctionnement d'un très grand nombre d'autres systèmes techniques (ils sont intermédiaires, transportent, transfèrent, ils font communiquer, échanger, etc.)* » [Gras, 1993, pp. 17-18]. Le chemin de fer, l'électricité et l'aéronautique sont des exemples de macro-systèmes techniques. *Cf.* notamment l'ouvrage *Grandeur et dépendance* d'Alain Gras [1993].

iii. Une organisation gérée et dirigée par une bureaucratie

La firme transnationale est une organisation hiérarchique, effectivement gérée et dirigée par une bureaucratie composée d'administrateurs, de directeurs et de techniciens. Du fait de son envergure, cette forme d'entreprise, parfois constituée en « groupe »[22], requiert davantage que toute autre une gestion permanente, intensive et prévisible, et ne pourrait donc fonctionner et perdurer sans bureaucratie. En tant qu'appareil de gestion-direction [Castoriadis, 1999d] et type de domination légale fondée sur le savoir spécialisé [Weber, 1995a], la bureaucratie apparaît dans l'entreprise à partir de la fin du XIX^{e} siècle, à l'époque des premiers processus de concentration, d'abord dans l'industrie des chemins de fer qui servira ensuite de modèle aux autres industries. A ce moment historique, nous l'avons souligné plus haut, l'entrepreneur innovateur, propriétaire de sa firme, tend à s'effacer au profit de couches de *managers* qui prennent les affaires en mains [Galbraith, 1989]. Comme toute bureaucratie, et comme l'a notamment bien analysé Alfred Chandler [2001][23], la bureaucratie d'entreprise est divisée en plusieurs régions de compétence dont chacune est caractérisée par une hiérarchie, des connaissances et des desseins spécifiques : ressources humaines, finance, production, marketing, vente, logistique, recherche-développement, relations juridiques et affaires externes. Plus on descend les échelons de la pyramide organisationnelle, plus le niveau de compétence requis diminue. Le sommet de la bureaucratie concentre le pouvoir de décision et s'oppose *ipso facto* à ceux qui, au sein de l'entreprise, ne sont que de purs exécutants. Parce que ce sont les bureaucrates qui savent, ce sont eux qui commandent et planifient (ou tente de planifier, selon ce qu'ils sont à même de savoir). C'est la strate bureaucratique qui élabore la stratégie générale et coordonne le tout. La configuration des canaux transnationaux de circulation des flux découle de décisions prises par les gestionnaires en fonction de leur savoir. L'organisation de l'entreprise (le temps, l'espace, les personnes, les ressources), l'analyse de la situation et la prise de décision font cependant l'objet de luttes internes à la strate bureaucratique, « entre cliques et clans », dont l'issue – la décision – n'est alors que partiellement rationnelle.

iv. De l'organisation verticalement intégrée à l'organisation désintégrée

L'entreprise transnationale est généralement une entreprise de grande taille fortement intégrée verticalement. Pour ce faire, elle a procédé à la fois par croissance interne et externe. Selon son ou ses secteurs d'activité, elle a investi pour s'étendre vers l'amont et/ou

[22] Un groupe rassemble plusieurs entreprises sous une même autorité appelée « tête de groupe » ou « *holding* ». Il est dit transnational lorsqu'il réunit plusieurs firmes transnationales. Reprenant à son compte la définition qu'en donne François Morin dans son ouvrage *La Structure financière du capitalisme français* (1974), François Chesnais comprend le groupe comme « *un ensemble formé par une société mère (appelée généralement* holding *du groupe) et les sociétés filiales placées sous son contrôle. La société mère est donc avant tout un centre de décision financier, alors que les sociétés placées sous son contrôle ne sont, la plupart du temps, que des sociétés exploitantes* » [1997, p. 97].

[23] *Cf.* également les analyses de Galbraith sur la « technostructure » [1989].

vers l'aval du processus productif, soit en créant *ex nihilo* des filiales, soit en prenant le contrôle d'une entreprise déjà implantée, en procédant à une fusion, à une absorption ou à une prise de participation financière. Toutefois, au cours des années quatre-vingt et surtout quatre-vingt-dix, ce mode de fonctionnement a sensiblement changé au sein de plusieurs industries, notamment le textile-habillement, l'équipement électronique et l'automobile. Différents processus enchevêtrés, dont la libéralisation des marchés financiers, des investissements étrangers et du commerce international (qui a favorisé une plus grande circulation des flux), le développement de nouveaux systèmes techniques de transport et de télécommunication (qui a permis d'abaisser les coûts de coordination des flux et, avec le processus précédent, a concouru à réintroduire un jeu concurrentiel là où il faisait défaut), la saturation des marchés de biens de consommation ainsi que l'évolution des attitudes de consommation aux trois pôles de la Triade, ont contribué à modifier le contexte d'action des firmes, les amenant à reconsidérer leurs stratégies dans le sens d'une plus grande « flexibilité », d'une meilleure « réactivité » et d'une capacité d'innovation plus perfectionnée [Levet, 2004 ; Lipovetsky, 2006 ; Moati, 2002]. Face à une plus grande versatilité du consommateur occidental, la firme se doit d'être flexible, c'est-à-dire capable de réagir rapidement aux fluctuations quantitatives et qualitatives de la demande et donc d'ajuster en conséquence son appareil productif. Elle en vient ainsi à fonctionner en « flux tendus », ce qui lui permet de minimiser le risque de sur-production. Egalement, elle se doit d'être réactive, c'est-à-dire à même « *de se préserver des marges de manœuvres, d'éviter les engagements irréversibles, afin d'être en mesure de répondre à des changements profonds de* […] [son] *environnement, de se soustraire à l'apparition de menaces inattendues et de tirer profit des nouvelles opportunités* » [Moati, 2002, p. 6]. Et, plus encore qu'auparavant, elle se doit d'être innovante, car c'est le principal moyen qu'elle a de maintenir et d'affermir sa compétitivité. Innover dans le sens d'une diversification, en lançant sans cesse et *avant les autres* de nouveaux produits, afin de stimuler la demande. Innover, dans les techniques productives et l'organisation, afin d'accroître la productivité (encore et toujours), mais également pour améliorer la flexibilité de l'entreprise et la qualité des produits. La concurrence se fait moins sur les coûts, même s'il convient évidemment de les maintenir bas, et davantage sur le temps nécessaire au renouvellement des marchandises. Il s'agit de produire plus vite et de vendre plus vite. La course des transnationales contribue de fait à accélérer le processus de « création destructrice ».

Les stratégies globales, auxquelles nous avons fait référence plus haut, sont celles d'entreprises transnationales préoccupées par la quête d'une flexibilité, d'une réactivité et d'une aptitude à innover accrues. Pour résister face à la concurrence, conserver et conquérir les parts de marché, elles ont été transformées dans ce sens. Fondées sur une transnationalisation par « internalisation », autrement dit par intégration verticale, ces firmes se sont alors mises à « externaliser » tout ou partie du processus productif. Certes, elles conservent toujours un certain nombre de filiales à l'étranger – notamment dans les places *offshore*… –, mais elles font davantage appel à de nouvelles formes d'investissement

exigeant peu ou pas d'apport de capital : sous-traitance, filiales minoritaires, franchisage, accords de licence, assistance technique, coopération industrielle, contrats de gestion ou de service, livraisons d'usines clés en main, accords de co-financement, etc. [Andreff, 2003 ; Michalet, 1998]. Fortement coordonnées par la bureaucratie qui, toujours, gère, dirige et planifie, en s'appuyant fortement sur les réseaux techniques sus-mentionnés, ces nouvelles relations, inter- plutôt que intra-firme, verticales et horizontales, permettent à la fois une plus grande « flexibilité productive » et une meilleure rentabilité obtenue par l'abaissement des coûts fixes. Elles concernent la production qui, bien que restant délocalisée (parfois entièrement), est désormais réalisée sous contrats à plus ou moins long terme par des entreprises sous-traitantes spécialisées (souvent des PME), propriétaires des actifs de production mais dépendantes des instructions émanant de la maison mère de la transnationale. Elles concernent aussi des fonctions-clés comme la recherche-développement ou la distribution, pour lesquelles la firme transnationale coopèrent avec ses homologues, dans le cadre de partenariats stratégiques. La complexité de l'organisation de l'entreprise à visée globale, en particulier l'intensité de la coordination requise, est certes plus grande, mais le sont également sa flexibilité ainsi que sa capacité et sa vitesse de réaction.

I.3.3. L'IDE, vecteur et mesure de la transnationalisation

Pour s'implanter à l'étranger, l'entreprise y investit. Soit elle y crée une entreprise nouvelle (« *greenfield investment* »), soit elle acquiert ou fusionne avec une entreprise étrangère déjà existante, de taille inférieure ou comparable, concurrente, située en amont ou en aval du processus productif, ou opérant dans un autre secteur d'activité. *De jure*, les firmes créées ou acquises deviennent la propriété d'une maison mère, qui contrôle ainsi leurs activités et leurs modes de gestion.

L'investissement direct à l'étranger (IDE) est considéré comme étant le principal vecteur par lequel une entreprise se transnationalise. Nous venons de noter qu'il n'est plus le seul, puisque certaines firmes, dont l'organisation demeure fondamentalement transnationale, procèdent avec peu ou pas d'apport de capital. Néanmoins, la mesure de son flux et de son stock dans le monde permet d'évaluer l'importance des processus de transnationalisation. A condition toutefois de savoir ce que l'on comptabilise.

En effet, l'IDE, qui a pour finalité la gestion effective des entreprises affiliées, ne doit pas être confondu avec un investissement financier ou de portefeuille, qui correspond à l'achat de titres d'entreprises cotées en Bourse dans l'unique but d'en tirer un revenu [Chesnais, 1997 ; Michalet, 2004]. Dans leurs statistiques, la plupart des Etats différencient l'un et l'autre à partir d'un seuil de contrôle fixé arbitrairement à 10 % du capital, au-dessus duquel le flux est considéré comme un IDE [Andreff, 2003]. Par ailleurs, l'investissement direct à l'étranger se réalise par des apports de capitaux par la maison mère, mais aussi par le réinvestissement des profits des filiales étrangères, leur appel de fonds auprès de la

maison mère et sur les marchés financiers internationaux, ou encore leurs emprunts auprès de banques localisées dans le pays d'implantation. Or, les profits réinvestis et les emprunts locaux ne figurent généralement pas dans les balances des paiements des pays d'origine des maisons mères [Andreff, 2003 ; Chesnais, 1997]. D'autres raisons rendent également problématique la mesure correcte de l'IDE, notamment lorsqu'on essaie d'en évaluer le total mondial, à cause des différences entre pays concernant la définition de l'IDE retenue, le traitement des profits non distribués, de l'IDE immobilier et *offshore*, ou le taux de change [Andreff, 2003].

De fait, il appert que les données existantes relatives à l'investissement direct tendent à sous-estimer son importance et, partant, le poids et les activités réels des firmes transnationales. Elles restent malgré tout un indicateur-clé du niveau des flux d'investissements et des tendances, notamment en ce qui concerne leur orientation géographique et leur répartition sectorielle.

a) L'orientation géographique des flux d'IDE : une forte polarisation spatiale

Les premiers IDE datent de la fin du XIX^{e} siècle. Ils correspondent à la transnationalisation des firmes américaines et européennes, essentiellement allemandes, britanniques et françaises. Fortement concentrés dans le secteur primaire, ils étaient principalement dirigés vers les pays du Sud, pour la plupart des colonies, où étaient localisés les puits de pétrole, les mines et les plantations. *A contrario*, dans les industries de la chimie, des télécommunications et des biens d'équipement mécaniques, électriques et électroniques, l'IDE correspondit à des stratégies de marché, dans les pays où existait un pouvoir d'achat, à l'époque essentiellement en Europe et en Amérique du Nord [Caron, 1997]. Par exemple, *General Electric*, le fabricant américain de biens d'équipement électrique (notamment de locomotives et de moteurs d'avion), aujourd'hui également diversifié vers les services financiers, les plastiques et l'imagerie médicale, avait des filiales au Canada, en Angleterre, en France, en Allemagne, au Japon, ainsi qu'en Australie, en Afrique du Sud et au Mexique [Caron, 1997 ; Chandler, 2001].

Dans le prolongement de ces premiers mouvements, l'IDE sera démultiplié au cours du XX^{e} siècle. Après la Seconde Guerre mondiale, surpassant celui du Royaume-Uni, l'investissement direct américain devient prédominant. Il le demeurera jusque dans les années quatre-vingt. Il tendra alors à être principalement dirigé vers les autres pays du Nord, en particulier ceux d'Europe continentale, et à concerner moins le secteur primaire et les industries extractives que les industries produisant des biens d'équipement, intermédiaires et de consommation, et les services. Les firmes européennes et japonaises augmentent significativement leurs investissements étrangers à partir des années quatre-vingt, essentiellement en Europe et aux Etats-Unis. Le tableau 6 ci-dessous rend compte à la fois de l'amplification des investissements à l'étranger et du changement historique de leur orientation géographique.

Tableau 6.– Stock des investissements directs à l'étranger, 1914-1995

Pays	1914	1938	1960	1975	1985	1995
Pays d'origine						
Total (milliards de US$)	14,3	26,4	63,1	275,4	707,8	2 879,4
dont en % :	100	100	100	100	100	100
Royaume-Uni	45,5	39,8	17,1	13,1	14,2	10,6
Etats-Unis	18,5	27,7	52,0	44,0	35,5	24,3
Japon	0,1	2,8	0,8	5,7	6,2	8,3
Allemagne	10,5	1,3	1,3	6,5	8,5	9,0
France	12,2	9,5	6,5	3,8	5,2	7,2
Autres pays du Nord	13,2	18,9	21,2	24,5	25,8	31,6
Pays du Sud	0	0	1,1	2,3	4,6	8,8
PECO	0	0	0	0,1	0	0,2
Pays d'accueil	100	100	100	100	100	100
Pays du Nord	37,2	34,3	67,3	75,1	77,1	71,3
Pays du Sud	62,8	65,7	32,7	24,9	22,9	28,7

Source : ONU, repris *in* Andreff [2003, p. 12].

Ces chiffres sont ceux du stock d'IDE sortant. Selon la Conférence des Nations unies sur le commerce et de le développement (CNUCED), qui publie chaque année un rapport sur l'évolution des investissements dans le monde, après avoir crû de 16,4 % en moyenne entre 1996 et 1999, ce stock a atteint en 2000 près de 6 000 milliards de US dollars [CNUCED, 2001]. En 2002, il se montait à presque 6 900 milliards de US dollars [CNUCED, 2003]. Les flux d'IDE sortant, qui se chiffraient à 28 milliards de US dollars en 1982, ont tendu à s'accélérer au cours des années quatre-vingt-dix. S'élevant à 239 milliards en 1990, ils atteignirent 1 150 milliards en 2000 [CNUCED, 2001]. Malgré un net recul en 2001-2002, dû à la récession dans les pays centraux de la Triade, ils étaient encore deux fois plus élevés en 2003 et en 2004 qu'en 1990 [CNUCED, 2005]. Jacques Adda [2004] relève cinq principaux facteurs qui permettent de comprendre cette activation des flux entre le milieu des années quatre-vingt et aujourd'hui : l'appréciation du yen et des monnaies européennes par rapport au dollar, qui encouragea la transnationalisation des entreprises japonaises et européennes vers le Etats-Unis ; les processus d'intégration régionale de l'Union européenne et de l'ALENA ; la multiplication des fusions et acquisitions transfrontalières au cours des années quatre-vingt-dix, menées par les firmes afin de consolider leurs positions de marché ; l'assouplissement des régimes nationaux d'investissement et les programmes de privatisation dans les pays de la périphérie, au Sud et en Europe centrale ; et, enfin, les perspectives de croissance en Asie de l'Est, notamment en Chine.

Depuis le milieu du XX^{e} siècle, les flux d'IDE coulent essentiellement entre les pays du Nord. Comme l'illustre le tableau 7 ci-après, ils sont les principaux territoires d'origine *et* territoires d'accueil. En 1990, plus de 90 % du stock d'IDE dans le monde sortait de ces pays. En 2000, le pourcentage était d'environ 86 %, et, quatre ans plus tard, il était quasiment inchangé. En 1990, le stock d'IDE entrant était alors concentré à près de 80 % dans les pôles de la Triade. En 2000, comme en 2004, il l'était encore à 70 %.

En termes de stock, les Etats-Unis demeurent le premier pays hôte, devant les plus importants pays européens et le Japon, ce dernier ayant longtemps été particulièrement

réticent à accueillir les investissements étrangers. Le territoire nord-américain héberge également les firmes qui ont historiquement le plus investi à l'étranger, suivi de près par le territoire britannique. Au Sud, seule une poignée de pays – en Asie : en particulier Singapour et, de plus en plus, la Chine (Hong Kong inclus), en Amérique latine : surtout le Brésil et le Mexique, et en Afrique : majoritairement l'Afrique du Sud – attirent l'IDE. En outre, ils sont peu à être la source d'investissements. Cela concerne notamment le Brésil, la Chine et Singapour.

Tableau 7.– Stock d'investissements directs à l'étranger par régions et pour les principaux pays
En 1990, 2000 et 2004
(milliards de dollars)

Régions/Pays	Stock d'IDE entrant			Stock d'IDE sortant		
	1990	2000	2004	1990	2000	2004
Pays du Nord	*1 404*	*3 976*	*6 470*	*1 638*	*5 257*	*8 610*
Union européenne	754	2 175	4 024	806	3 046	5 190
France	87	260	535	110	445	769
Allemagne	111	272	448	152	542	834
Royaume-Uni	204	439	772	229	898	1378
Pays-Bas	69	244	429	107	305	546
Italie	60	121	221	60	180	280
Etats-Unis	395	1 257	1 479	431	1 316	2 018
Canada	113	218	309	85	238	370
Japon	10	50	97	201	278	371
Suisse	34	87	181	66	233	393
Pays du Sud	*364*	*1 735*	*2 226*	*147*	*869*	*1 036*
Afrique	59	151	219	20	45	46
Afrique du Sud	13	47	51	16	33	31
Amérique latine et Caraïbes	118	515	724	59	211	272
Brésil	37	103	151	41	52	64
Mexique	22	97	183	1	7	16
Bermudes	14	56	78	1	15	8
Asie-Océanie	186	1 069	1 283	68	612	718
Asie	184	1 064	1 279	68	612	718
Asie occidentale	32	64	100	8	11	15
Asie de l'Est	84	708	803	49	510	575
Chine	21	193	245	4	28	39
Hong-Kong	45	455	457	12	388	406
Asie du Sud	5	29	52	0	2	8
Inde	2	17	39	0	2	7
Asie du Sud-Est	63	263	326	11	89	120
Singapour	30	113	160	8	57	101
Océanie	2	5	4	0	0	0
Europe du Sud-Est	0	15	47	0	1	3
CEI	0	55	153	n.d.	21	84
Russie	n.d.	32	98	n.d.	20	82
Total Monde	*1 769*	*5 781*	*8 895*	*1 785*	*6 148*	*9 732*

Source : UNCTAD [2005].

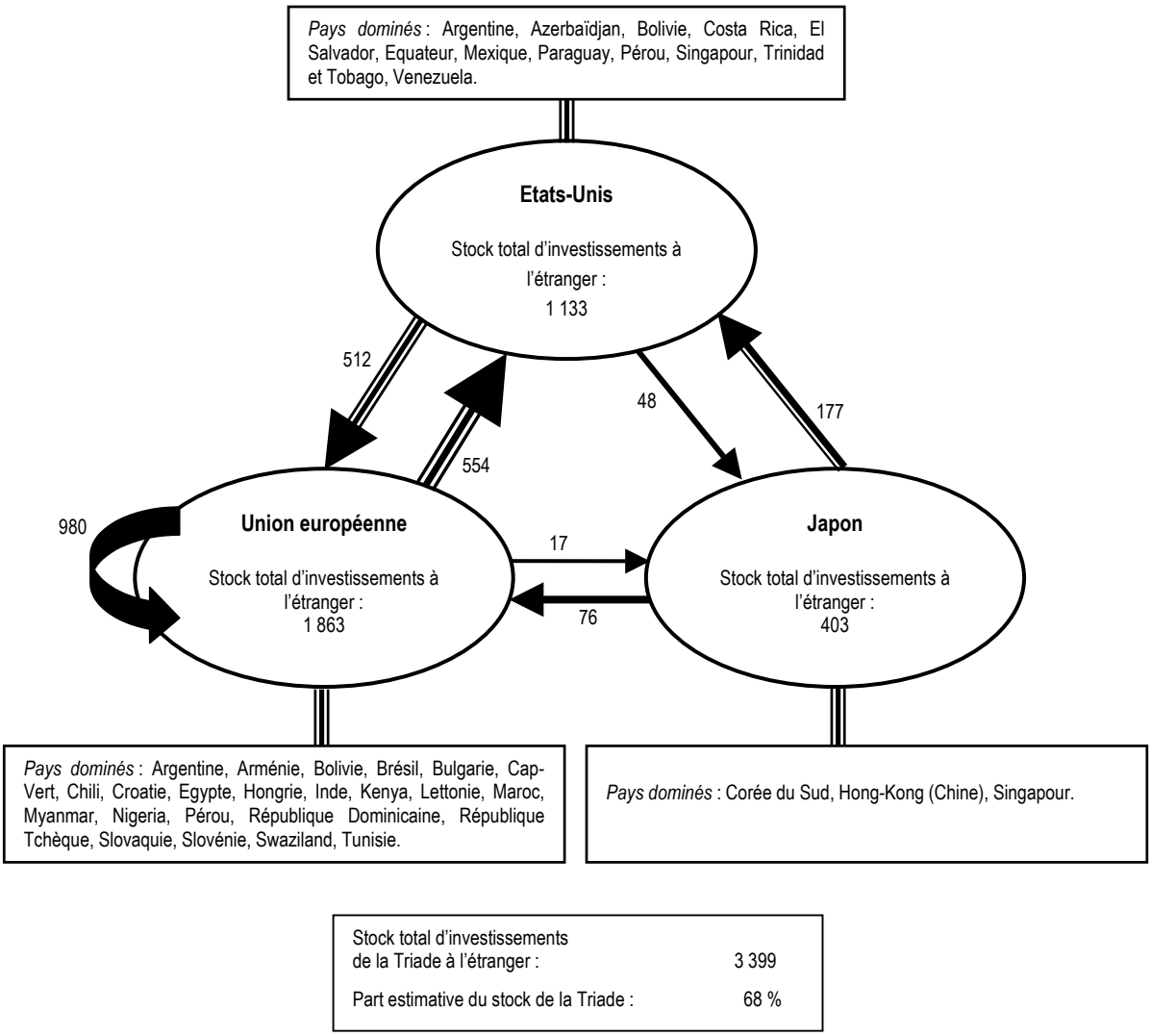
Les flux d'investissements directs à l'étranger sont donc fortement polarisés géographiquement, inter-reliant étroitement les trois pôles de la Triade. En 1985, 40 % des IDE américains convergeaient vers l'Union européenne [UNCTAD, 2005]. Le pourcentage

était de 45 % en 1999 (*cf.* figure 1 ci-après). Inversement, aussi bien en 1985 qu'en 1999, les Etats-Unis étaient le premier pays hôte des investissements européens, lesquels ont cependant eu tendance à être davantage concentrés au sein de l'Union européenne. En effet, en 1999, plus de 50 % des IDE européens étaient réalisés « intra-UE ». Visant à constituer un marché régional à partir de la connexion des différents marchés nationaux, la formation de l'Union européenne a favorisé les investissements croisés entre firmes européennes, notamment un grand nombre de fusions et acquisitions. Quant aux IDE japonais, en 1999, ils étaient dirigés à près de 45 % vers les Etats-Unis.

En focalisant plus encore l'analyse, il apparaît que les dix principaux pays d'où sortent les investissements sont quasiment également ceux qui les attirent le plus. La liste change légèrement d'une année à l'autre, mais nous remarquons des invariants : Etats-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, France, Japon, Pays-Bas, Belgique, Canada, Suisse et, depuis les années quatre-vingt-dix, Chine. En 1990, les flux d'IDE sortirent à près de 70 % des cinq premiers [UNCTAD, 1993]. En 1995, ce fut 60 % d'entre eux et en 2000, un peu plus de la moitié [UNCTAD, 2001]. En 1995, comme en 2000, ces mêmes pays accueillirent environ 50 % des flux. Ainsi, à quelques exceptions près (Japon et Suisse notamment), il est indubitable qu'un pays dont les firmes investissent massivement à l'étranger est aussi un pays où l'étranger investit massivement.

Assurément, il y a dans les pays susmentionnés des éléments « magnétiques » dont la plupart des autres ne disposent pas. Il convient notamment de considérer : la taille des marchés nationaux, l'existence d'un fort pouvoir d'achat, les infrastructures énergétiques, de transports et de télécommunications, la qualification et le coût de la main d'œuvre, la qualité des institutions de recherche scientifique et technologique, les institutions de financement, les taux de change, d'inflation, d'intérêt et de croissance, la législation en termes de fiscalité, de droit du travail et de la concurrence, le tissu industriel existant, le régime politique instauré et l'ordre public. Ajoutons, par ailleurs, et plus profondément, que si les pôles de la Triade sont tant liés entre eux, tout au moins l'UE et les Etats-Unis, cela n'est évidemment pas sans rapport avec leurs affinités culturelles.

Figure 1.– Stocks d'IDE dans la Triade et pays « dominés »* par la Triade
En 1999 (milliards de dollars)



Stock total d'investissements de la Triade à l'étranger :	3 399
Part estimative du stock de la Triade :	68 %

* Pays « dominé » : pays dans lequel l'un des trois pôles de la Triade détient au moins 30 % du stock d'IDE.

Source : réalisé par l'auteur, à partir de UNCTAD [2005].

Les flux d'investissements qui sortent du réseau triadique sont également polarisés, chaque pôle ayant sa périphérie proche : l'IDE américain est surtout dirigé vers les pays d'Amérique latine, l'IDE européen davantage vers ceux d'Europe centrale et orientale et d'Afrique, l'IDE japonais vers l'Asie de l'Est et du Sud-Est. Dans chacune de ces régions, le flux coule vers les zones les plus attractives, en fonction de leurs atouts pour les firmes. Il va sans dire que, d'une année à l'autre, cela peut changer.

Nous l'avons souligné auparavant, la majorité des firmes occidentales qui délocalisent mettent en œuvre une stratégie de marché. Elles cherchent à mieux capter la demande solvable existante à l'étranger, à étendre leur présence sur d'autres marchés nationaux. Elles vont donc là où il y a un fort potentiel de vente. Elles installent leurs filiales à des

endroits stratégiques, qui les rapprochent des consommateurs. Il s'agit essentiellement des territoires centraux de la Triade et, au sein de ces territoires, de zones (régions, villes, métropoles) particulièrement dynamiques [Dollfus, 1994 ; Veltz, 1996]. En dehors de ces zones, les localisations attractives sont situées dans quelques-uns des « nouveaux pays industriels » d'Asie, notamment la Malaisie, Singapour, Taiwan, la Thaïlande, la Corée du Sud, sans oublier la Chine (incluant Hong-Kong), et dans les grands pays d'Amérique latine que sont le Mexique, le Brésil, l'Argentine, le Venezuela et le Chili [UNCTAD, 2001]. Les firmes s'implantent également dans les pays d'Europe centrale et orientale, en particulier en Hongrie, en Pologne et en République Tchèque. Elles vont là où « ça bouge », où « *il existe une demande insatisfaite pour les biens de consommation et les biens d'équipement* […] [qu'elles] *excellent à produire* » [Michalet, 1999, p. 57], où il y a des opportunités d'investissement nouvelles et où les coûts sont bas. Le continent africain, de fait, attire peu et, semble-t-il, de moins en moins : en 1990, le stock d'IDE entrant correspondait à près de 3 % du stock total et il dépassa à peine plus de 2 % en 2004 (dont un quart sur le territoire sud-africain). Les firmes, celles du secteur primaire, y investissent essentiellement pour exploiter les mines, les puits de pétrole et les terres agricoles.

Les autres entreprises, celles qui peuvent segmenter leur processus de production et qui délocalisent pour minimiser leurs coûts, se déplacent quasiment vers les mêmes sites d'implantation extra-triadiques [Michalet, 1999]. A ceux-ci, il conviendrait aussi d'ajouter certaines places *offshore* comme les Bermudes, les îles Caïman, Bahamas ou le Guatemala, où les entreprises créent des sociétés affiliées dans le but principal, non de conquérir des marchés ou de produire moins cher, mais essentiellement d'échapper aux lumières fiscales et réglementaires de l'Etat[24]. Ces lieux protégés, sous-fiscalisés et sous-réglementés, présents également au cœur même des pôles de la Triade – citons la Suisse, le Luxembourg, le Liechtenstein, Monaco ou encore les Etats américains du New Jersey et du Delaware –, offrent de précieux services, aux firmes et aux banques transnationales, mais aussi aux personnes fortunées, aux hommes et aux femmes politiques, aux Etats et aux acteurs du crime organisé [Godefroy & Lascoumes, 2004].

b) La répartition sectorielle des flux d'IDE : le poids permanent de l'industrie

Ces trente dernières années, de plus en plus de firmes ont tendu à se transnationaliser, substituant la délocalisation de la production aux exportations. En 1970, leur nombre total était vraisemblablement inférieur à 10 000. Vingt ans plus tard, la CNUCED évalua qu'elles étaient environ 37 000, possédant en tout 170 000 filiales étrangères [UNCTAD, 1993][25].

[24] Nous noterons cependant qu'elles peuvent y échapper *parce que* l'Etat le permet. En effet, les « asiles fiscaux » (« *tax havens* ») ont tous été instaurés par une autorité étatique [Godefroy & Lascoumes, 2004 ; Palan, 1998].

[25] L'évaluation ne tient compte que des données disponibles sur les investissements directs à l'étranger, c'est-à-dire qu'elle exclut notamment les autres formes de transnationalisation : sous-traitance, franchisage, accords de licence, alliances stratégiques, etc. En outre, elle est le résultat d'une compilation des données fournies par chaque pays, chacun pouvant avoir sa définition de ce qu'est une firme transnationale. Certaines

En 2000, le nombre de maisons mères atteignit les 60 000, totalisant près de 800 000 filiales étrangères [CNUCED, 2001]. En 2002, les chiffres étaient, respectivement, de 64 000 et de 870 000 [CNUCED, 2003], et en 2004, de 70 000 et de 690 000 [UNCTAD, 2005]. En 1990, 90 % des entreprises recensées étaient alors originaires des trois pôles de la Triade, dont la moitié des Etats-Unis, du Royaume-Uni, d'Allemagne, de France et du Japon. C'était encore le cas pour les trois quarts de celles comptabilisées en 2000.

Les premiers IDE, au début du XX^{e} siècle, étaient fortement concentrés dans les secteurs primaire et secondaire. Autrement dit, ils concernaient davantage l'industrie (énergie, agroalimentaire, biens d'équipement, biens intermédiaires, automobile) que les services. Depuis, la part de ces derniers s'est largement accrue, en particulier au cours de la décennie quatre-vingt-dix, grâce notamment aux processus de déréglementation, de libéralisation et de privatisation, et à d'importants changements techniques dans le domaine des télécommunications. En 1999, le secteur tertiaire représentait plus de la moitié du stock total d'IDE sortant, contre 32 % en 1970 (*cf.* tableau 8 ci-après).

Cette hausse importante est due, d'une part, à la transnationalisation des opérateurs de services – commerce de gros, banques, compagnies d'assurance, cabinets d'audit et de conseil en gestion, cabinets juridiques, transports ferroviaires, maritimes et aériens, postes, télécommunications, informatique (logiciels), médias, agences de publicité et de marketing, hôtellerie, restauration, etc. – qui, pour certains de ces services, accompagne et soutient la transnationalisation des appareils de production [Michalet, 1998 ; Sassen, 2000]. Elle tient, d'autre part, à la « tertiarisation » des firmes industrielles, c'est-à-dire à leur offre plus large de services étroitement liés aux produits qu'elles fabriquent et à leurs investissements dans des activités de services, pour se diversifier, pour s'étendre vers l'aval et/ou pour les besoins de leur organisation interne. En effet, plusieurs groupes transnationaux sont notamment diversifiés vers les activités financières, pour des raisons qui relèvent soit de la gestion interne (sources de financement, prêts intra-firmes, règlements des filiales au groupe et *vice versa*, transferts de revenus, rapatriement des profits, transferts de fonds transitant par des places *offshore*, couverture contre le risque de change ou de taux d'intérêt), soit de l'offre de services (crédits-bails, crédits à la consommation, etc.) [Andreff, 2003 ; Chesnais, 1997].

comptabilisations nationales font notamment abstraction de nombreuses entreprises de petite taille qui cependant ont aussi des filiales à l'étranger. Selon Andreff [2003], la plupart des estimations du nombre total de transnationales sont en-dessous de la réalité.

Tableau 8.– Répartition sectorielle du stock mondial d'IDE, 1970-1999

Stock d'IDE	1970	1980	1990	1999
Stock sortant des pays du Nord				
Secteur primaire	23	18	11	9
Secteur secondaire	45	44	39	35
Secteur tertiaire	32	38	50	56
Stock entrant au Nord				
Secteur primaire	16	7	9	10
Secteur secondaire	60	55	43	39
Secteur tertiaire	24	38	48	51
Stock entrant au Sud				
Secteur primaire	n.d.	23	22	14
Secteur secondaire	n.d.	54	48	65
Secteur tertiaire	n.d.	23	30	21

Source : Andreff [2003, p. 25].

Pour rendre compte de l'importance économique des firmes transnationales et de leur degré de transnationalisation, et afin de pouvoir les comparer entre elles, la CNUCED considère trois variables : les actifs détenus à l'étranger, les ventes réalisées à l'étranger et le nombre d'individus employés à l'étranger. A partir des données recueillies auprès des entreprises, la Conférence établit chaque année un classement des cent plus grandes transnationales, qu'elle ordonne d'après leurs actifs à l'étranger comptabilisés en dollars américains courants[26].

D'après les estimations de la CNUCED – qu'elle conseille toutefois de considérer avec prudence et donc, avant tout, comme indication d'un ordre de grandeur –, en 2000, les actifs étrangers de ces cent plus grandes firmes transnationales (soit l'équivalent de 2 544 milliards de dollars) représentaient un peu plus d'un dixième de la totalité des actifs à l'étranger détenus par les quelques 60 000 firmes comptabilisées cette année-là [UNCTAD, 2002]. Un ratio certes à la fiabilité incertaine, mais qui donne néanmoins une idée du degré de concentration des investissements autour d'un nombre restreint de firmes.

Ces quinze dernières années, le flux d'IDE s'est certes largement amplifié dans le domaine des services, il n'a pas pour autant cessé dans l'industrie. Malgré la récente montée en puissance des opérateurs de télécommunications et de services publics – privatisés –, les transnationales les plus imposantes demeurent des firmes « industrielles ». Celles-ci sont actives dans les industries de l'automobile, du pétrole (exploration, raffinage et distribution), des produits minéraux, des biens d'équipement mécaniques, électriques et électroniques, de la chimie (dont la pharmacie) et de l'agroalimentaire (*cf.* tableau 9 ci-dessous). Excepté peut-être pour cette dernière, il s'agit d'industries où la science et la technique, et donc la recherche-développement, tiennent une place centrale, et où la production, qui exige donc des investissements lourds, est en grande partie automatisée et assistée par ordinateur. Par ailleurs, elles ont pour caractéristique commune de toutes avoir une structure oligopolistique. Dans chacune sans exception, un petit nombre de firmes

[26] *Cf.* les classements pour les années 1990 et 2000 reproduits en annexe.

dépassant rarement la douzaine contrôle entre 50 % et 100 % de la production mondiale [Chesnais, 1997 ; Michalet, 2004]. Dans leurs industries respectives, les « rivaux oligopolistiques » (ainsi que François Chesnais les qualifie) sont en compétition mais aussi collaborent ensemble au niveau mondial. Tous ne poursuivent pas obligatoirement des stratégies « globales », au sens décrit plus haut, mais tous sont des compétiteurs mondiaux. Leur aire d'action est le monde.

Tableau 9.– Les industries des 100 firmes transnationales les plus importantes
En 1990, 1995 et 2000

Industrie	Nombre d'inscrits			IT* moyen par industrie (pourcentage)		
	2000	1995	1990	2000	1995	1990
Véhicules motorisés et composants	15	14	13	59,7	42,3	35,8
Electronique/Equipement électrique/Ordinateurs	12	18	14	50,5	49,3	47,4
Exploration/raffinage/distribution de pétrole et mines	12	14	13	70,8	50,3	47,3
Pharmacie	9	6	6	61,8	63,1	66,1
Denrées alimentaires/Boissons/Tabac	8	12	9	70,1	61,0	59,0
Télécommunications	7	5	2	45,4	46,2	46,2
Diversifié	6	2	2	51,1	43,6	29,7
Autres	6	5	7	60,6	59,4	57,6
Négoce	5	5	7	26,8	30,5	32,4
Services publics (eau, gaz, électricité)	5	-	-	47,8	-	-
Commerce de détail	4	-	-	57,3	-	-
Chimie	3	11	12	63,4	63,3	60,1
Machines/Equipements mécaniques	3	1	3	75,4	37,9	54,5
Médias	3	2	2	85,4	83,4	82,6
Métaux	2	2	6	57,7	27,9	55,1
Construction	-	3	4	-	67,8	58,8
Total/Moyenne	100	100	100	58,9	51,5	51,1

* L'indice de transnationalité (IT) est calculé en faisant la moyenne des trois ratios suivants : rapport des actifs étrangers sur le total des actifs, rapport des ventes à l'étranger sur le total des ventes et rapport des emplois à l'étranger sur le total des emplois.

Source : UNCTAD [2002, p. 96].

En 2000, comme dix ans auparavant, les firmes qui occupaient en plus grand nombre les premiers rangs du classement de la CNUCED étaient celles dont les activités centrales concernent le pétrole, l'automobile et les biens d'équipement (*cf.* tableau 10 et encadré 3 ci-dessous). Ces industries ont pris forme au tournant du XIX^{e} siècle, parallèlement à celles de la chimie, des produits minéraux et de l'agroalimentaire, grâce à des entreprises pionnières dont certaines existent toujours. L'ancienneté de celles-ci (*cf.* tableau 11 ci-après) explique pour partie leur présence parmi les plus grandes transnationales en 1990, en 2000 et encore en 2003.

Tableau 10.– Nombre de firmes des industries de l'automobile, du pétrole et des biens d'équipement parmi les 25 plus grandes firmes transnationales

En 1990, 2000 et 2003

Industrie	1990	2000	2003
Véhicules motorisés et composants	4	6	6
Pétrole (exploration, raffinage et distribution)	5	6	5
Biens d'équipement (électriques, électroniques et mécaniques)	8	5	2

Sources : UNCTAD [1993 ; 2002 ; 2005].

Encadré 3.– Les rivaux oligopolistiques dans quelques industries, en 2000

Dans le domaine des hydrocarbures, après quelques opérations de fusions-absorptions transfrontalières ou entre firmes d'un même pays, en particulier à la fin de la décennie quatre-vingt-dix, les rivaux oligopolistiques étaient en 2000 l'Américain *ExxonMobil* (né de la fusion en 1998 entre *Exxon* et *Mobil*), l'Anglo-Néerlandais *Royal Dutch/Shell*, l'Anglais *British Petroleum* (*BP*, qui a absorbé l'Américain *Amoco* en 1998), l'Américain *ChevronTexaco* (né de la fusion, annoncée en 2000 mais réalisée en 2001, entre *Chevron* et *Texaco*, et, depuis 2005, dénommé uniquement *Chevron*), le Franco-Belge *TotalFinaElf* (né des fusions entre *Total* et *Petrofina* en 1999, puis, en 2000, entre *TotalFina* et *Elf Aquitaine*, et, depuis 2003, dénommé uniquement *Total*), l'Espagnol *Repsol YPF* (né de l'acquisition en 1999 de l'Argentin *YPF* par l'Espagnol *Repsol*) et, bien que plus loin dans le classement, l'Italien *ENI* ainsi que trois nouveaux venus, l'Américain *Conoco* (désormais *ConocoPhillips* depuis sa fusion en 2002 avec l'Américain *Phillips Petroleum Company*), le Venezuelien *Petroleos de Venezuela* et le Malaisien *Petronas*. Du côté des constructeurs d'automobiles, du fait d'opérations de fusions-absorptions et de l'absence de nouveaux entrants, le nombre de firmes rivales a davantage encore tendu à se réduire. En 2000, les principaux groupes étaient les Américains *General Motors* et *Ford* (ce dernier ayant absorbé la division véhicules particuliers du Suédois *Volvo* en 1999), le Germano-Américain *DaimlerChrysler* (né de l'acquisition en 1998 de l'Américain *Chrysler* par l'Allemand *Daimler*), les groupes français *Renault* (qui a fusionné avec le constructeur japonais *Nissan* en 1999) et, mais plus en recul, *Peugeot*, les Japonais *Toyota* et *Honda*, les Allemands *Volkswagen* et *BMW*, et l'Italien *Fiat*. En ce qui concerne l'industrie des biens d'équipement électriques et électroniques, les plus grands groupes étaient les Américains *General Electric*, *IBM* et *Hewlett-Packard*, l'Allemand *Siemens*, les Japonais *Sony*, *Hitachi*, *Matsushita Electric*, *Canon*, *Toshiba* et *Fujitsu*, le Néerlandais *Philips Electronics* et, plus bas, le Suédois *Electrolux* et le Sud-Coréen *LG Electronics*. Dans le domaine des biens d'équipement mécaniques, trois importants opérateurs étaient inscrits : le Suisso-Suédois *Asea Brown Boveri* (*ABB*), le Français *Alcatel* et l'Allemand *Robert Bosch*.

Mentionnons également les groupes industriels de l'industrie chimique. En 1990, celle-ci comptait douze inscrits parmi les cinquante plus grandes transnationales. Cependant, en dix ans, certaines ont fusionné ou ont été rachetées, quelques-unes se sont recentrées vers le métier de la pharmacie et/ou vers les biotechnologies, les autres se situant au-delà des cent entreprises listées. Citons, parmi les rivaux se trouvant dans le classement de l'année 2000, l'Américain *Dow Chemical* (désormais dénommé « *Dow* »), l'Allemand *BASF* et le Français *L'Air Liquide*. Le Belge *Solvay*, l'Anglais *Imperial Chemical Industries* (*ICI*) et l'Américain *DuPont de Nemours* (récemment recentré vers les équipements électroniques et les biotechnologies (et ancien propriétaire de *Conoco*, cité ci-dessus, de 1981 à 1999)) n'étaient plus parmi les cent en 2000, bien qu'ils soient aujourd'hui (2007) toujours très actifs dans le domaine. Le Français *Rhône-Poulenc* et l'Allemand *Hoechst*, deux entreprises plus que centenaires de l'industrie chimique, présentes dans le classement de 1990, ont fusionné en 1999 pour former le groupe *Aventis*. A l'instar de l'Allemand *Bayer* (récemment diversifié vers les biotechnologies) et du Néerlandais *Akzo Nobel* (né de la fusion en 1994 entre *Akzo* et *Nobel*), également inscrits en 1990 dans l'industrie chimique, *Aventis* privilégie dorénavant les activités pharmaceutiques. En 2000, leurs rivaux dans cette industrie étaient le Suisse *Roche*, les Américains *Pfizer*, *Merck & Co* et *Johnson & Johnson*, et les Anglais *GlaxoSmithKline* et *AstraZeneca* (fruit de l'absorption en 1999 du Suédois *Astra* par l'Anglais *Zeneca*, une entreprise pionnière dans les biotechnologies créée par *ICI* à partir de la scission de ses activités pharmaceutiques). Enfin, les groupes suisses *Sandoz* (pharmacie) et

Ciba-Geiby (chimie), qui étaient inscrits en 1990, ont fusionné en 1996 pour former le groupe *Novartis*, actif principalement dans l'industrie pharmaceutique, mais absent du classement de 2000.

Tableau 11.– Dates de fondation de quelques grandes firmes transnationales dans les industries de l'automobile, du pétrole, des biens d'équipement et de la chimie-pharmacie

Industrie	Firme	Année
Automobile	*Chrysler*	1923
	Daimler-Benz [a]	1926
	Fiat	1899
	Ford	1903
	General Motors	1918
	Peugeot	1890
	Renault	1898
	Volvo	1927
Pétrole	*BP*	1909
	Exxon [b]	1911
	Mobil [b]	1911
	Royal Dutch/Shell [c]	1907
	Texaco	1902
Biens d'équipement	*Brown Boveri*	1891
	General Electric	1892
	Hitachi	1910
	IBM	1911
	Matsushita	1918
	Philips	1891
	Siemens	1847
	Sony	1946
Chimie-Pharmacie	*BASF*	1863
	Bayer	1865
	Ciba [d]	1884
	Dow Chemical	1897
	DuPont de Nemours	1802
	Geiby [d]	1758
	Hoechst	1863
	Hoffmann-La Roche	1894
	ICI	1926
	L'Air Liquide	1902
	Rhône-Poulenc	1801
	Sandoz	1876

[a] Les constructeurs *Daimler* et *Benz* débutèrent chacun leurs activités en 1886, puis fusionnèrent en 1926.
[b] *Exxon* et *Mobil* sont issues du démantèlement en 1911 du trust de la *Standard Oil Company*, constitué par John D. Rockefeller au cours de la seconde moitié du XIX[e] siècle.
[c] La compagnie *Royal Dutch*, fondée à La Haye (Pays-Bas) en 1890, fusionna avec la compagnie britannique *Shell Transport and Trading* en 1907.
[d] *Ciba* et *Geiby* ont fusionné en 1970.

Source : à partir de EDMA [1975].

Les entreprises transnationales listées par la CNUCED sont celles qui ont historiquement le plus investi à l'étranger, c'est-à-dire soit créé de nouvelles filiales, soit acquis ou fusionné avec une autre entreprise, étrangère ou transnationale ayant le même pays d'origine. Il appert qu'il s'agit également de celles qui ont le plus grand nombre d'employés à l'étranger et dont les ventes à l'étranger constituent une part relativement significative de leurs ventes totales. En 2000, les trois premières compagnies pétrolières *ExxonMobil*, *Royal Dutch/Shell* et *BP* avaient chacune plus de 60 % de leurs actifs en dehors de leur pays d'origine, jusqu'à 76 % pour la troisième. Le ratio est similaire concernant le nombre de personnes qu'elles employaient à l'étranger. Par ailleurs,

ExxonMobil réalisait 70 % de son chiffre d'affaires hors des Etats-Unis, et *Royal Dutch/Shell* et *BP* respectivement plus de 50 % et 71 % hors de leurs territoires de domiciliation. La même année, près de 80 % des ventes du groupe *Total* étaient faites à l'extérieur de la France et 55 % de celles de *ChevronTexaco* à l'extérieur des Etats-Unis. Malgré des participations à l'étranger équivalentes, les principaux acteurs de l'industrie automobile contrastaient par une plus faible « transnationalité ». En 2000, les deux tiers des actifs de *Toyota* étaient au Japon. Les trois quarts de ceux de *General Motors* et plus de 90 % de ceux de *Ford* étaient aux Etats-Unis où, en outre, ils réalisaient tous les deux au moins les deux tiers de leurs ventes. *Toyota*, par contre, vendait autant à l'étranger que sur le territoire domestique. La transnationalité de *Toyota*, *Ford* et *GM* (les trois plus grands constructeurs) tenait surtout à leurs effectifs, situés pour plus de 40 % à l'étranger. Comparativement, *Fiat*, *Volkswagen* et *BMW* étaient de plus petite taille mais plus transnationaux. En 2000, ils avaient tous les trois un ratio d'actifs à l'étranger plus important et plus de la moitié de leurs employés étaient hors de leurs pays d'origine. Ils avaient également chacun un ratio de ventes à l'étranger élevé, respectivement de 67 %, 72 % et 75 %.

Les différences de ratios entre les industries et, au sein de chaque industrie, entre les entreprises, dont nous pourrions, si cela était nécessaire, poursuivre la description pour d'autres industries, sont une indication de la diversité des organisations instaurées et des stratégies de transnationalisation engagées. Cette diversité tient à l'histoire singulière de chaque entreprise, c'est-à-dire, en particulier, à son territoire et sa société d'origine, dont les empreintes sont indélébiles [Pauly & Reich, 1997 ; Veltz, 1996 ; Yeung, 1998] et qui conditionnent la volonté d'expansion à l'étranger. Elle tient aussi, évidemment, à l'industrie spécifique dans laquelle chacune opère et aux décisions prises par les équipes dirigeantes.

La situation que nous avons brièvement décrite ci-dessus pour les principaux rivaux dans les industries du pétrole et de l'automobile était celle analysée en 2000. Force est de constater qu'elle était relativement différente l'année d'avant et, le temps que paraisse le rapport de la CNUCED considéré ici, la donne n'était déjà plus tout à fait la même[27]. Car le monde des affaires est tout sauf statique. Les grandes firmes transnationales, comme toutes les autres entreprises, mais à une échelle inédite et avec des conséquences incommensurables, font inlassablement la course. Elle s'affrontent pour l'accaparement des parts de marchés. C'est à celle qui influera le mieux sur le flux monétaire. Pour pouvoir perdurer, les groupes industriels, en particulier dans les domaines de la chimie-pharmacie, de l'électronique et de l'automobile, mobilisent alors trois principaux ressorts : l'innovation, la coopération et l'absorption-fusion. Il s'agit d'innover dans les produits et

[27] Par exemple, d'après ses actifs détenus à l'étranger, *Ford* était classée deuxième en 1990 [UNCTAD, 1993], septième en 1993 [UNCTAD, 1995b], deuxième à nouveau en 1995 [UNCTAD, 1997], quatrième en 1998 [UNCTAD, 2000], cinquième en 1999 [UNCTAD, 2002], se retrouva trente-huitième en 2000, après une réduction spectaculaire de ses actifs étrangers [*op. cit.*], puis rejoignit les hauteurs en se plaçant troisième en 2003, notamment à la suite de l'acquisition du concurrent *Volvo* [UNCTAD, 2005]. Cette année-là, la part de ses actifs à l'étranger dans le total de ses actifs n'était pas de 10 % comme en 2000, mais presque 60 %.

les procédés, toujours plus vite et mieux que les rivaux, pour diversifier l'offre et sans cesse stimuler la demande, c'est-à-dire multiplier les chances de ventes, mais aussi pour améliorer la productivité et la qualité. Cela suppose d'investir massivement dans la recherche-développement (R&D), mais également dans la coordination technique de la production, le marketing et la publicité. En 2002, plusieurs des plus grandes firmes transnationales (dont *Ford*, *Daimler-Chrysler*, *General Motors*, *Toyota*, *Siemens*, *IBM* et *Pfizer*) consacrèrent plus de fonds à la R&D que ne le firent d'importants Etats comme ceux d'Espagne, du Brésil ou de la Suisse [UNCTAD, 2005]. Par ailleurs, il s'agit de s'allier avec les rivales, soit pour mettre en place des capacités conjointes de production ou des réseaux communs de commercialisation et ainsi partager les coûts associés, soit pour développer la R&D et en répartir les coûts croissants [Andreff, 2003]. Enfin, il s'agit d'éliminer de façon irrévocable les concurrents (et parfois alliés) effectifs, en les rachetant. La déréglementation et les intégrations régionales (UE, ALENA) engagées au cours des années quatre-vingt ont entraîné le décloisonnement des oligopoles nationaux [Chesnais, 1997], contribuant ainsi à réintroduire un jeu concurrentiel là où il faisait défaut. Mais la course entre rivaux oligopolistiques au niveau mondial conduit immanquablement, à terme, à la suppression de ce jeu, autrement dit à la réduction du nombre de rivaux. Le jeu concurrentiel pousse l'entreprise à rechercher un avantage compétitif absolu qui favorise un assagissement du jeu concurrentiel.

I.4. Le pouvoir institutionnel des firmes transnationales

Dans notre introduction générale, nous avons défini le *pouvoir institutionnel* comme la capacité, pour un ou plusieurs agents (individus, Etats, entreprises, etc.), de conditionner le champ du possible d'un certain nombre d'autres agents (individus, Etats, entreprises, etc.). Ce pouvoir n'est donc pas une aptitude à agir *sur* un agent – qui relève du *pouvoir relationnel* –, mais à déterminer les *conditions* de son action. Il est plus impalpable que le pouvoir relationnel, plus indirect, généralement plus ample et plus ancré, c'est-à-dire à effet plus durable. L'agent qui l'exerce le tire de sa situation institutionnelle. Il s'agit donc d'un pouvoir socialement et historiquement constitué : le pouvoir institutionnel repose sur le conditionnement que créent des actions engagées dans le passé et qu'entretiennent des actions présentes.

Le pouvoir institutionnel des firmes transnationales – celui respectif à chacune d'elles et celui propre à l'institution « firme transnationale » –, en particulier des plus importantes d'entre elles, nous paraît indubitable. Il concerne l'économie et, plus profondément, la société toute entière. Pour en rendre compte, nous devons considérer ses différents traits. Nous retiendrons en particulier : l'envergure sectorielle des entreprises, leur taille, leur nature transfrontalière et leur influence sur l'orientation de la production et du changement technique.

I.4.1. Leur envergure sectorielle

Actuellement, les entreprises transnationales dominent la production mondiale dans un grand nombre d'industries et de services. Dans les secteurs primaire et secondaire : automobiles, pneumatiques, biens d'équipement électriques et électroniques, hydrocarbures, aéronautique, chimie, pharmacie, armement, textile-habillement, agroalimentaire, fabrication de verre, sidérurgie et métaux non ferreux. Dans le secteur tertiaire : grande distribution, banque, assurance, audit et conseil en gestion, télécommunications, fourniture d'eau, de gaz et d'électricité, transport aérien et maritime ou encore médias et édition (presse, livres et musique). Dans tous ces domaines d'activité, une part importante de ce qui, de nos jours, est produit, commercialisé et consommé porte le sceau de firmes transnationales. Le degré de concentration des capacités de production et les parts de marché qui sont contrôlées diffèrent selon l'industrie ou le service considéré, mais la présence des transnationales est partout significative.

Par ailleurs, et plus particulièrement dans l'industrie, la plupart des firmes sont actives dans plusieurs domaines à la fois. A quelques exceptions près, il s'agit le plus souvent de diversifications vers des filières de production liées, réalisées à partir des compétences nucléaires de l'entreprise. Le métier central de *Peugeot* est la fabrication d'automobiles, mais la firme produit aussi des bicyclettes. Depuis près d'un siècle, le groupe *General Electric* est un *leader* dans la production de locomotives et de moteurs pour avions, mais il produit d'autres équipements électriques et est par ailleurs présent dans les secteurs des médias, de la construction de centrales nucléaires, de l'imagerie médicale, du plastique et des services financiers. La plus importante entreprise chinoise – classée quatorzième en 2000 selon ses actifs à l'étranger –, *Hutchinson Whampoa*, domiciliée à Hong Kong, a des activités dans la production d'énergie, l'hôtellerie, les télécommunications et les infrastructures portuaires. *DuPont de Nemours* intervient dans les industries des biens d'équipement électronique et mécanique, la production de polymères, de peintures, de produits phytosanitaires et d'organismes génétiquement modifiés (OGM) ; par ailleurs, elle a détenu des actifs dans l'industrie pétrolière jusqu'en 1999. *ExxonMobil*, comme *BP*, *Total*, *Shell* et *Chevron*, ont des activités dans l'industrie chimique. Nous pourrions multiplier ainsi les exemples. L'important à retenir est que l'un des traits du pouvoir institutionnel des firmes transnationales tient à leur présence dans de multiples secteurs d'activité.

I.4.2. Leur taille

En général, à l'exception de quelques PME ayant procédé à des délocalisations, les entreprises transnationales sont de grande taille. Initialement, ce sont des firmes déjà *leaders* sur le marché national, qui cherchent à pénétrer les marchés étrangers. Cette taille se juge d'après les capacités de production et le nombre d'effectifs. Dans l'industrie, ceux-

ci se comptent en dizaines ou centaines de milliers. Par exemple, en 1990, *L'Air Liquide* employait en tout 28 000 personnes, *BP* plus de 118 000, *Renault* plus de 157 000, *Ford*, *Siemens* et *IBM* chacune plus de 370 000, *General Motors* plus de 767 000. Certaines entreprises dépassent même le million, à l'instar du distributeur américain *Wal-Mart* dont les effectifs étaient de 1 300 000 personnes en 2000. La taille en termes de nombre de salariés représente une situation institutionnelle dont les firmes tirent un pouvoir, notamment par rapport aux Etats et aux hommes et femmes qui y travaillent. Elle est en outre un symbole de l'importance sociale des firmes transnationales[28].

La taille en termes de capacités de production se traduit par un pouvoir sur les marchés où les firmes sont en situation d'oligopole ou de monopole, et/ou d'oligopsone ou de monopsone. Cette position avantageuse conditionne le champ du possible des entreprises de plus petite taille et de tout concurrent potentiel, et celui des fournisseurs, des distributeurs et des consommateurs. Par ailleurs, et plus largement, la taille de l'appareil productif crée une situation institutionnelle qui se concrétise par une certaine richesse monétaire capturée. De cette situation, les firmes peuvent tirer un pouvoir institutionnel, notamment par rapport aux Etats. En 1999, le produit brut de la totalité des filiales étrangères comptabilisées équivalait à environ un dixième du PIB mondial. La même année, le total des chiffres d'affaires des cent plus grandes transnationales (classées selon leurs actifs à l'étranger) représentait 14,4 % de ce même PIB [UNCTAD, 2000]. Entre 1983 et 1999, le total pour les deux cents premières firmes (classées cette fois selon leur ventes globales) passa de 25 % à 27,7 % du PIB mondial [Anderson & Cavanagh, 2000][29]. Selon ce dernier classement, en 1999, le chiffre d'affaires de *General Motors* était supérieur en valeur au PIB du Danemark, à celui de la Norvège, celui de l'Indonésie ou encore celui de l'Afrique du Sud. Les ventes respectives de *Wal-Mart*, *ExxonMobil*, *Ford* et *DaimlerChrysler* dépassaient également en valeur la richesse produite dans quelconque des trois derniers pays cités.

I.4.3. Leur nature transfrontalière

La particularité des firmes *trans*-nationales est que leurs organisations transcendent les frontières nationales. Ce qu'elles produisent, elle le produisent, en totalité ou par segments, à divers endroits dans le monde où sont localisés leurs filiales-relais, leurs filiales-ateliers et/ou leurs sous-traitants et autres partenaires. Quel que soit le schéma de transnationalisation à chaque fois réalisé, en se délocalisant, la firme se joue des territoires dont les Etats ont la juridiction. En quelque sorte, elle nie donc les frontières, mais pour

[28] Remarquons un autre symbole de l'importance sociale des firmes transnationales : la taille et l'architecture des immeubles qui hébergent leurs sièges sociaux, dans les capitales, notamment aux pôles de la Triade.

[29] Pour la CNUCED, cette comparaison est incorrecte et il conviendrait mieux d'utiliser la valeur ajoutée dégagée par les transnationales, qu'elle propose d'évaluer en faisant la somme des salaires et des bénéfices, des dotations aux amortissements et des amortissements, et du revenu avant impôt. En procédant ainsi, la Conférence estime alors que la valeur ajoutée des cent plus grandes transnationales (selon son classement) représentait 3,5 % du PIB mondial en 1990 et 4,3 % en 2000 [UNCTAD, 2002]. Celle dégagée par les dix premières représentait 1 % en 1990 et à peine moins en 2000.

mieux exploiter les différences qui existent d'un territoire à l'autre comme au sein de chacun d'eux, d'une localité à l'autre. La raison d'être des délocalisations sont les disparités nationales en termes de coûts salariaux, de qualification de la main d'œuvre et de législation du travail, de taux de croissance économique et de taux d'intérêt, d'infrastructures matérielles et d'institutions de recherche scientifique et technologique, de tissu industriel local et de pouvoirs d'achat des habitants, de disponibilité et de prix des matières premières et de l'énergie, de réglementations ou encore de régime politique. De fait, les arbitrages que les entreprises transnationales effectuent entre leur pays de rattachement légal et ceux susceptibles de recevoir leurs investissements, en vue de tirer parti des avantages des uns et des autres et ainsi de gagner en compétitivité, reviennent à ne faire des Etats guère plus que des « *auxiliaires subordonnés* » [Michalet, 1998, p. 226]. Nous pouvons expliquer cela en revenant à l'antagonisme fondamental entre l'immobilité de l'Etat et le mouvement inhérent à l'acteur marchand.

Historiquement, en Europe, comme en Amérique du Nord et au Japon, chaque Etat a nécessité, pour constituer son autorité (dans les frontières de sa juridiction) comme son importance et sa capacité d'action vis-à-vis de l'étranger, une émancipation de l'économie sur son territoire. Dans ces sociétés, l'Etat lia ainsi son sort à celui du marchand (et *vice versa*). Parce que ce sont les acteurs marchands *qui font* l'économie *qui contribue à faire* le pouvoir de l'Etat, il convenait que la contrainte verticale qu'il exerce, outre l'imposition, ne fût pas trop pesante. Maintenant sa surveillance des flux économiques circulant sur son territoire, jouant toujours son rôle de projecteur et d'encadreur des activités, il aida les entreprises nationales à s'agrandir et, quand cela fut requis, à s'étendre à l'étranger (stratégies d'approvisionnement et de marché), en même temps qu'il les défendait contre les concurrents venus d'ailleurs (barrières protectionnistes diverses). Nous avons noté que l'un des traits caractéristiques des sociétés capitalistes est la place centrale que l'économique y occupe. Une telle centralité aurait été inconcevable sans le consentement et la participation de l'Etat[30].

Toutefois, depuis une trentaine d'années, le mode de coexistence et d'articulation des deux logiques antagoniques, l'étatique et l'économique, a pris une dimension nouvelle. Requérant de plus larges libertés de mouvement transfrontalier pour leurs marchandises et leurs capitaux, les entreprises transnationales, surtout celles domiciliées aux Etats-Unis et en Europe, ont exigé des Etats les mesures adéquates. La formation de l'Union européenne et de l'ALENA, les décisions prises dans le cadre du GATT puis de l'OMC, et les programmes du FMI et de la Banque mondiale intégreront notamment ces requêtes de libéralisation. Les mesures revinrent à modifier la forme et le degré d'intervention des Etats par rapport à l'économie, et se traduisirent en particulier par un « retrait » [Strange, 1996] ou « effacement » [Braud, 2004] *relatif* de leur part, après plusieurs décennies (les trois qui suivirent la Seconde Guerre mondiale) d'une forte ingérence. Les facilités de passage et

[30] Outre notre développement *supra*, notamment les sous-sections I.1., I.2. et I.3.1., *cf.* Beaud [2000a], Braudel [1988], Henochsberg [2001] et Polanyi [1983].

d'installation ainsi concédées aux firmes, permises et amplifiées grâce au perfectionnement des systèmes techniques de transport et de télécommunication, favorisèrent de nouvelles délocalisations, engagées cette fois selon des stratégies de minimisation des coûts et non uniquement de pénétration d'autres marchés nationaux. Ces dynamiques contribuèrent à déstructurer les systèmes productifs nationaux, altérant ainsi les marges de manœuvre des Etats en termes de politiques économiques et industrielles.

Plus nomades, sans pour autant être devenues apatrides [Guilhon, 1998 ; Pauly & Reich, 1997 ; Veltz, 1996 ; Yeung, 1998], les firmes font désormais des Etats – ceux qui, au Nord comme au Sud, comptent sur elles pour leur prospérité – leurs auxiliaires subordonnés dans la course qu'elles mènent au niveau mondial, en les faisant se concurrencer entre eux pour accueillir leurs investissements [Andreff, 2003 ; Gill & Law, 1989 ; Michalet, 1999, 2004 ; Strange, 1992]. Davantage qu'à conquérir de nouveaux territoires pour accroître leur influence extérieure, les Etats s'attachent à améliorer l'attractivité du leur, en termes d'infrastructures de communication, de coût et de qualification de la main d'œuvre, de pouvoirs d'achat, de droit de l'entreprise (propriété, travail, fiscalité, etc.), de formalités administratives, etc. [Michalet, 1999, 2004][31]. Cela, aussi bien vis-à-vis des entreprises étrangères que des « champions nationaux » dont ils continuent, par ailleurs, à soutenir le développement à l'étranger. De façon de plus en plus sensible, c'est de cette capacité à séduire les entreprises transnationales que dépendent notamment les taux de croissance et de chômage nationaux. C'est là une situation institutionnelle inédite dont les acteurs marchands transnationaux tirent parti par rapport aux Etats.

Nous avons déjà amplement illustré plus haut l'importance des transnationales en termes des flux d'investissements dans le monde. Pour ne donner que quelques chiffres, cette fois-ci concernant le commerce : d'après la CNUCED [1995], en 1993, les deux tiers du commerce mondial de biens et services étaient contrôlés par les réseaux des transnationales et correspondaient à des transactions entre les maisons mères et leurs filiales (commerce captif intra-firme), et entre ces maisons mères et filiales et d'autres entreprises non affiliées (commerce inter-firmes). La même année, les seules exportations intra-firmes des transnationales installées en France représentèrent 34 % des exportations du pays, celles des firmes installées au Japon, 25 % [Chesnais, 1997]. Si l'on considère le cas des Etats-Unis, selon une étude que cite François Chesnais [*op. cit.*, p. 275], les transnationales américaines assuraient en 1988 80 % des exportations du pays et près de 50 % de ses importations. Une autre tendance significative concerne les ventes de l'ensemble des filiales étrangères qui, entre 1982 et 2003, ont augmenté plus rapidement que les exportations mondiales [UNCTAD, 2005].

Pour autant qu'ils aient été aptes à le faire dans le passé, de nos jours, les Etats, à des degrés variables selon leur autorité respective, ne contrôlent ni le gros du volume des flux

[31] Pour ce faire, ils mettent en place des programmes de promotion de l'IDE axés sur quatre principaux volets : construire une image attractive du territoire et de l'Etat ; proposer des services aux investisseurs potentiels, notamment en terme d'accès à l'information ; cibler ces investisseurs ; et créer des incitations financières favorables [Andreff, 2003 ; Michalet, 1999].

commerciaux qui entrent et sortent de leurs territoires – pour ne rien dire des flux financiers qui se dirigent vers et transitent par les places *offshore,* et qui représentent d'importantes évasions fiscales –, ni leur teneur, ni leur origine et leur destination, ni les prix auxquels les marchandises sont transférées [Strange, 1996]. Ils surveillent, certes, mais ils ne contrôlent pas, sinon à la marge. Ce sont les entreprises transnationales qui décident, selon leurs stratégies.

I.4.4. Leur influence sur l'orientation de la production et du changement technique

Lorsqu'elle opère dans l'industrie, hormis si ce qu'elle se met à fabriquer et à commercialiser existe déjà, auquel cas elle imite une ou d'autres entreprises, toute firme innove, autrement dit fait advenir du nouveau. Sa permanence dépend en grande partie du renouvellement entier ou partiel de ce qu'elle produit. En cela, elle est donc explicitement provocatrice de changement. Ce n'est qu'à partir du changement et de la différence que celui-ci crée qu'elle peut se perpétuer. En diversifiant et en renouvelant son offre, elle multiplie ses chances de vente. Dit autrement, son influence sur le flux monétaire est d'autant plus grande que la différence qu'elle occasionne attire davantage d'acheteurs que ne le font ses concurrentes.

Sa souveraineté sur le choix de ce qu'il convient de produire et sur la manière de mener la production confère à l'entreprise une importante responsabilité et un pouvoir institutionnel, lequel est d'autant plus conséquent que la marchandise commercialisée a été rendue indispensable. Que l'on songe aux machines-outils, à l'automobile, aux plastiques, aux produits phytosanitaires, au téléphone (fixe et portatif), à la télévision et à l'ordinateur : il est manifeste que leur mise en vente et leur propagation ont complètement transformé le monde. Le monde de l'entreprise, certes, dans lequel quelques-unes des innovations techniques susmentionnées (les véhicules motorisés, les machines-outils, le téléphone et l'ordinateur) ont eu des conséquences décisives, mais aussi et plus largement le « monde social » et le « monde naturel ». Parce que, comme le souligne Neil Postman [1993], une nouvelle création technique n'est pas additive, mais « écologique », c'est-à-dire que son admission massive par la société n'ajoute ni ne soustrait quelque chose, *elle change tout*. Ses effets sociaux, mais aussi ses conséquences naturelles (extractions, pollutions et déchets), sont nécessairement vastes, le plus souvent imprédictibles et largement irréversibles.

Qu'est-ce qui est produit et quelles techniques sont employées pour produire ? Quelles techniques les humains utilisent-ils pour se déplacer et pour communiquer entre eux ? Comment, s'ils pratiquent l'agriculture, cultivent-ils la terre ? Comment, s'ils ont froid, se réchauffent-ils ? Comment, s'ils sont malades, se soignent-ils ? En ce qui concerne les sociétés capitalistes actuelles, fortement industrialisées et urbanisées, l'entreprise – et en particulier la grande entreprise transnationale – apparaît implicitement dans les réponses à toutes ces questions fondamentales. C'est elle qui, dans ces sociétés, domine l'acte

productif (et tout marchand-producteur est prêt à produire n'importe quoi pour capturer la richesse monétaire). Au sein de l'entreprise, les techniques qui sont alors utilisées pour produire le sont en fonction d'un critère central d'efficacité. Parce qu'elles permettent de meilleurs rendements et parce que, dès qu'ils ont pu le faire, les dirigeants ont généralement préféré dépendre d'elles plutôt que des êtres humains [Verley, 1997], les machines (machines-outils et ordinateurs) ont tendu à se substituer à ces derniers dans les procès de production. Il en est aussi largement fait usage pour se déplacer, le mode de transport le plus répandu dans les sociétés capitalistes étant l'automobile. Cet état de fait doit beaucoup à la volonté des fabricants et, bien évidemment, des producteurs de pétrole, de faire valoir ce moyen et le carburant adopté, par rapport aux moyens et aux carburants alternatifs [Gorz, 1978 ; Paterson, 2001b]. Qu'il s'agisse de téléphone portatif, d'ordinateur personnel, de tracteur, d'engrais, de pesticides et d'OGM, d'électricité thermonucléaire ou encore de nombreuses médecines allopathiques, pour ne citer que ces quelques autres exemples précis, nous retrouvons cette même nécessité pour toute firme de favoriser l'adoption généralisée de son produit, aux dépens, non seulement des produits concurrents, mais des pratiques et des techniques en place ou alternatives. Il y a là quelque chose d'intrinsèque à l'institution économique qu'est l'entreprise, que nous avons déjà souligné à plusieurs reprises précédemment, et qui peut être encore rappelé par deux principes que tout individu ayant un penchant pour les affaires semble avoir clairement à l'esprit : d'une part, tout ce qui n'est pas encore une marchandise peut être amené à le devenir, d'autre part, tout marchand, quel que soit ce qu'il cherche à vendre, doit viser le plus grand nombre. Le respect de ces deux principes et, en particulier, du second, a conduit à des situations sociales fort problématiques, qui apparaissent même comme inextricables si l'on considère par exemple la place occupée par la voiture individuelle dans les sociétés capitalistes ou par le thermonucléaire dans la fourniture d'électricité en France.

Selon cet angle d'analyse, le pouvoir institutionnel est celui qu'une entreprise tire du « succès » d'un produit (« succès » auquel l'Etat, parmi d'autres acteurs, prend à chaque fois part, ne serait-ce que par ses subventions, ses investissements et ses achats). L'utilisation généralisée et systématique de ce produit, le fait qu'il *devienne* incontournable et qu'il en vienne même à conditionner la reproduction de la société telle qu'elle est, empêche l'épanouissement d'autres façons de faire en même temps qu'elle anéantit presque l'idée même de faire autrement. La société se retrouve comme prisonnière d'une trajectoire technique particulière. Toute tentative de sortie de cette trajectoire est *de facto* confrontée, non seulement à la dure réalité des faits, c'est-à-dire le résultat social de l'admission de la nouvelle création technique, mais à la résistance des différents acteurs sociaux impliqués et, en premier lieu, de ceux, économiques, qui bénéficient du pouvoir institutionnel.

*

De grande taille, couvrant ensemble un large spectre sectoriel, débordant les Etats et les subordonnant à la concurrence qu'elles se font, prédominant dans l'organisation et l'orientation des flux économiques, des systèmes productifs et du changement technique, les firmes transnationales sont des acteurs économiques qu'aucune analyse du monde contemporain et de ses transformations passées, actuelles et à venir ne peut ignorer. Elles constituent une puissance d'altération de ce qui est, élevée à un haut degré. Par leur situation institutionnelle, elles sont capables de conditionner le champ du possible d'un grand nombre d'autres agents, à différentes échelles, du local à l'international, et à différents endroits dans le monde en même temps.

Toutefois, si le pouvoir institutionnel des grandes firmes transnationales, effectif par rapport à des Etats, à d'autres entreprises et, plus largement, à des sociétés, forme certes un pouvoir de conditionnement étendu et ancré, il n'est ni total, ni indéfini. L'histoire – autrement dit la société se faisant – l'a forgé, elle peut aussi le destituer. Ce pouvoir n'est ni incontestable, ni incontesté. Favorisé, notamment par l'ampleur du « succès » des produits mis en vente, par des changements techniques fondamentaux et par des politiques et des cadrages juridiques décidés et appliqués par les Etats, il est aussi mis en question et combattu. Il l'est, par exemple, par certains Etats de la périphérie fortement protectionnistes, sur le territoire desquels l'investissement étranger pénètre difficilement. Il l'est par d'autres entreprises qui proposent des produits de substitution et qui contestent les positions de marché conquises et consolidées par les acteurs transnationaux. Il l'est, autrement, par des individus plus ou moins coalisés, qui refusent, réclament, contredisent, s'opposent, parce que eux-mêmes ou d'autres, humains et non-humains dont ils portent alors les « voix », ont été lésés, heurtés, meurtris, mis au rebut ou risquent de l'être.

Dans les deux dernières situations de contestation, celle sociale et l'autre restreinte au domaine économique, l'Etat s'interpose de fait, d'une part, en tant qu'il demeure l'unique détenteur des pouvoirs gouvernemental, législatif et judiciaire, c'est-à-dire la seule instance pouvant notamment rendre la justice et légiférer, d'autre part, en tant qu'il cadre et règle tout marché. Autrement dit, c'est à l'Etat que tous, contestateurs et contestés, sur le terrain social ou seulement économique, adressent leurs plaintes et leurs revendications. Lui seul a en effet l'autorité légitime pour *permettre* ou pour *contraindre*, ce pour quoi il est sollicité.

Section II. Les firmes transnationales et le domaine politique

Les relations entre les Etats et les firmes transnationales sont tout sauf évidentes. Dans les pages qui précèdent, nous en avons esquissé le dessin à plusieurs reprises. Il nous faut maintenant aller plus avant dans leur élucidation. Il s'agit de rapports complexes et ambigus, à la fois complices et conflictuels, souvent anciens, entre pouvoirs asymétriques (le sens de l'asymétrie différant selon les Etats et les firmes), en tous les cas nécessairement étroits. Nous tenterons d'en rendre compte, notamment en revenant sur le processus d'intégration régionale en Europe et, plus particulièrement, l'Acte unique européen adopté en février 1986, qui en a impulsé la relance. Nous verrons de quelle manière les transnationales ont pris part à la mise en forme du contenu de cet Acte et se sont assurées de son application. Préalablement, voyons *pourquoi* et *comment* les firmes, et en l'occurrence les firmes transnationales, se mêlent du politique.

II.1. Les firmes transnationales en tant qu'acteurs politiques

Acteur marchand, motivée par la capture de la richesse monétaire, l'entreprise, nous l'avons dit, *aspire* et *est poussée* à croître. Aucun entrepreneur ne crée une entreprise dans le but de vendre un peu. Son objectif est de vendre toujours plus. Simultanément, face aux firmes concurrentes, il doit être capable de résister et de vaincre, ce qui l'oblige à devoir s'agrandir. L'obsession contemporaine du dirigeant (et, plus particulièrement, du dirigeant de la grande entreprise) est que sa firme soit performante, c'est-à-dire la meilleure : à la fois la plus productive, la plus innovante, la plus flexible, la plus rapide, la plus réactive et la plus rentable. En un mot : *compétitive*. Cette compétitivité de la firme ne dépend cependant pas uniquement de sa taille, des techniques qu'elle emploie, de la manière dont elle est organisée et fonctionne, et de son aptitude à plaire aux consommateurs. Elle est forcément aussi liée au cadre juridique au sein duquel l'entreprise agit. Ce cadre, dont l'Etat est le principal architecte, évolue dans le temps et varie selon les pays. Il est à la fois permissif et contraignant, plus ou moins l'un ou l'autre selon le moment historique et la société, mais aussi selon les industries, les firmes et les produits considérés.

Toute entreprise, et davantage lorsqu'elle est transnationale, s'intéresse de près à ce cadre. Sa préoccupation essentielle est de savoir s'il favorise ou s'il défavorise sa compétitivité. Si, donc, il entrave ou grève ses activités ou si, en même temps qu'il la protège, il la laisse plutôt « libre de faire et de passer » et l'avantage. Compte tenu de son importance stratégique, il n'étonne alors guère que les acteurs économiques aient cherché à agir dans le domaine politique, afin de l'influencer. Les théoriciens de la gestion qui, outre quelques politologues et certains sociologues, analysent ces actions, parlent de « *corporate*

political strategy » [Schuler, 1996 ; Keim & Zeithaml, 1986], c'est-à-dire de « stratégies politiques d'entreprises » [Nioche & Tarondeau, 1998], voire d'« activisme politique » [Yoffie, 1988].

II.1.1. Les raisons d'agir

De manière générale, il nous semble pertinent de distinguer deux principales raisons pour lesquelles une ou plusieurs entreprises ensemble cherchent à influer sur les décisions prises au sein de l'Etat ou par plusieurs Etats collectivement. En effet, elles le font soit pour que le cadre juridique de leurs activités soit plus permissif qu'il ne l'est, soit pour empêcher qu'il soit plus contraignant.

a) Pour obtenir un cadre juridique plus permissif

Tous les marchés sont organiquement liés à l'Etat. Ils lui doivent leurs structures et leurs règles de fonctionnement. Ce cadrage juridique, qui concerne les contrats, la concurrence, la consommation, le travail ou encore la fiscalité, est déterminant. Quel qu'il soit, il procure nécessairement un avantage compétitif *de jure* à certains agents économiques par rapport à d'autres. Il en favorise certains et en défavorise d'autres. Le brevet, par exemple, est un titre qui confère à un inventeur le droit exclusif d'exploiter commercialement son invention pour un temps déterminé. S'il travaille pour une entreprise, c'est à elle que revient ce droit. Celui-ci la protège momentanément contre les imitateurs et les usurpateurs, et lui permet ainsi normalement de jouir d'une rente de situation. L'Etat intervient aussi dans l'organisation d'autres types de situations de monopole, dans l'attribution de licences, dans la concession de marchés, dans l'autorisation de commercialisation, dans l'octroi de subventions, dans l'exonération fiscale, dans la garantie d'appellations contrôlées et de labels, dans l'application de normes de fabrication et de commercialisation, ou encore dans l'établissement de barrières douanières tarifaires et non tarifaires. Les entreprises (mono- ou transnationales) chercheront à agir dans le domaine politique pour bénéficier de ce type d'interventions ou, si c'est déjà le cas, pour les renforcer.

Douglas Schuler [1996] traite de l'action des firmes de l'industrie sidérurgique américaine auprès du gouvernement fédéral, au début des années quatre-vingt, afin que celui-ci érige des obstacles aux importations d'acier. Il constate que ce sont les firmes les plus importantes, celles qui dominaient le marché national, qui ont été les plus actives. Par rapport aux acteurs de plus petit taille, elles disposaient des moyens financiers nécessaires et estimaient qu'elles avaient davantage à y gagner, bien que leur action, qui fut efficace, ait bénéficié à toute l'industrie. Pour sa part, David Yoffie [1988] aborde la mobilisation des fabricants américains de semi-conducteurs, là encore dans les années quatre-vingt, à l'encontre de leur rivaux japonais, de leurs pratiques de *dumping* et du protectionnisme dont ils tiraient profit chez eux. Peu importantes en comparaison de leurs homologues des

industries des biens d'équipement et de l'automobile, les firmes américaines de semi-conducteurs réussirent néanmoins à convaincre l'administration Reagan d'agir, en partie grâce à la formation d'une solide coalition, à l'existence d'alliés au sein du gouvernement et à l'investissement personnel des *managers*. Dans ces deux cas, les acteurs marchands parvinrent effectivement à obtenir de l'Etat sa protection vis-à-vis des concurrents, en plus de son soutien, en ce qui concerne les producteurs de semi-conducteurs, pour pénétrer un marché étranger, autrement dit pour modifier le cadre juridique dans un autre pays.

Les actions politiques font partie intégrante de la lutte inter-entreprises pour la capture de la richesse monétaire. Les entreprises les engagent lorsque leur compétitivité est en danger face aux attaques des rivales et qu'il n'y a alors pas d'autres alternatives que le recours à l'Etat. Cependant, ce dernier peut très bien rester sourd aux revendications, ne pas y répondre ou, si le processus politique est interétatique, ne pas les relayer. Il n'y a pas de déterminisme. Les effets d'une action politique sont toujours incertains. Son efficacité dépend notamment du poids de la ou (si l'action est collective) des firmes dans l'économie nationale, de la force de leur mobilisation, de l'existence de relations étroites entre leurs dirigeants et les gouvernants, des arguments qu'ils défendent et du contexte social au moment de l'action (par exemple, si l'économie du pays connaît une situation de crise importante), dont il importe alors d'influencer la représentation que les gouvernants s'en font.

Par leur activisme politique, les firmes transnationales, collectivement ou non, œuvrent à la défense et à la promotion de leurs activités. Elles le font à l'échelon national et à l'échelon international, et visent donc des Etats et des institutions interétatiques. Il est notamment patent qu'aucune stratégie de transnationalisation n'aurait été possible sans la conception des cadres juridiques nationaux (dans certains cas, convenus au niveau international) adéquats. Pour étendre leur influence à l'étranger, les grandes entreprises requirent de la part des gouvernants (ceux du Nord comme ceux du Sud) qu'ils permettent en particulier une libéralisation accrue du commerce international et des règles relatives à l'investissement étranger, une ouverture des monopoles à la concurrence et la privatisation des secteurs publics [Anderson, 2003 ; Balanyá *et al.*, 2000 ; Bertrand & Kalafatides, 2002 ; Chavagneux, 2004 ; Cutler, 2003 ; Gill & Law, 1989 ; Graz, 2004 ; Greer & Singh, 2000 ; Sklair, 1998, 2002 ; Wesselius, 2002 ; Wheat, 1994]. Les mesures favorables ont été instaurées de façon bilatérale, entre deux Etats, aussi bien que multilatérale : les intégrations régionales (Union européenne, ALENA, APEC) et autres zones de libre-échange, les accords signés dans le cadre du GATT puis de l'OMC, ainsi que les programmes d'ajustement structurel du FMI et de la Banque mondiale. Dans tous ces différents cas, des firmes transnationales ont agi politiquement pour pouvoir bénéficier de cadres plus permissifs et en définir la teneur. Le fait qu'elles aient agi ne veut pas nécessairement dire qu'elles ont eu *de facto* exactement ce pour quoi elles s'étaient mobilisées. Les mesures qui sont effectivement aménagées sont les résultats imprévisibles de rapports de pouvoir qui impliquent essentiellement des firmes, des Etats et des

institutions interétatiques, mais qui peuvent aussi avoir à tenir compte des positions d'autres acteurs sociaux, notamment ceux non-étatiques issus de mouvements contestataires. De tels acteurs peuvent faire – et ont effectivement contribué à faire – échouer des projets de cadrage juridique favorables aux activités des transnationales, tel que celui d'un Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) préparé secrètement au sein de l'OCDE au cours de la seconde moitié de la décennie quatre-vingt-dix [Bertrand & Kalafatides, 2002 ; Egan & Levy, 2001 ; Observatoire de la mondialisation, 1998 ; Sklair, 2002]. Par ailleurs, un cadre plus permissif comprend le risque de désavantager certaines transnationales par rapport à leurs rivales, de sorte que son élaboration n'exclut pas l'apparition de conflits d'intérêts inter-firmes et donc de résistances contribuant là aussi à en empêcher ou en retarder l'avancement [Levy & Prakash, 2003]. Tout cadrage permissif (ou presque) a ses partisans, qui ont agi pour son engagement et/ou agissent pour en déterminer le dessin, et ses opposants qui, pour diverses raisons, en contestent le fond ou la forme et donc réclament son retrait ou une autre détermination.

b) Contre l'extension de la contrainte

Si les Etats, en arrangeant leurs cadrages juridiques, permettent aux firmes de développer leurs activités et fournissent à celles qu'ils ont enregistrées sur leur territoire[32] une protection vis-à-vis de leurs rivales, l'entretien de leur légitimité publique [Braud, 2004 ; Habermas, 1997] – plus exactement, de la *croyance* en la légitimité de leur autorité [Weber, 1995a] – exige d'eux qu'ils protègent aussi les populations qu'ils dominent. Légiférant sur le travail, la consommation, la concurrence, la fiscalité, mais aussi les dégradations écologiques et la santé humaine, les Etats ne laissent pas les acteurs économiques totalement libres d'agir comme bon leur semble. Ils prennent aussi des décisions, aux niveaux national et international, qui contraignent le mouvement marchand. C'est en réaction à ces décisions ou pour en prévenir la possibilité que les entreprises mettent également en œuvre des stratégies politiques. Ce faisant, elles visent soit à les annihiler, soit à les freiner, soit à en affaiblir la portée, soit, encore, à les influencer de sorte qu'elles ouvrent finalement des opportunités économiques et/ou confèrent un avantage compétitif.

Chaque processus politique contraignant engagé concerne rarement la totalité des entreprises existantes, quels que soient leur secteur d'activité et leur taille, et jamais la totalité des activités de l'entreprise. Les cibles (entreprises et activités) varient selon les problèmes que ces processus ont pour but de résoudre. Et ces problèmes, notamment ceux liés à des dégradations écologiques, à des nuisances sanitaires et à des conditions de travail, sont toujours social-historiquement institués : posés par tout ou partie d'une société, à un moment de son histoire. La problématisation est souvent impulsée par une fraction de la

[32] Certes pas à toutes, puisqu'ils peuvent en discriminer certaines par rapport à d'autres, établir un cadre juridique avantageant certaines firmes, certaines industries, certains produits, etc., par rapport à d'autres [Vogel, 1987].

population qui exprime une plainte ou une crainte, et souhaite attirer l'attention et motiver l'action de l'Etat. Celui-ci, néanmoins, ne tient pas automatiquement compte des griefs ou des inquiétudes dont il est informé. Cela dépend notamment, outre de ce dont les individus se plaignent ou se préoccupent, de qui ils sont et du potentiel de résonance de leurs voix. Ce n'est que lorsque les demandes sociales parviennent à trouver leur inscription sur l'agenda politique (national ou international, selon l'étendue du phénomène problématique considéré), que la problématisation se confirme et que peuvent donc être envisagées l'élaboration et la mise en œuvre d'une solution législative ou réglementaire. Et c'est à cette perspective que réagissent les acteurs mis en cause ou concernés par le cadrage à venir ou en cours.

A la plupart des processus politiques coercitifs correspond une problématisation à laquelle les firmes visées prennent nécessairement part. En effet, face à de tels processus, les stratégies politiques des entreprises consistent en démarches d'influence qui ne visent pas uniquement la mise au point de la réglementation, mais aussi, plus largement, la définition même du problème. Il est alors fréquent, notamment lorsque les accusations ou mises en question sont liées à une pollution ou à une atteinte sanitaire, que les actions engagées le soient dans le but de « dé-problématiser » (ou d'« a-problématiser »), c'est-à-dire dans le but de s'assurer que la situation ne soit pas posée comme étant problématique. Ces intentions ont clairement été observées parmi les firmes opérant dans les industries de l'automobile, du pétrole, du nucléaire, du charbon, de la chimie, du tabac, de la téléphonie mobile ou encore de l'amiante, pour ne citer que celles-ci [Beder, 1997 ; Bensedrine, 1998 ; Kitman, 2005 ; Leggett, 2000 ; Stauber & Rampton, 2004]. Ces entreprises s'appuient sur les incertitudes caractérisant le fondement des plaintes ou des craintes, pour réfuter l'existence d'un problème et tenter d'éviter ainsi une extension de la contrainte juridique sur leurs activités, quelque forme qu'elle puisse être amenée à prendre : interdiction, norme technique, redevance, taxe, système de quotas transférables, etc. Une telle posture de réfutation peut être maintenue tant qu'elle fonctionne. Cependant, si l'Etat (ou les Etats), décidant néanmoins d'agir, s'engage(nt) dans le processus législatif ou réglementaire, les firmes n'ont généralement plus guère le choix que de modifier leur approche et, notamment, de concentrer davantage leurs efforts sur les contours à donner à la contrainte : sa nature, ses conditions d'application, le calendrier, etc.

Ainsi la situation la plus fréquente est celle d'une action de la firme (ou des firmes) *à l'encontre* d'un projet de cadrage contraignant de leurs activités : pour son annulation, sa retardation et/ou son affaiblissement. Il est des cas, cependant, notamment à propos de dégradations écologiques, où elle agit dans le but de soutenir le projet, voire où c'est en fait *elle* qui en fait la réclamation, parce qu'elle entrevoit la possibilité d'en tirer un avantage concurrentiel par rapport aux firmes rivales ou parce que cela lui ouvre un nouveau champ d'activité économique [Dean & Brown, 1995 ; Levêque & Nadaï, 2000 ; Levy & Prakash, 2003]. Autrement dit, un cadrage contraignant ne l'est pas nécessairement pour toutes les

firmes concernées. En modifiant les conditions d'opération sur un marché, un cadrage coercitif (tout comme un cadrage permissif) est susceptible de changer la donne.

II.1.2. Les modes d'action

Les entreprises agissent dans le domaine politique pour promouvoir ou pour contrer un processus de cadrage juridique, selon qu'il est à même de permettre la défense et l'expansion de leurs activités ou, au contraire, qu'il risque de les contraindre. Pour ce faire, les démarches d'influence qu'elles organisent sont très variées. Elles diffèrent notamment selon qu'elles sont *simples* (la firme agit seule) ou *collectives* (elle agit avec d'autres), et *directes* (visant précisément le processus) ou *indirectes* (visant plus largement le contexte dans lequel le processus s'inscrit, dont la façon dont les individus, gouvernants et citoyens, se représentent la situation), et donc selon les acteurs mobilisés et les canaux utilisés.

a) Une firme peut agir seule

L'action politique simple est plutôt réservée aux grandes entreprises mono- et transnationales, qui ont les fonds, le personnel et les relations indispensables pour agir et espérer influer. Parmi les démarches engagées, il convient de distinguer celles, directes, visant précisément l'élaboration du cadre juridique, de celles, indirectes, dont le but est d'influer sur le contexte social plus large de la décision politique. A propos des premières, nous pouvons mentionner :

- *Les efforts de persuasion « classiques »* : nous faisons ici allusion à la méthode ordinaire de *lobbying* qui consiste, pour le responsable des « affaires publiques » de l'entreprise ou le cabinet de *lobbying* auquel il est fait appel, à constituer un « dossier » promouvant les intérêts de la firme et à le plaider auprès des autorités compétentes. Cela passe par des prises de contact et des entretiens (téléphoniques, formels sur rendez-vous, informels à l'occasion de certaines manifestations) avec les fonctionnaires et parlementaires en charge de la législation, et par l'envoi de documentations, de lettres et de fax [Attarça, 1998 ; Eugène, 2002 ; Meynaud, 1960].
- *L'activation des relations inter-personnelles* : en sus des efforts de persuasion classiques, les membres de l'équipe dirigeante de l'entreprise peuvent faire jouer leurs relations personnelles avec les gouvernants. Ces relations sont parfois très étroites, comme le démontre avec force et détails Geoffrey Geuens dans son ouvrage *Tous pouvoirs confondus* [Geuens, 2003]. Ces connexions entre les bureaucraties industrielles et financières, et les bureaucraties étatiques et inter-étatiques, sont notamment entretenues par les pratiques courantes de « pantouflage » (ainsi qu'on les qualifie en France) ou de « porte à tambour » ou « *revolving door* » (comme on les désigne aux Etats-Unis), qui permettent à des gouvernants et des hauts fonctionnaires de poursuivre leurs carrières au sein des conseils d'administration de firmes transnationales et,

réciproquement, à des dirigeants d'entreprise de participer à un gouvernement (en tant que chargé de mission, chef de cabinet, conseiller ministériel ou même ministre) ou à une instance clé de décision, à l'instar de la Commission européenne [Balanyá *et al.*, 2000 ; Eugène, 2002 ; Geuens, 2003].

- *L'organisation de pétitions* : l'entreprise envoie des requêtes aux gouvernants. Le recours aux pétitions est notamment utilisé aux Etats-Unis à l'encontre ou en faveur de mesures commerciales, comme dans le cas de l'industrie sidérurgique cité précédemment [Schuler, 1996].
- *La participation à des auditions ou à des consultations officielles* : les processus de cadrage juridique, permissif ou coercitif, peuvent requérir, de la part des fonctionnaires en charge de les mener, des compétences techniques, des moyens financiers et un temps dont ils ne disposent pas. Dans ces conditions, ces fonctionnaires sont susceptibles de solliciter la participation des dirigeants et gestionnaires d'entreprise afin de bénéficier de leurs lumières [Nioche & Tarondeau, 1998]. C'est là l'occasion pour ceux-ci de pouvoir façonner le cadrage en faveur de leur firme. Les consultations au sein de comités et à travers des panels sont très utilisées par la Commission européenne [Balanyá *et al.*, 2000 ; Coen, 1997].

Concernant les démarches plus indirectes, menées quel que soit le caractère du cadrage étatique, retenons en particulier :

- *Le soutien financier apporté à des partis politiques et à des candidats aux élections présidentielles* : ce mode d'action est employé par les acteurs économiques importants, aussi bien dans leurs pays d'origine que dans les pays où ils souhaitent s'implanter. L'entreprise qui finance ainsi des hommes et femmes politiques attend en retour de leur part, s'ils viennent à obtenir des postes clés au sein de l'Etat ou s'ils les occupent déjà, qu'ils soient bienveillants à leur égard. Aux Etats-Unis, les démarches de financement des campagnes présidentielles sont relativement transparentes, dans la mesure où elles se font de façon légale par le biais de « comités d'action politique » (« *political action committees* » ou PAC) qui centralisent les fonds selon leur provenance (entreprise, association, fondation, etc.) et le parti ou le candidat auquel ils sont destinés. Il est donc relativement aisé de connaître l'origine des financements, leurs montants et leurs destinations. Par exemple, pour les élections présidentielles de 2005, *General Motors* soutint les républicains à hauteur de 396 000 dollars et les démocrates à hauteur de 122 570 dollars, alors que son concurrent *Ford* fit don de 373 450 dollars aux premiers et de 72 100 dollars aux seconds[33]. Dans la plupart des autres pays, savoir d'où émane ce type de soutiens financiers, à combien ils s'élèvent et qui les reçoivent est plus difficile.

[33] Les données sur les dons, leurs sources et leurs destinataires, suivant les élections, sont disponibles sur le site Internet du *Center for Responsive Politics* : http://www.opensecrets.org.

- *Le soutien financier apporté à des* think-tanks : institutions particulièrement développées aux Etats-Unis, les *think-tanks* sont des groupes de réflexion – « laboratoires d'idées », « réservoirs à idées », « comités d'experts », « bureaux d'études » ou encore « chars de la pensée », selon les traductions existantes –, organisés et animés par des individus (anciens ou actuels hommes et femmes politiques, hauts fonctionnaires, universitaires, chercheurs, journalistes, hommes et femmes d'affaires), dans le but explicite d'influencer les débats et les décisions politiques (gouvernementales ou législatives). Citons, parmi les *think-tanks* influents, défendant des opinions très imprégnées de l'idéologie du marché, et donc proches des milieux d'affaires, aux Etats-Unis : la *Heritage Foundation*, l'*American Enterprise Institute*, le *Cato Institute*, le *Competitive Enterprise Institute,* le *Progressive Policy Institute* et le *Council on Foreign Relations*, en Angleterre : l'*Institute of Economic Affairs* et le *Center for Policy Studies*[34], en France : l'ALEPS, l'Institut de l'entreprise, Entreprise & Progrès, l'Institut Euro 92 et CroissancePlus, et, installés à Bruxelles : le *Center for European Policy Studies* et l'*European Policy Center*. Dans la mesure où ils s'attachent à promouvoir la libre expansion des activités marchandes, par leurs publications, les interventions médiatiques de leurs membres et d'autres moyens encore, tous ces *think-tanks* reçoivent sans aucun doute des fonds de la part des grandes entreprises. Par exemple, le tiers du budget pour l'année 1994 du *Competitive Enterprise Institute*, basé à Washington D.C. et opposé à toute forme de réglementation environnementale, provint de transnationales telles que *General Motors*, *Ford*, *Pfizer*, *Dow Chemical* ou encore *Philip Morris* [Beder, 1997][35]. Souvent, néanmoins, il est difficile de connaître le montant du financement et même son origine, « *car la pertinence de la méthode réside justement dans l'"objectivité" apparente du think tank* » [Eugène, 2002, p. 71].
- *L'organisation de campagnes de communication* : il s'agit, là encore, mais de façon plus exposée que par l'entremise de *think-tanks*, de faire prévaloir certaines idées et conceptions par rapport à d'autres. L'objectif est d'influencer l'« opinion publique » pour influer sur les décisions politiques. En son nom, l'entreprise transnationale procède à des campagnes de publicité, diffuse des communiqués de presse et édite des publications, afin de convaincre la plus large fraction possible de la société de la légitimité et du caractère bénin (du point de vue social, sanitaire et écologique) de ses activités passées, présentes et à venir. Très souvent, pour ce faire, elle sollicite les précieux services d'agences de relations publiques et leurs techniques de propagande, qui l'aident à définir que faire/dire, et quand et comment le faire/dire pour que cela soit efficace [Balanyá *et al.*, 2000 ; Beder, 1997 ; Richter, 1998 ; Stauber & Rampton, 2004]. Outre la publicité (par voies d'affichages, de spots télévisés et d'encarts dans les

[34] A l'établissement duquel participa Margaret Thatcher, en 1974.
[35] Pour davantage d'informations sur plusieurs des *think-tanks* cités et les relations étroites qu'ils entretiennent avec des acteurs du domaine politique, d'une part, et du domaine économique, d'autre part, *cf.* l'ouvrage très documenté de Geoffrey Geuens [2003]. *Cf.* également le livre de Sharon Beder, qui consacre deux chapitres aux *think-tanks*, notamment américains, faisant l'apologie du libéralisme économique [Beder, 1997].

journaux) et les publications, aujourd'hui facilement accessibles et diffusables par la voie d'Internet, mentionnons deux autres formes d'actions, utilisées en particulier à l'encontre de problématisations concernant des dégradations écologiques et des nuisances sanitaires : le recrutement d'experts comme tiers soi-disant « objectifs » et la création *ex nihilo* d'associations de soutien ou « de base » (en anglais on parle de « *grassroots lobbying* »). Dans la première forme d'action, l'entreprise réagit aux plaintes ou aux craintes formulées par divers individus et groupes d'individus (scientifiques, médecins, victimes, associations militantes, etc.) à propos des conséquences néfastes que génèreraient ou pourraient générer ses activités ou ses produits. Elle sollicite alors plusieurs « experts » qui se présentent comme étant indépendants, pour défendre des arguments contredisant ceux de leurs détracteurs. Rétribués (discrètement ou non) par l'entreprise, ces experts s'efforcent ainsi de la dédouaner. Les firmes produisant du tabac, des pesticides, du pétrole, du charbon, des additifs plombés aux carburants, des automobiles, de l'amiante, des centrales nucléaires, des CFC ou encore des OGM, ont eu recours à ces tiers pour mieux contrecarrer les incriminations dont ils font l'objet et susceptibles de se concrétiser par de nouvelles législations ou réglementations. Dans la seconde forme d'action évoquée, l'entreprise réagit à la contestation en participant à la création d'associations militantes promouvant et défendant activement ses activités. Elle mobilise cette tactique également pour l'engagement d'un processus politique permissif [Baysinger, 1984 ; Eugène, 2002]. Réunissant des employés, des actionnaires, des retraités, des habitants des lieux où la firme est implantée, voire également des syndicalistes, ces « associations fantômes » [Stauber & Rampton, 2004], très souvent orchestrées directement ou indirectement par une agence de relations publiques, soutiennent l'entreprise en faisant pression auprès des gouvernants, par des appels téléphoniques, l'organisation de pétitions, l'envoi massif de cartes postales, de courriers électroniques, de lettres-type, etc. [Eugène, 2002]. L'apparente spontanéité et l'étendue de l'action associative donnent au *grassroots lobbying* sa force d'influence. « *Plus la thèse est difficile à défendre, plus le grassroot*[s] *lobbying est providentiel, écrasant le décideur public sous le poids des volontés individuelles que l'on prétendra légitimes puisque issues du terrain* » [*op. cit.*, p. 76]. Ce type d'action exige cependant d'importants moyens financiers et n'est pas garantie de succès, comme la plupart des actions politiques d'entreprises.

b) Une firme peut agir avec d'autres

La firme peut agir seule. A cause du coût élevé de l'action politique et pour des raisons d'efficacité, elle peut aussi décider d'agir avec d'autres, avec lesquelles elle s'allie. Schmitter & Streeck [1999] suggèrent trois explications inclusives aux premières formations d'alliances entre les entreprises. Il ressort qu'elles relèvent toutes d'un geste de défense. En effet, selon la première explication, historiquement, dans de nombreux

secteurs, les firmes se sont associées pour assagir le jeu concurrentiel, dresser des barrières à l'entrée de rivaux étrangers ou encore acquérir une position de force vis-à-vis des fournisseurs de matières premières ou d'autres produits. Selon la deuxième, elles l'ont fait en réponse aux premiers mouvements ouvriers et à la formation de syndicats de travailleurs, pour faire front à la contestation. Selon la troisième, elles s'allièrent en réaction à l'interventionnisme de l'Etat et à ses mesures de protection sociale.

Autrement dit, dans la réunion formelle de firmes, quelle qu'en soit la modalité, s'exprime la double motivation de *s'entendre* et de *se faire entendre*. Les organisations professionnelles (en anglais, « *industry* » ou « *trade associations* »), regroupant les acteurs d'une profession ou d'une ou plusieurs industries, existent à la fois pour coordonner les activités économiques des membres et pour représenter, promouvoir et défendre leurs intérêts communs, auprès des partenaires, des fournisseurs, des clients et des instances étatiques et interétatiques. Beaucoup d'entre elles sont présentes aux échelons nationaux et internationaux. Concernant, par exemple, les fabricants français de voitures, ils font partie d'un Comité des constructeurs français d'automobiles (CCFA), lequel est membre d'une Association des constructeurs européens d'automobiles (ACEA), elle-même appartenant à une Organisation internationale des constructeurs d'automobiles (OICA). Autre exemple, celui des opérateurs français dans le domaine de la chimie, qui sont représentés en France par l'Union des industries chimiques (UIC), à Bruxelles par le Conseil européen de l'industrie chimique (connu sous le sigle CEFIC) et au niveau international – ONU, OMC, ISO, etc. – par l'*International Council of Chemical Associations* (ICCA).

Les organisations professionnelles sont l'une des formes d'associations marchandes[36] par l'entremise desquelles les firmes transnationales agissent dans le domaine politique. A la suite de Maria Green Cowles [2003], nous pouvons en identifier plusieurs autres. Bien que son article porte essentiellement sur les associations européennes, la typologie qu'elle établit nous paraît avoir une validité plus générale. Elle distingue ainsi sept configurations d'associations :

- *les associations de firmes* : leurs membres sont uniquement des firmes ;
- *les associations « globales » de firmes* : leurs membres sont des firmes de plusieurs nationalités, dont l'ambition politique est « globale » au sens où elle dépasse un pays ou une région ;
- *les associations d'associations de firmes* : leurs membres sont exclusivement des associations de firmes ;
- *les associations mixtes* : elles regroupent des associations de firmes et des firmes ;
- *les associations* ad hoc : pouvant être mixtes, elles ont été formées en réponse à un problème spécifique ;

[36] Nous parlerons d'« associations marchandes » pour désigner, de façon générique, toutes les formes d'alliance entre acteurs marchands, malgré leur diversité. Selon nous, l'expression convient également à la traduction du terme anglais « *business associations* », à différencier de « *industry* » (industrie) ou « *trade* » (commerce) « *associations* » que nous avons traduit par « organisations professionnelles » et qui correspondent à un type particulier d'association.

- *les associations formelles de dirigeants d'entreprises* : leurs membres sont uniquement des P.-D.G. ;
- *les associations informelles entre dirigeants d'entreprises et personnel politique* : elles réunissent, de façon informelle, des P.-D.G., des hommes et femmes politiques et/ou des fonctionnaires d'Etat.

Dans la réalité, certaines associations peuvent avoir intégré plusieurs de ces configurations. Par ailleurs, toute qualification des différentes associations marchandes existantes requiert de savoir si elles sont nationales ou inter-nationales, uni- ou pluri-industrielles et temporaires ou permanentes. Par exemple, l'UIC est une association mixte (composée à la fois d'UIC régionales rassemblant les entreprises concernées, de syndicats sectoriels représentant les divers métiers des industries chimiques et de fédérations associées), nationale, uni-industrielle et permanente. Elle est membre du CEFIC, qui est une association mixte, regroupant d'autres organisations professionnelles nationales, des firmes transnationales membres à titre individuel, des fédérations associées et des associations *ad hoc*, agissant à l'échelon européen (*i.e.* inter-national) et étant uni-industrielle et permanente. Avec des acteurs évoluant dans d'autres industries (acier, aluminium, papier, ciment, automobile, etc.), certaines entreprises françaises de l'industrie chimique font partie de l'Union des industries utilisatrices d'énergie (UNIDEN), une association *ad hoc*, mixte (regroupant des firmes et des organisations professionnelles), nationale, pluri-industrielle et permanente, créée spécifiquement pour garantir à ses membres un approvisionnement énergétique à des prix compétitifs. Avec ses homologues d'autres pays européens, comme, au Royaume-Uni, l'*Energy Intensive Users Group* (EIUG), l'UNIDEN est membre de l'*International Federation of Industrial Energy Consumers* (IFIEC), son pendant organisé à la fois au niveau européen (IFIEC Europe) et mondial (IFIEC World). Les IFIEC Europe et World sont des associations d'associations mixtes *ad hoc*, toutes deux internationales, pluri-industrielles et permanentes.

L'activisme politique des firmes transnationales s'exprime *via* ce type d'associations, parmi de nombreuses autres. Elles utilisent notamment le canal des fédérations patronales, au niveau national (en France : le Mouvement des entreprises de France, MEDEF[37] ; au Royaume-Uni : la *Confederation of British Industry*, CBI ; en Allemagne : la *Bunververband der Deutschen Industrie*, BDI, et la *Bundersvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverdände*, BDA ; au Japon, la *Japan Business Federation*, JBF, ex-Keidanren ; aux Etats-Unis : la *National Association of Manufacturers*, NAM ; etc.) et au niveau international (notamment européen : l'Union des industries de la Communauté européenne, UNICE). Les fédérations patronales nationales sont des associations mixtes, pluri-sectorielles et permanentes. Elles représentent – du moins, prétendent représenter – l'ensemble du monde des affaires, des transnationales aux PME et du secteur primaire au tertiaire. L'UNICE organise et coordonne les actions d'une trentaine de fédérations

[37] Qui se substitua au CNPF (Conseil national du patronat français) en 1998.

nationales à Bruxelles (dont le MEDEF, la CBI, la BDI et la BDA). Elle forme donc une association d'associations mixtes. Outre ces fédérations, l'activisme politique des transnationales fait également appel à divers « forums » et autres « clubs », formels et informels. Certains d'entre eux associent exclusivement quelques grands dirigeants de groupes transnationaux, à l'instar de la *Business Roundtable* (BRT) aux Etats-Unis, ou de son équivalent en Europe, la Table Ronde des industriels européens (connue sous le sigle ERT pour *European Roundtable*), que nous aborderons ci-après. D'autres, comme le Dialogue sur le commerce transatlantique (connu sous le sigle TABD pour *Transatlantic Business Dialogue*), établi pour permettre une libéralisation accrue du commerce et des investissements entre les Etats-Unis et l'Europe, rassemblent plusieurs dirigeants économiques, des représentants d'organisations professionnelles et de hauts fonctionnaires [Balanyá *et al.*, 2000 ; Cowles, 2003 ; Geuens, 2003 ; Grant & Coen, 2000]. D'autres encore, mais d'un genre différent, certains même très secrets, réunissent une fois par an les couches dirigeantes et quelques personnalités influentes des trois pôles de la Triade : P.-D.G. de transnationales, grands banquiers, hommes et femmes politiques, hauts fonctionnaires, rois, reines, princes ou princesses, universitaires, experts, syndicalistes et journalistes triés sur le volet. Parmi ces clubs, mentionnons en particulier le Groupe Bilderberg, la Commission trilatérale et le Forum économique mondial de Davos [Balanyá *et al.*, 2000 ; Carroll & Carson, 2003 ; Geuens, 2003 ; Losson *et al.*, 2003]. Si l'on ne peut sans doute pas parler, à l'égard de ces associations très particulières, de lieux où les « grands de ce monde » complotent, elles fournissent tout au moins une illustration supplémentaire de l'intimité des relations entre bureaucraties industrielles et financières, et bureaucraties étatiques et interétatiques. Selon la typologie de Cowles, nous pourrions les classer, tout comme le TABD, parmi les associations mixtes, informelles et « globales » (ou, plus exactement, triadiques).

Dans leur diversité de formes, les associations marchandes représentent, promeuvent et défendent le monde marchand, par fractions ou en totalité. L'ACEA représente, promeut et défend les intérêts *communs* des constructeurs d'automobiles européens. Le CEFIC représente, promeut et défend les intérêts communs des industriels européens de la chimie. L'ERT représente, promeut et défend les intérêts communs des transnationales européennes qui en sont membres. Le MEDEF, l'UNICE ou, plus largement encore, la Chambre internationale de commerce (CIC), une association mixte, formelle, globale, pluri-sectorielle et permanente, représentent, promeuvent et défendent – *prétendent* représenter, promouvoir et défendre[38] – les intérêts marchands « dans leur ensemble »… Pour ce faire, ces associations mobilisent des moyens qui ne sont pas très différents de ceux dont use une firme transnationale agissant seule. Leurs efforts de persuasion passent aussi par la préparation de dossiers et leur plaidoirie auprès des gouvernants, fonctionnaires et parlementaires en charge des processus politiques (permissifs ou contraignants). Elles font

[38] En effet, l'hétérogénéité de leur composition, en termes d'industries, de secteurs et/ou de nationalités représentés, rend la définition de positions communes particulièrement difficile.

aussi appel aux relations inter-personnelles qui existent entre certains de leurs membres et le personnel politique – lorsqu'elles n'ont pas pour but précis de les organiser plus ou moins formellement, comme dans les cas de la BRT, de l'ERT et du TABD. Elles peuvent aussi être consultées par les instances étatiques et interétatiques, soutenir financièrement des *think-tanks*, lancer, avec l'aide d'agences de relations publiques, des campagnes d'information (ou de *dés*information), publier des communiqués de presse et des prises de positions, éditer des documents (bulletins, brochures, livres, etc.), participer à l'organisation d'un *grassroots lobbying*, etc. [Balanyá *et al.*, 2000 ; Beder, 1997 ; Stauber & Rampton, 2004].

II.2. Un exemple d'action politique : les transnationales et l'Acte unique européen

L'action politique est coûteuse et ses résultats incertains. Si l'on considère l'ensemble des entreprises, peu parmi celles qui cherchent à agir dans le domaine politique peuvent y consacrer un budget. Cela explique, pour partie, leur fédération, qui leur permet de mutualiser les coûts et, en même temps, en faisant valoir – en *essayant* de faire valoir – une parole unifiée, de concentrer le potentiel d'influence. Seules les firmes transnationales ont la capacité de financer durablement une fonction interne dédiée aux affaires publiques et/ou les services onéreux d'agences ayant fait du *lobbying* leur métier. Un corollaire à cela est qu'elles seules sont à même, dans certaines circonstances, de mettre en œuvre de concert des stratégies simples *et* collectives, *i.e.* d'agir seules *et* avec d'autres. Certes, cette aptitude supérieure ne garantit pas nécessairement la réussite des actions menées, néanmoins elle constitue en soi un avantage comparatif, à la fois par rapport aux entreprises plus petites et par rapport aux autres acteurs sociaux (syndicats, organisations écologistes, associations de consommateurs, etc.) qui cherchent aussi à influer sur la décision politique.

Les firmes transnationales, en particulier les plus imposantes, tirent leur capacité d'influence politique de leur situation institutionnelle. Celle-ci, en tant qu'elle a été historiquement constituée, n'aurait pu l'être, ni être maintenue et améliorée, sans l'investissement du domaine politique par les firmes, en vue d'influencer le cadre juridique dans un sens favorable. Autrement dit, l'action politique a été et est essentielle à la constitution et à l'entretien d'une certaine situation institutionnelle, laquelle non seulement détermine le potentiel d'action politique (les moyens qu'une firme est à même de consacrer à une telle action), mais donne une certaine importance aux positions exprimées (les arguments que les firmes transnationales font valoir à l'appui de leurs volontés s'avèrent particulièrement persuasifs (ou dissuasifs) *du fait même* de leur situation institutionnelle ; nous songeons notamment aux menaces de délocalisation vers des lieux plus attractifs, qui semblent plutôt efficaces). Qui dit « investissement du domaine politique » ne signifie pas cependant que les transnationales « contrôlent » ce domaine, au sens où elles gouverneraient en lieu et place des hommes et femmes politiques. Par contre, un fait

incontestable est que leurs bureaucraties ont noué des liens parfois très étroits avec les gouvernants et cela leur confère un certain privilège d'accès (ce qui, cependant, ne signifie pas *de facto* une assurance de sort).

Pour illustrer l'activisme politique des transnationales dans le cadre d'un processus de cadrage permissif, nous avons choisi de considérer le cas bien documenté de l'intégration européenne et de l'accord qui contribua à sa relance au cours de la seconde moitié des années quatre-vingt, à savoir l'Acte unique européen, adopté par les Etats membres en février 1986. En effet, le processus, engagé dans le dessein général de constituer un marché régional pan-européen, à même de donner plus de liberté d'action et de mouvement aux acteurs marchands européens, à leurs produits et à leurs capitaux, a fait – et continue à faire – l'objet d'importantes mobilisations politiques de la part des entreprises et, en particulier, des entreprises transnationales.

II.2.1. La Table Ronde des industriels européens et le projet de l'Acte unique

Au début des années quatre-vingt, la Communauté européenne, qui comprend alors dix pays[39], connaît un ensemble de crises d'ordre institutionnel, politique et, surtout, économique [Fligstein, 1996b ; Hen & Léonard, 2003]. Le taux de croissance du PIB y est faible comparé aux Etats-Unis et au Japon, le taux de chômage plus élevé et l'inflation galopante [Cowles, 1995]. Par ailleurs, outre les problèmes budgétaires auxquels la Communauté se trouve confrontée, les instances européennes : Commission, Conseil des ministres, Parlement et Conseil européen, fonctionnent avec difficulté, de sorte que les décisions peinent à être prises au niveau communautaire. Cependant, les économies nationales étant devenues plus interdépendantes, notamment conséquemment aux pratiques industrielles et commerciales des entreprises, aucun de ces Etats n'est à même de formuler unilatéralement les réponses convenables à la situation économique.

A cette situation, il fut finalement répondu par l'Acte unique européen, signé les 17 et 28 février 1986. Celui-ci contenait les dispositions à prendre sur cinq ans, nécessaires à la réalisation d'un marché unique et à la réforme des instances. En ce qui concerne la première ambition, il s'agissait d'aller plus avant dans la suppression des obstacles aux activités marchandes et dans le décloisonnement des marchés nationaux, notamment en aménageant un certain nombre d'infrastructures de transports et de télécommunications, en allégeant les contrôles et les formalités aux frontières, en harmonisant les normes techniques et les réglementations au niveau européen, en éliminant les frontières fiscales et en libéralisant le secteur des services publics. A propos des instances, l'une des principales réformes envisagées consistait à modifier les règles de vote au sein du Conseil des ministres pour faciliter les décisions (en particulier relatives au marché commun), en substituant le vote à la majorité qualifiée au vote à l'unanimité (ce dernier étant cependant maintenu dans quelques secteurs comme la libre circulation des personnes).

[39] Allemagne, France, Belgique, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni, Danemark, Irlande, Grèce et Luxembourg.

Plusieurs travaux universitaires ont cherché à expliquer à la fois la façon dont est né le projet de l'Acte unique et la façon dont il s'est imposé (*cf.* notamment Fligstein [1996b], Majone [1994], Moravcsik [1991] et Sandholtz & Zysman [1989]). Si leurs auteurs concèdent que les entreprises transnationales ont pris part au processus politique, si certains reconnaissent même qu'elles ont pu jouer un rôle clé dans son engagement et la formation de son résultat, aucun, parmi ceux que nous venons de citer, n'a cependant pris la peine d'analyser pleinement leur action politique et son importance. Pourtant, cette action a été déterminante. C'est ce que démontre, avec pertinence, la politologue Maria Green Cowles, dans un article du *Journal of Common Market Studies* [Cowles, 1995].

Selon Cowles[40], c'est à la démarche collective de quelques dirigeants de transnationales que l'on doit la mise sur agenda politique du projet de l'Acte unique. A l'origine de cette démarche, le Suédois Pehr Gyllenhammar, qui était alors le P.-D.G. de Volvo. Sous son impulsion, pour partie aiguillée par les conseils de Etienne Davignon, alors commissaire européen à l'industrie, prit forme, en 1983, la Table Ronde des industriels européens (ERT)[41]. L'idée était de réunir plusieurs patrons de grandes entreprises, réputés et politiquement influents dans leur pays, dans le but de constituer une force de propositions sur l'Europe et son avenir. Dans son initiative, Gyllenhammar trouva notamment le soutien de Wisse Dekker de *Philips*, de Umberto Agnelli de *Fiat* et de John Harvey-Jones de *ICI*. L'opinion commune aux membres de l'ERT et qui fonda leur action politique était que, à la différence des Etats-Unis, l'Europe ne fonctionnait pas telle « une seule unité économique » [Richardson, 2000], avec un grand marché unifié, une monnaie unique et une instance de décision souveraine. Et c'était là son désavantage, comme ils le soulignèrent dans un mémorandum adressé à Davignon en avril 1983 : « *L'Europe demeure un groupe de marchés nationaux séparés, avec des politiques nationales séparées et des structures industrielles séparées. Cela empêche de nombreuses firmes d'atteindre la taille nécessaire pour résister aux pressions des concurrents non-européens. Le marché européen doit servir de base "intérieure" unifiée à même de permettre aux firmes européennes de renforcer leur compétitivité sur les marchés mondiaux* »[42] [cité *in* Cowles, 1995, p. 507, trad. libre]. Les propositions de l'ERT furent – et elles demeurent – essentiellement orientées vers ce dessein central : faire de la Communauté (aujourd'hui de l'Union) européenne un environnement de soutien à la compétitivité des transnationales de parenté européenne. Au début des années quatre-vingt, ces propositions étaient articulées autour de quatre considérations : créer un marché pan-européen unique (donc, sans frontières internes,

[40] Sauf indication contraire, les descriptions qui suivent, jusqu'à la sous-section II.2.2, sont fondées sur les informations fournies par Cowles dans son article.

[41] Sur l'ERT, outre les articles de Cowles [1995, 2003], voir le texte de Keith Richardson, qui en fut membre de 1988 à 1998 [Richardson, 2000], l'article de Bastiaan van Apeldoorn [2003] et le rapport *Europe Inc.* de l'Observatoire de l'Europe industrielle [Balanyá *et al.*, 2000]. Voir également le site Internet de l'association : http://www.ert.be

[42] « *Europe remains a group of separated national markets with separated national policies and separated industrial structures. This prevents many firms from reaching the scale necessary to resist pressure from non-European competitors. The European market must serve as the unified "home" base necessary to allow European firms to develop as powerful competitors in world markets.* »

notamment fiscales) ; bâtir des infrastructures de communication entre les pays pour faciliter la fluence économique (routes, trains à grande vitesse, tunnels, ponts et réseaux de télécommunications) ; établir un cadre propice à l'innovation technique ; et appliquer des politiques de l'emploi qui soient plus flexibles, pour rendre les restructurations plus aisées.

L'ERT a été formée pour mieux promouvoir des conditions favorables à l'expansion des activités des firmes transnationales représentées – mais, bien entendu, comme il convient toujours de le faire, au nom de l'« intérêt général ». En 1983, elle comprenait 17 P.-D.G., dont les entreprises opéraient dans l'industrie automobile (*Volvo*, *Fiat*, *Renault*), l'industrie pétrolière (*Shell*), l'industrie chimique (*ICI*, *Ciba-Geiby*), l'industrie des biens d'équipement mécaniques, électriques et électroniques (*Philips*, *Siemens*, *Olivetti & Co*, *Thyssen*, *Robert Bosch*, *ASEA*), l'industrie du ciment (*Lafarge*, *Saint-Gobain*), l'industrie du verre (*BSN*) et l'industrie agroalimentaire (*Nestlé*, *Unilever*). Ainsi que le note Richardson [2000], il s'agissait d'un « club de géants » dont les individus membres pouvaient parler sans retenues au nom de leur firme. Et c'est ce qui fit leur force. Pour faire passer leur message, ils employèrent les méthodes somme toute ordinaires du *lobbying*, en s'appuyant cependant sur un certain privilège d'accès[43] : diffusion de communiqués de presse, édition de documents, envois de courriers et de télex (ou de fax), et organisation de réunions privées avec des gouvernants, des hauts fonctionnaires et des commissaires européens.

A la fin de l'année 1984, en réponse au contexte de crise, le commissaire européen au marché intérieur, Karl-Heinz Narjes, prit l'initiative de proposer un ensemble de directives visant à compléter le marché commun – il l'avait déjà fait, avec une ambition plus modeste, en 1981, mais, bien qu'ayant passé le cap du Parlement, il n'était pas parvenu à convaincre les gouvernements, notamment le gouvernement français [Fligstein, 1996b]. Consultés pour leur avis et leur soutien, les membres de l'ERT accueillirent ce geste avec faveur, mais émirent plusieurs réserves quant à la teneur des propositions. Ils jugèrent notamment le « paquet » trop « dense » (« *unwieldy* ») et regrettèrent l'absence d'une réelle stratégie de mise en œuvre, ainsi que de l'idée force de « croissance industrielle ». Pour la seconde fois, la proposition de Narjes ne parvint pas non plus à éveiller l'engouement de l'ensemble des gouvernements.

La Table Ronde européenne attendit la mise en place de la nouvelle Commission, en janvier 1985, qui allait être présidée par un Français, Jacques Delors, pour faire connaître son projet. Plus exactement, c'est le P.-D.G. de *Philips*, Wisse Dekker, qui agit au nom de son entreprise, mais selon une ligne directrice forgée auparavant par les discussions avec ses homologues de l'ERT. Le plan d'action de Dekker, intitulé « *Europe 1990* », fut

[43] En particulier en France, où Gyllenhammar entretenait des relations étroites, notamment avec François Mitterrand et son confident, Jacques Attali. Par ailleurs, avant 1985, trois membres de l'ERT (Roger Fauroux, Olivier Lecerf et Antoine Riboud) étaient français et également proches de Mitterrand. La Table Ronde était en outre en lien avec Michel Albert, auteur d'un rapport sur le coût de la « non-Europe » présenté auprès du Parlement européen en août 1983. Enfin, l'ERT eut son secrétariat à Paris jusqu'en mai 1988, date à laquelle elle décida de l'installer à Bruxelles (pour se rapprocher de la Commission…).

présenté le 11 janvier devant près de 500 personnes, dont des membres de la Commission, et fut, par la suite, envoyé, accompagné d'une lettre, à tous les chefs d'Etat et de gouvernement des pays de la Communauté européenne. Il s'agissait d'un plan « simple » pour un marché unifié, échelonné sur cinq ans et explicitant, en des termes précis et sur le ton de la recommandation, les étapes à suivre dans quatre domaines clés : la facilitation du commerce, par l'élimination des formalités administratives transfrontalières et le développement de réseaux trans-européens de transports et de télécommunications ; la libéralisation des politiques de commandes publiques (en particulier dans le domaine des télécoms) ; l'harmonisation des normes techniques ; et l'harmonisation fiscale (en particulier la TVA). Le texte de Dekker fut reproduit dans un document de l'ERT, « *Changing Scales* », paru en juin et également largement diffusé auprès des gouvernants et des hauts fonctionnaires européens[44].

Le discours du P.-D.G. de Philips, de même que les propositions de l'ERT concernant les réseaux trans-européens, figurant dans le document « *Missing Links* » édité un mois auparavant et fortement relayé par les médias, eurent pour effet de motiver une plus grande communication entre firmes transnationales de parenté européenne et Etats membres de la Communauté. La Table Ronde mit en place un « programme de contact politique », afin de mieux cibler certains gouvernants dans ses démarches de persuasion. Réciproquement, plusieurs d'entre eux demandèrent à pouvoir s'entretenir avec l'ERT. Parallèlement à ces divers échanges, l'association maintint ses liens avec la Commission et les noua même plus fortement après l'entrée en fonction de Delors, qui, notamment, invita officiellement les patrons afin de discuter de leurs points de vue.

Le 14 janvier – soit trois jours après le discours de Dekker –, Jacques Delors se présenta au Parlement pour annoncer l'intention de la Commission de demander au Conseil européen de s'engager dans le projet d'achèvement d'un marché intérieur pleinement unifié d'ici 1992, suivant un programme intégrant un calendrier réaliste et contraignant. Il en appela à la création d'une « Europe sans frontières », de même qu'à la réforme du fonctionnement et des compétences des instances européennes. Pendant les deux mois qui suivirent, outre les prises de contact susmentionnées, Dekker et d'autres P.-D.G. jouèrent de l'importance de leurs firmes en formulant, à plusieurs reprises, des menaces de délocalisation hors d'Europe, pour inciter les gouvernants à agir. L'efficacité de ces énoncés ne peut certes être démontrée avec une entière assurance, néanmoins, fin mars, lors de la réunion du Conseil européen, les dirigeants des Etats membres souscrivirent au programme de la Commission.

Il revint au commissaire européen à l'industrie, le Britannique Lord Cockfield, et à trois de ses collègues, de rédiger le Livre blanc sur le projet d'achèvement du marché unique. Le document prévoyait 279 directives, dont environ la moitié n'étaient en rien inédites, mais n'avaient jamais pu être votées, faute d'unanimité [Fligstein, 1996b]. A la différence de son

[44] Gyllenhammar en remettra même personnellement deux copies à Attali : une pour ce dernier, l'autre pour Mitterrand.

prédécesseur, Cockfield et ses associés veillèrent à assurer la cohérence de la notion de « marché unique », notamment en séparant nettement les questions qui y étaient afférentes, de celles qui concernaient les politiques d'environnement et de protection sociale. Par ailleurs, ils s'arrangèrent pour que les membres du Conseil européen reçoivent le texte suffisamment longtemps avant leur réunion pour qu'il les « enthousiasme », mais pas assez pour qu'ils réalisent quelles étaient toutes ses implications, notamment en termes de transferts de souveraineté.

En juin 1985, le Parlement européen, puis tous les membres du Conseil, acceptèrent d'engager le programme exposé dans le Livre blanc, qu'il restait alors à formaliser juridiquement. Le processus de négociation relatif à cette tâche, mené dans le cadre d'une conférence intergouvernementale, aboutit en décembre avec l'adoption de ce qui devint, deux mois plus tard, l'Acte unique européen. Evidemment, durant ces six mois, l'ERT suivit de près les discussions, néanmoins sans chercher à les influencer directement. En effet, ainsi que Lord Cockfield le reconnut lui-même par la suite [Balanyá *et al.*, 2000], les auteurs du Livre blanc avaient été très inspirés par le plan d'action de Dekker[45], de sorte que les grands patrons d'industrie n'avaient rien à y redire. A leurs yeux, ce qui comptait avant tout était que les dirigeants des Etats membres maintiennent leurs engagements. Pour y veiller, peu de temps avant la réunion du Conseil européen au cours de laquelle devait être voté l'Acte unique, Wisse Dekker organisa avec plus de 30 P.-D.G. (ceux de l'ERT inclus) l'envoi d'un message commun destiné à chacun des membres du Conseil et rédigé dans chacune des langues de la Communauté, les encourageant à prendre la « bonne » décision. Là encore, nous ne sommes pas en mesure de démontrer que le télex envoyé incita effectivement les dirigeants politiques à signer. Le fait est que tous signèrent.

Toutefois, ces signatures ne gageaient pas d'une mise en œuvre effective ou en temps voulu des décisions. Aussi une nouvelle phase s'ouvrait, qui poussa l'ERT à s'organiser de façon à acquérir plus de visibilité, notamment en invitant d'autres patrons à la rejoindre, tels que Etienne Davignon et François-Xavier Ortoli qui, tous deux anciens membres de la Commission européenne[46], étaient désormais, le premier, dirigeant de la *Société Générale de Belgique*, et le second celui du groupe *Total* [Balanyá *et al.*, 2000]. Par ailleurs, elle s'engagea dans l'établissement d'un « groupe chien de garde » (« *watchdog group* ») dénommé le Comité de soutien du marché intérieur (CSMI), dont le but était de surveiller l'évolution de l'application de l'Acte unique, d'identifier et d'analyser les retards, et d'effectuer alors les pressions nécessaires auprès des gouvernements, mais aussi des organisations professionnelles nationales, pour que ces retards soient comblés. Actif à partir de décembre 1986, le CSMI mit en œuvre, outre les envois classiques de télex de relance aux acteurs clés de la décision, une nouvelle pratique consistant à s'entretenir en privé et de

[45] Le Livre blanc reprend la plupart des idées qui figurent dans le plan de Dekker : harmoniser la fiscalité, libéraliser les politiques de commandes publiques, aménager des infrastructures, fixer une date butoir (Cockfield retint cependant 1992 au lieu de 1990), etc. [Balanyá *et al.*, 2000 ; Majone, 1994].

[46] Davignon fut en charge de l'industrie à la Commission européenne entre 1977 et 1984 [Balanyá *et al.*, 2000], et Ortoli la présida de janvier 1973 à janvier 1977 [Geuens, 2003].

façon régulière avec les gouvernants du pays ayant la présidence de la Communauté européenne, pour discuter des inquiétudes et des points de vue de l'ERT.

Au début de l'année 1987, alors que se préparait le sommet de Luxembourg, le CSMI produisit un communiqué de presse dans lequel les P.-D.G. réitéraient leurs menaces de délocalisation : « *Si l'avancement dans la mise en place du marché européen reste aussi lent qu'il l'est actuellement, il est inévitable que les industries européennes auront à reconsidérer leurs stratégies de long terme afin de pouvoir rester compétitives, avec l'éventualité d'une réorientation des investissements industriels vers d'autres endroits dans le monde en dehors de l'Europe* »[47] [cité *in* Cowles, 1995, p. 519, trad. libre]. A la suite de la réunion, la Commission européenne émit à son tour un communiqué stipulant que l'ERT s'engageait à ses côtés pour suivre le déroulement du programme de l'Acte unique. Quelque temps plus tard, le CSMI répéta son message aux gouvernants du Danemark, successeur du Royaume-Uni à la Présidence de la Communauté, sans cependant que cela n'aide à accélérer le vote des directives. Selon Maria Green Cowles, la donne ne changea qu'en 1988, avec la présidence allemande. C'est en effet sous elle que d'importantes décisions furent prises, contribuant à l'avancement du processus d'unification du marché et, de fait, à le rendre relativement irréversible. Triomphante, la Commission soulignera ce point de non-retour dans son bulletin officiel, en remarquant que, désormais, la question n'était plus de savoir si le projet était plausible mais « *comment s'y préparer et ce qu'il signifiera* »[48] [cité *in* Cowles, 1995, p. 520, trad. libre].

II.2.2. Discerner l'influence des firmes transnationales

L'ERT a été mise en place en réaction à des conditions (fiscalité, réglementations, normes techniques, législations du travail, infrastructures de communication, monnaies) que les P.-D.G. membres jugeaient défavorables à la compétitivité de leurs firmes par rapport aux concurrentes américaines et japonaises. Son but était – et est toujours – d'obtenir des Etats de meilleures conditions. Non pas en défendant explicitement des intérêts purement « corporatistes », mais en promouvant des *idées* sur l'Europe et l'économie, avec une vision de relativement long terme et au nom de l'« intérêt général ». Forum de discussion entre grands patrons, donc avec plus de souplesse qu'une association marchande « classique » telle que l'UNICE [Coen, 1997 ; van Apeldoorn, 2003], la Table Ronde a agi comme un genre de *think-tank* préoccupé plus par le cadre général au sein duquel les activités des firmes s'inscrivaient – avec la motivation centrale de « *se débarrasser des barrières*

[47] « *If progress towards the implementation of the European market is as slow as at present, it is unavoidable that European industries might have to reconsider their long-term strategies in order to stay competitive, with the possibility of redirecting industrial investments to other parts of the world outside Europe.* »
[48] « *The question is no longer whether 1992 is plausible, but how to prepare for it and what it will mean.* »

imposées par les gouvernements »[49] [Richardson, 2000, p. 13, trad. libre] –, que par les points de détails de questions sectorielles.

D'après les éléments que nous venons d'exposer, il paraît indubitable que, par l'entremise de l'ERT, les entreprises transnationales européennes ont joué un rôle important dans la relance du processus d'intégration régionale des années quatre-vingt. Outre les P.-D.G. impliqués, qui ne cachent pas leur autosatisfaction, Jacques Delors lui-même ne le dément pas [Cowles, 1995]. Selon Keith Richardson, « *les gouvernements n'étaient pas très enthousiastes lorsque l'idée a été lancée,* [l'ERT l'a] *beaucoup aidée à passer* » [cité *in* Balanyá *et al.*, 2000, p. 41][50]. Par ailleurs, à en croire les chercheurs militants de l'Observatoire de l'Europe industrielle [Balanyá *et al.*, 2000], ce ne serait pas là son unique succès. En effet, non seulement elle aurait fortement contribué à déterminer et à promouvoir le projet inscrit dans l'Acte unique européen, mais son empreinte serait aussi repérable dans le traité de Maastricht (dont le projet d'union monétaire), la réalisation de différentes infrastructures (tunnel sous la Manche, pont d'Øresund entre le Danemark et la Suède, lignes de trains à grande vitesse, élargissement d'aéroports, nouvelles autoroutes), l'extension de l'Union vers l'Europe centrale et orientale, ou encore, alors que Jacques Santer présidait la Commission, la mise en place d'un très officiel Groupe consultatif sur la compétitivité[51]. Les chercheurs « académiques » qui étudient ce type d'acteurs, notamment l'incontournable Justin Greenwood [Greenwood, 2003], n'infirment pas que la Table Ronde, parmi de nombreuses autres associations marchandes, a eu et a toujours une certaine capacité d'influence – ce qui ne veut ni dire « une capacité supérieure », ni dire « à chaque fois efficace ». Cette capacité, elle la tire de ses membres. Les quelques individus qui font partie de l'ERT ont fait preuve d'un pouvoir relationnel significatif (exercé à la fois dans les relations entretenues dans chaque pays de la Communauté et dans celles nouées avec des membres-clés de la Commission), non sans liens avec la situation institutionnelle de leurs firmes, qui représentaient alors les principales transnationales européennes et les plus importantes transnationales du monde[52].

D'aucuns feront toutefois remarquer que ces entreprises n'étaient pas les seules à vouloir relancer l'intégration et à agir dans ce sens. Il est clair que leur volonté s'est trouvée mêlée

---

[49] « […] *the internal market remained the issue that best defined the ERT's driving spirit and its members' yearning desire to shake off the barriers imposed by governments.* »

[50] Autre affirmation du même individu : « *The Single Market is the brightest battle-honour on the ERT flag, surely the most clear-cut example of success* » [Richardson, 2000, p. 24].

[51] Le Groupe consultatif sur la compétitivité a été créé en février 1995 pour un mandat de deux ans, renouvelé pour les années 1997-1998. Il s'agissait d'un « *groupe indépendant d'éminentes personnalités* » ayant pour mission « *d'établir un rapport semestriel sur l'état de la compétitivité de l'Union européenne, ainsi que d'émettre des avis sur les priorités et les orientations de la politique économique, en vue d'améliorer la compétitivité et d'en recueillir les fruits en termes de croissance et d'emploi* » (informations recueillies sur le site Internet de l'Union européenne en 2003, désormais plus disponibles). D'après l'OEI [Balanyá *et al.*, 2000], plusieurs membres du Groupe étaient en fait issus de l'ERT.

[52] Début 2006, l'ERT comptait 45 membres. L'ensemble des firmes représentées totalisaient un chiffre d'affaires de 1 500 milliards de dollars et employaient environ 4,5 millions de personnes dans le monde (ces données, recueillies en 2006 sur le site Internet http://www.ert.be n'étaient pas datées, mais il s'agit vraisemblablement de celles de l'année 2005).

à celles, confluentes, de plusieurs autres acteurs. Il y avait celle, évidente, de la Commission européenne qui aspirait à des pouvoirs plus larges. Le rôle pivot qu'elle joua dans le processus – grâce, précisons-le, à la ténacité de Lord Cockfield et au *leadership* de Delors [Cowles, 1995] – est indéniable. Il convient aussi de considérer les démarches pro-réformistes des acteurs suivants : le « groupe du Crocodile » du député communiste italien Altiero Spinelli qui, au début des années quatre-vingt, défendait en substance le projet d'un Etat fédéral européen [Hen & Léonard, 2003 ; Majone, 1994 ; Moravcsik, 1991] ; le « groupe du Kangourou » du Parlement européen, favorable à la levée des entraves non-tarifaires au commerce intra-européen[53] [Cowles, 1995 ; Majone, 1994 ; Moravcsik, 1991] ; le « Comité Thorn-Davignon »[54] promouvant la nécessité de grands programmes technologiques et de normes techniques harmonisées au niveau européen [Majone, 1994 ; Moravcsik, 1991] ; l'UNICE, proche partenaire de l'ERT [Balanyá *et al.*, 2000], qui était partisane de l'instauration du vote à la majorité au sein du Conseil des ministres à même de rendre le processus décisionnel plus efficace [Majone, 1994] ; les dirigeants des Etats européens les plus importants, à savoir François Mitterrand[55], Margaret Thatcher et Helmut Kohl [Majone, 1994 ; Moravcsik, 1991] ; sans oublier, évidemment, bien que leurs démarches soient d'un autre ordre, les thuriféraires du libéralisme économique en Europe, actifs dans les médias, les *think-tanks*, les universités, etc.

Certes, l'action de l'ERT conflua ou entra en résonance avec celles d'autres agents. Et il fallut la réunion de ces différentes poussées pour que l'Acte unique européen soit effectivement conçu, adopté et appliqué[56]. Néanmoins, et c'est là peut-être la démonstration la plus évidente de l'influence de la Table Ronde, lorsque Lord Cockfield rédigea le Livre blanc, il s'inspira directement des idées formulées par les hommes d'affaires. A la date butoir près, ce document reprend en substance le projet « *Europe 1990* » de Wisse Dekker. Quelle meilleure preuve peut-il y avoir de l'empreinte de la Table Ronde ? Les transnationales de l'ERT ont œuvré pour que leurs réclamations soient mises sur l'agenda politique des Etats membres de la Communauté européenne et pour qu'il y soit répondu de façon adéquate et rapide. Force est de constater qu'elles ont eu ce qu'elles voulaient. Initialement, l'idée de réaliser le marché unique telle qu'elle figure dans l'Acte, c'est-à-dire inscrite également dans une perspective industrielle, n'a pas été promue et défendue par

[53] Quoique que ce groupe entretenait alors – et entretient toujours – des relations étroites avec les grandes firmes, qui notamment finançaient sa lettre d'information *Kangaroo News* [Cowles, 1995 ; Moravcsik, 1991].
[54] Gaston Thorn présida la Commission européenne de janvier 1981 à janvier 1985, avant d'intégrer la *Compagnie Luxembourgeoise de Télédiffusion* et la *Banque internationale* à Luxembourg. Quant à Etienne Davignon, il fut commissaire européen sous la présidence de Thorn, avant de rejoindre, outre divers conseils d'administration d'entreprises, l'ERT [Geuens, 2003].
[55] Que l'ERT serait parvenue à influencer, non pas dans sa volonté de relance du processus d'intégration, mais dans le contenu des idées qu'il défendit si vigoureusement [Cowles, 1995].
[56] Comme il fallut que tous les Etats membres siégeant au Conseil européen adhèrent au projet proposé par la Commission. Majone [1994] suggère quatre éléments d'explication de cette adhésion : la faisabilité technique et économique du projet ; l'acceptabilité des valeurs qu'il incarnait ; la réceptivité des gouvernants à la proposition ; et la simplicité administrative de son application. Ces considérations ont certainement joué, mais il nous semble qu'il manque à l'analyse la pleine prise en compte, outre des rapports de pouvoir entre Etats, des démarches des transnationales et de leurs arguments persuasifs fondés sur leur situation institutionnelle.

l'un ou plusieurs de ces Etats membres[57], ni par l'un des acteurs susnommés (groupe du Crocodile, groupe du Kangourou, Comité Thorn-Davignon, UNICE), mais avant tout par l'ERT *puis* par la Commission, qui ensuite coopérèrent toutes deux dans leurs efforts de persuasion des Etats. Moravcsik [1991] préfère voir dans l'Acte unique le résultat de négociations entre la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne. Il est évident qu'il fallut la forte implication des gouvernants de ces pays. Mais ceux-ci ont cherché à s'accorder sur un projet en grande partie informé par les P.-D.G. des grandes firmes. En outre, auraient-ils été autant convaincus de la nécessité de l'accord et de son application immédiate, si ces capitaines d'industrie (dont plusieurs français, britanniques et allemands) n'avaient plusieurs fois menacé de déplacer leurs usines hors du continent européen ?

*

Le cas de l'Acte unique européen constitue une bonne illustration de l'action politique des transnationales européennes en vue d'obtenir, à *leur* bénéfice, un cadre juridique plus permissif. La forme que prit cette action était jusque-là inédite en Europe. C'est-à-dire que jamais auparavant des hommes d'affaires ne s'étaient associés pour tenter de déterminer directement, eux-mêmes, l'agenda politique de la Communauté européenne. Ils le firent parce qu'ils en ressentirent l'urgence du point de vue économique et la nécessité face à l'efficacité insuffisante des associations marchandes existantes à l'époque, telle que l'UNICE [Cowles, 1995].

Ce cas illustre également l'importance des acteurs non-étatiques dans l'effectivité de processus politiques encore trop souvent étudiés comme s'ils impliquaient uniquement des Etats et des institutions interétatiques. Leur pleine intégration dans l'analyse permet une compréhension plus juste des dynamiques réelles. Une étude du processus de constitution de l'Union européenne qui ne tient pas compte, ou seulement à la marge, des acteurs non-étatiques, et notamment des grandes entreprises, est une étude nécessairement partielle. Cette constitution est certes le résultat de décisions motivées et arrêtées par les Etats et les instances qu'ils ont créées. Mais ces décisions sont très souvent également façonnées – conséquence du *lobbying* engagé et/ou de la participation aux nombreuses consultations – par les groupes d'intérêt et de pression, infra-nationaux, nationaux et européens, qui, des associations marchandes aux associations de consommateurs, en passant par les syndicats, les organisations écologistes ou encore les associations d'artisans, interviennent pour représenter, promouvoir et défendre les intérêts communs de leurs membres[58]. Tous ces

[57] Ni par Thatcher, ni par Kohl, ni par Mitterrand (sinon *après* les démarches engagées par l'ERT pour l'influencer).

[58] Deux remarques ici. D'une part, il est entendu que, dans le cas d'organisations écologistes, les individus dont elles se veulent les représentantes ne sont pas uniquement leurs membres effectifs, notamment en ce qui concerne les grandes organisations comme *Greenpeace*, le WWF ou *Friends of the Earth*, qui agissent, brièvement parlant, « au nom de la société et de la nature ». D'autre part, il conviendrait d'ajouter aux acteurs non-étatiques cités, les *think-tanks* et les acteurs plus ou moins liés à l'Etat mais ne le représentant pas et politiquement actifs à l'échelon européen : partis politiques, régions et municipalités [Greenwood, 2003].

acteurs s'intéressent aux décisions préparées et prises à Bruxelles (et Strasbourg) parce que les instances européennes sont devenues des lieux de pouvoir importants. Tous cependant ne mettent pas nécessairement en œuvre des démarches d'influence (ceux qui ne le font pas font alors surtout de la représentation et de la veille réglementaire), et tous ceux qui le font sont inégalement capables d'influencer. Cela dépend en grande partie de *qui* ou de *ce qu*'ils représentent.

Chapitre 4

LES FIRMES TRANSNATIONALES ET LE PROBLEME DU CHANGEMENT CLIMATIQUE : L'INTERFERENCE ENTRE LEURS ACTIVITES CENTRALES ET L'ACTION DES ETATS

L'entreprise est l'institution nucléaire et germinale du capitalisme, c'est-à-dire que celui-ci ne peut exister que dans et par elle. Dans le chapitre précédent, nous avons vu comment cette institution, de prime abord économique, mais également légale (elle et son activité sont tissées de droit) et politique (elle investit *le* politique et il s'y exprime *la* politique), a changé dans le temps et, plus exactement, comment, de nationale, elle est devenue *trans*-nationale. Nous avons élucidé ce que signifiait le fait qu'une firme soit « transnationale », nous avons présenté les différents processus de transnationalisation qui ont été engagés et nous avons donné une idée de l'importance de cette transnationalisation, ainsi que de ses caractéristiques géographiques et sectorielles, en nous fondant sur les données existantes sur les investissements directs à l'étranger, qui représentent les principaux vecteurs et indicateurs de la transnationalisation. Le constat qui en découle est que les firmes transnationales sont des acteurs économiques majeurs. L'économie dite « mondiale » l'est surtout à cause d'elles, et de nombreuses économies nationales dépendent d'elles. Certaines pouvant atteindre une très grande taille, couvrant ensemble un large spectre sectoriel, débordant, la plupart, les Etats, en les subordonnant à la concurrence qu'elles se font, et prédominant dans l'organisation et l'orientation des flux économiques, des systèmes productifs et du changement technique, ces firmes occupent une situation institutionnelle particulièrement importante.

Cette situation leur confère ce que nous avons appelé un pouvoir institutionnel, c'est-à-dire la capacité socialement et historiquement constituée, plutôt ample et ancrée, de conditionner le champ du possible d'un ensemble d'agents (Etats, firmes, individus…). Nous donnons à ce concept de pouvoir un sens transversal. Il nous paraît valide pour un Etat et pour une firme, comme pour un individu. Le jugement du pouvoir institutionnel est alors une question d'échelle d'analyse et de point de vue. Un Etat conditionne le contexte d'action d'une population, comme il peut conditionner, mais d'une autre manière, celui

d'un ou de plusieurs autres Etats. Il peut aussi conditionner (et il conditionne) le champ du possible d'une firme transnationale, c'est-à-dire ce qu'elle peut faire. Cependant, elle aussi conditionne ce qu'il peut faire. Ce ne sont sans doute pas des conditionnements de même forme, mais ils sont tous deux, selon nous, les effectivités d'un pouvoir institutionnel. Par ailleurs, ce ne sont pas des conditionnements d'effet égal. Autrement dit, il existe des écarts ou asymétries de pouvoirs institutionnels. Toutes les firmes transnationales et tous les Etats ne sont pas dans une même situation institutionnelle. Il y a donc une hiérarchie de pouvoir entre les Etats d'une part et entre les entreprises d'autre part. Et il y a certaines firmes qui, par rapport à des Etats, exercent une plus grande capacité de conditionnement que d'autres et, réciproquement, des Etats qui, par rapport à des firmes transnationales, exercent une plus grande capacité de conditionnement que d'autres. A un moment historique donné correspondent des configurations particulières de rapports de pouvoirs institutionnels.

Bien qu'il soit caractérisé par une certaine permanence, le pouvoir institutionnel n'est pas indéfini, ni absolu. Il est résistible et contestable, et, effectivement, dans les faits, contesté : des Etats par rapport à d'autres Etats ; un peuple par rapport à un appareil d'Etat ; un Etat par rapport à une firme ; une firme par rapport à un Etat ; des organisations non-gouvernementales par rapport à des firmes ; des firmes de petite taille et mono-nationales par rapport à des firmes transnationales, etc. En fonction des configurations considérées, les résistances et contestations sont de degrés différents et prennent elles aussi diverses formes.

Nous pouvons par exemple considérer la création en 1974 de la Commission des Nations unies sur les firmes transnationales et de son secrétariat, le Centre des Nations unies sur les firmes transnationales (CNUFT, ou *United Nations Centre on Transnational Corporations*, UNCTC), comme une forme de contestation du pouvoir institutionnel des firmes par des Etats. Selon Michalet [1999], la décision du Conseil économique et social des Nations unies (ECOSOC) de constituer ce centre serait intimement liée à l'affaire concernant l'entreprise américaine *International Telephone and Telegraph* (*ITT*) et son implication au Chili[1]. Notons, cependant, que sa création fut également contemporaine de la « crise pétrolière » d'octobre 1973, de la proposition de certains pays du G77, formulée en mai 1974, d'instaurer un « Nouvel ordre économique international »[2], et de l'inscription sociale de la problématique écologique (*cf.* ci-après).

Outre recueillir des informations sur les transnationales, le mandat de la Commission était d'élaborer à leur encontre un code de conduite relativement sévère comprenant des gardes-fous à leurs actions, notamment dans les domaines du travail et de l'environnement.

[1] Voulant préserver ses intérêts au Chili, *ITT* aurait agi dans le but d'empêcher l'élection de Salvador Allende à la présidence du pays, puis, alors qu'il avait été élu, pour le destituer. Comme d'autres gouvernants de pays du Sud, Allende dénonçait en effet « l'impérialisme » des firmes occidentales et exprimait la volonté de lutter contre. *ITT* aurait d'abord voulu financer la CIA afin qu'elle intervienne pour faire obstacle à la candidature d'Allende. L'offre ayant été refusée et Allende élu, *ITT* aurait alors poursuivi son action politique en tentant de convaincre l'administration américaine et d'autres firmes d'exercer des pressions économiques, comme la suppression de crédits et d'aides, et de soutenir les rivaux d'Allende. L'administration Nixon agira effectivement pour subvertir le président chilien, après les premières nationalisations d'entreprises de parenté américaine [Greer & Singh, 2000].

[2] Sur le NOEI, le contenu, l'ambition et le sort de la proposition, *cf.* Rist [2001].

Les dispositions de ce code étaient appelées à devenir contraignantes à partir du moment où les Etats membres de l'ONU les auraient intégrées dans leur cadre juridique respectif [Michalet, 1999]. Plusieurs ébauches furent proposées, en 1978, 1983, 1988 et 1990, mais jamais les Etats ne parvinrent à s'accorder [Cutler, 2003], notamment à cause de l'opposition des plus puissants d'entre eux situés aux pôles de la Triade [Michalet, 1999]. Il était envisagé qu'une nouvelle proposition de réglementation soit soumise en 1992, lors du Sommet de la Terre de Rio de Janeiro. Mais, quelques mois avant la conférence, le CNUFT fut discrètement démantelé, suivant en cela une réclamation de l'administration Bush [Piel, 1992], sans nul doute en conformité avec les préoccupations de transnationales de parenté nord-américaine. A l'exception d'une partie d'entre elles, qui furent transférées à une direction de la CNUCED (celle qui, depuis 1993, publie les fameux rapports sur l'investissement dans le monde), les activités du Centre – en même temps que l'intention de réellement réglementer les pratiques des transnationales – furent donc abandonnées [Michalet, 1999].

Une autre forme de contestation du pouvoir institutionnel des firmes est celle exprimée par des mouvements sociaux, comme, par exemple, le mouvement écologiste. Tel qu'il se créa dans les années soixante et soixante-dix en Europe et aux Etats-Unis, ce mouvement représenta une mise en question du capitalisme, c'est-à-dire de l'institution capitaliste de la société et de la signification imaginaire sociale centrale de l'expansion illimitée de la « maîtrise rationnelle ». Les critiques formulées à l'époque participaient d'une réaction sociale à la société industrielle et urbaine, aux entreprises et à leurs productions, aux systèmes techniques institués et au mode de vie qui s'instaurait, à la consommation de masse et à l'impératif économique de croissance, au scientisme et à la « religion » du progrès. Depuis, le mouvement s'est certes amplifié, mais il s'est aussi fragmenté en différents courants, de sorte qu'il n'est plus possible de lui associer ni un caractère uniforme ni un discours principal univoque, tant les nombreux groupes y prenant part diffèrent par leur société d'origine, leur taille, leur échelle et leurs modes d'action, leur budget, leur(s) sujet(s) d'intérêt, les positions défendues et les représentations du monde et de la nature qui les animent.

C'est en tant que mouvement politique (au sens de *la* politique), donc en tant que mouvement pour un changement d'institution, que le mouvement écologiste a constitué une contestation du pouvoir institutionnel des entreprises transnationales – du pouvoir de chacune d'elles et du pouvoir de l'institution « firme transnationale » –, car il a contribué à publiciser, donc à rendre socialement importante, la question des conséquences écologiques de leurs activités (parmi celles d'autres entreprises). Parce qu'ils mettaient notamment en cause des pratiques et des produits pour les nuisances que ceux-ci engendraient (avaient engendrées, étaient présumés engendrer ou pouvaient engendrer), les premiers acteurs du mouvement écologiste représentèrent une menace pour le monde marchand, à laquelle les entreprises concernées ne restèrent pas longtemps indifférentes. (De sorte que toute ambition de faire l'histoire des transformations du mouvement écologiste au cours des

trente dernières années se doit d'intégrer la réaction des entreprises à l'institution sociale de la problématique écologique.)

Outre cette contestation *de facto*, en tant qu'irruption sur la scène publique de revendications dérangeantes, il existe une contestation concrète, directe, explicite, du pouvoir institutionnel des transnationales. En effet, parmi les organisations écologistes aujourd'hui actives, certaines se distinguent par leur opposition frontale aux firmes. Quoiqu'ils puissent également chercher à solliciter l'action des Etats à l'encontre de ces dernières, ces groupes sont dans la confrontation : ils mettent en œuvre des opérations de boycott (ou menacent de le faire), entrent dans une « guerre de propagande » contre les firmes, surveillent et exposent au public leurs activités jugées nuisibles, voire font pression auprès de leurs actionnaires [Newell, 2001]. S'inscrivant dans le mouvement écologiste, ils participent d'un mouvement social plus large de lutte contre (ou de résistance à) la « globalisation » de l'économie dont les transnationales sont les principaux agents [Buttel & Gould, 2004 ; Paterson, 2001b].

Le pouvoir institutionnel des entreprises transnationales ne correspond donc pas à une « toute-puissance », une « omnipotence », une « suprématie ». Non seulement il n'est pas total, mais il est constamment contesté, à des degrés divers, par des agents divers (des individus, des ONG, des Etats, des entreprises), selon des formes de résistance et de contestation diverses, et pour des raisons diverses. La problématisation des contributions à la dégradation de la santé humaine et des conditions écologiques d'existence, leur institution sociale en tant que problèmes, introduit une mise en question – outre, fondamentalement, du régime social capitaliste – de l'entreprise transnationale, dans la mesure où celle-ci participe des causes. Toute problématisation d'une dégradation l'impliquant représente une contestation de ses activités. Et avant cela, toute dégradation à laquelle elle contribue est une source potentielle de contestations de la part d'individus, d'ONG, d'Etats et d'autres entreprises.

La volonté d'ONGE de poser comme étant problématique une situation écologique compromettant des firmes transnationales représente une contestation que nous qualifierons de « sociale ». L'engagement subséquent d'un processus de cadrage contraignant en vue de déterminer des solutions au problème, s'il a lieu, représente, quant à lui, une forme de contestation de la part des Etats que nous pouvons désigner comme étant « juridique ». Certes, peut-être un tel processus est-il engagé au corps défendant de ces derniers, néanmoins il figure bien une contestation des activités des entreprises concernées (donc de leur situation institutionnelle). L'éventualité d'une nouvelle contrainte constitue pour elles (ou la majorité d'entre elles) une menace. Cette contrainte est d'autant plus menaçante qu'elle est censée inciter à une transformation des marchés. En effet, il s'ajoute alors aux contestations sociale et juridique, celle, plus couramment évoquée par la théorie économique, que nous dirons justement « économique », de la part d'autres entreprises susceptibles de tirer parti de la contrainte.

Face aux contestations multiformes (sociale, juridique et économique) de leurs activités, contestations effectives ou potentielles, les firmes transnationales ne restent évidemment pas inertes. Dans le chapitre précédent, nous avons notamment vu comment elles sont capables d'agir, aussi bien face à la contestation économique d'entreprises rivales, que face aux actions revendicatrices d'acteurs sociaux et face à celles, réglementaires, des Etats : elles mettent en œuvre des actions dites « politiques », au sens où elles investissent le champ du politique. Elles se mobilisent seules et/ou collectivement, et agissent directement et/ou indirectement, à différents échelons politiques, pour représenter, défendre et promouvoir leurs intérêts. Ce faisant, elles font valoir leurs situations institutionnelles et le pouvoir relationnel qui, pour partie, en dépend. Ce faisant, elles se font acteurs politiques et non seulement économiques.

A propos de l'action des Etats, nous avons distingué, également dans le chapitre 3, les processus de cadrage juridique qu'ils engagent au sein de leurs juridictions territoriales (que ceux-ci aient été déterminés au niveau national ou international), selon que ce cadrage est « permissif » ou « contraignant » (ou « coercitif »), c'est-à-dire selon qu'il permet aux activités marchandes de se développer ou qu'il a pour but de les contraindre. Par exemple, nous pouvons considérer les processus d'intégration régionale (Union européenne, ALENA, APEC, etc.) comme des processus de cadrage avant tout permissif à l'égard des transnationales. A l'inverse, une réglementation écologique, quelle qu'elle soit, représente *a priori* – cela dépend, d'une part, de sa forme, de son ambition et de son étendue, d'autre part, des acteurs marchands concernés – un cadrage contraignant. Généralement, une entreprise, quelle qu'elle soit et où qu'elle soit, aura plutôt tendance à résister, autant que faire se peut, aux cadrages coercitifs et à réclamer des cadrages permissifs. Le cadre juridique au sein duquel elle opère est un produit des deux types de cadrage.

En plus de trente ans, l'inscription sociale durable de la problématique écologique dans les sociétés occidentales s'est traduite par une prolifération de cadrages contraignants de diverses teneurs. Les lois et réglementations instaurées visent à amener les entreprises (lorsqu'elles les concernent directement) à modifier leurs pratiques afin qu'elles en atténuent les effets dégradants. En fonction du problème considéré, ainsi que de bien d'autres facteurs, notamment idéologiques et, plus largement, social-historiques, elles comprennent différents types de contrainte : interdictions, obligations, normes techniques, redevances, taxes ou encore quotas pouvant faire l'objet d'un commerce. Déterminer la réglementation fait toujours l'objet de conflits et de controverses, ne serait-ce qu'au sein même de l'Etat, entre les bureaucrates des différents ministères. La fixation de la contrainte participe de la définition des termes du problème. La résolution de ce dernier – si elle n'exige pas bien davantage qu'une politique publique – dépend entre autres de l'instrument choisi.

Dans le chapitre 2, nous avons rendu compte, pour le cas du problème du changement climatique, de ce processus de fixation au niveau interétatique et du type de contrainte qui a été (pour l'instant) retenu. Nous avons alors essentiellement porté notre attention sur

l'action des Etats, leurs discussions et les résultats de celles-ci. La raison est qu'ils sont les acteurs centraux du processus politique, c'est-à-dire qu'eux seuls ont l'autorité pour négocier, arrêter les décisions et les faire appliquer sur les territoires dont ils ont la juridiction. Notre intérêt était avant tout de présenter l'histoire de la négociation entre Etats et les « solutions » retenues.

Cependant, il est patent que ces Etats n'ont pas agi (et ils n'agissent pas) dans un *vacuum*, sans solliciter et être influencés par d'autres agents. En effet, outre la présence d'institutions interétatiques, des acteurs dits « non-étatiques » interviennent, prennent part ou cherchent à prendre part au processus, parce que son existence et son orientation leur importent.

Notre thèse traite de la participation de certains de ces acteurs non-étatiques. Elle porte sur les firmes transnationales dont les activités sont contestées – activités fondamentales au sein des sociétés capitalistes – et donc menacées par une réglementation des émissions de gaz à effet de serre. Elle concerne l'interférence entre les activités centrales de ces firmes et l'engagement du processus politique de prévention du péril climatique en tant qu'il les contrarie. Notre ambition est d'élucider cette interférence déterminante. Elle est de comprendre les réactions et actions des entreprises relativement à ce processus, et d'évaluer l'influence de ces acteurs (dont les effets de leurs actes) sur la définition des termes du problème, en particulier celle des solutions à y apporter.

Dans la première section de ce quatrième et dernier chapitre, nous montrerons d'abord, outre pourquoi la formation du problème menace le régime social capitaliste, pourquoi les firmes transnationales (et certaines, nous spécifierons lesquelles, plus que d'autres) sont impliquées dans le problème. Cela tient évidemment à leurs contributions, directes et indirectes, à l'émission de gaz à effet de serre.

Après cet exposé relativement bref, nous présenterons et analyserons, dans une deuxième section, les positions défendues et les actions engagées par les entreprises, et leurs variations possibles suivant les entreprises et dans le temps, au cours de l'intervalle historique que nous avons retenu pour notre étude, c'est-à-dire de 1989 à 2001. Cette section est divisée en deux sous-sections qui correspondent aux deux principales orientations des actions politiques des firmes que nous croyons pouvoir distinguer : d'une part, les actions menées en vue d'annihiler toute volonté de réglementation des émissions (qu'elle soit internationale, régionale ou nationale) et, d'autre part, celles entreprises en vue de déterminer la teneur de tels cadrages juridiques. Ces deux directions de l'action ont été maintenues simultanément dès le début de la problématisation, l'une prenant cependant le pas sur l'autre selon les acteurs examinés et, surtout, en fonction de l'évolution du processus politique.

Enfin, dans une troisième section, nous récapitulerons, avant d'aborder la question difficile de l'influence des firmes transnationales contestées sur la définition des termes du problème, principalement celle des solutions à y apporter. Nous y soulignerons la nécessité de discerner deux modalités d'influence : celle que nous appelons « ponctuelle », résultant

d’actions engagées en vue d’influencer et qui est alors effective *à* et *pour* un moment donné, sur des points précis des résultats du processus politique ; et celle que nous qualifions de « situationnelle », plus « passive » et, selon nous, plus conséquente, dérivant d’une situation institutionnelle.

Section I. Un problème qui menace le capitalisme : sociétés, industries et firmes transnationales

I.1. Ce que cela signifie de mettre en cause les émissions de gaz à effet de serre

Que cela ait été leur intention ou non, qu'ils l'aient présenté ainsi ou non, en publicisant le supposé péril climatique, les scientifiques et les organisations écologistes actifs mirent en cause et alors en question, non pas une activité particulière, ni même en fait plusieurs, mais, bien plus profondément, une forme de société. En désignant les émissions de gaz à effet de serre comme problématiques, c'est en effet essentiellement l'ignition de combustibles fossiles qu'ils désignaient comme tels. Or il n'existe pas une société industrielle et urbaine qui ne puisse fonctionner sans ces combustibles. C'est là même l'une des caractéristiques centrales de cette forme de société : partout où elle a été instituée elle l'a été à partir de leur exploitation. Jacques Grinevald [1990] préfère d'ailleurs, et à juste titre, la qualifier de « thermo-industrielle » plutôt que simplement industrielle, pour mieux souligner la place que ces ressources énergétiques y tiennent. Qui dit industrialisation dit non seulement installation d'usines et emploi de hauts fourneaux, mais aussi invention, fabrication, commercialisation et donc diffusion de machines thermiques, lesquelles, par définition, ne servent que si elles sont alimentées en énergie, laquelle demeure essentiellement générée à partir des combustibles fossiles. L'industrialisation, en Europe, en Amérique du Nord, au Japon, puis ailleurs dans le monde, a été et reste une « thermo-industrialisation », fondée sur le charbon, le pétrole et le gaz naturel.

Le fonctionnement des sociétés capitalistes, en tant que sociétés thermo-industrielles et urbaines, dépend donc de ces ressources énergétiques. Il est très vraisemblable qu'aucune de ces sociétés ne pourrait préserver longtemps sa cohésion si, *ceteris paribus*, elle venait à connaître un défaut en approvisionnement. C'est le cas du charbon, qui est le combustible le plus utilisé dans le monde pour la production d'électricité, et dont l'industrie sidérurgique et la fabrication de ciment ne peuvent se passer. C'est plus encore le cas du pétrole. Au risque de verser dans l'organicisme, nous pouvons dire que ce liquide équivaut au sang des sociétés capitalistes. Cela tient en grande partie au fait qu'il « irrigue » les machines de transport qui y sont largement employées : automobiles, camions, tracteurs, navires, avions, hélicoptères, etc. Toutes n'avancent ou ne volent que parce qu'elles ont un carburant, lequel est issu d'une transformation du pétrole. Plus encore, toutes, telles qu'elles existent, sont partiellement *faites* de pétrole. Celui-ci entre en effet dans leur construction, comme, par exemple, dans celle des voitures : batteries, carrosseries, peintures, filtres à huile, lubrifiants et pneus. Par ailleurs, au même titre que les camions, celles-ci rouleraient difficilement sans les routes, ces tapis de goudron et d'asphalte, produits tous deux à partir de pétrole.

Le caractère vital de cet hydrocarbure ne tient d'ailleurs pas uniquement au fait qu'il permet de faire mouvoir ces machines. Le pétrole est utilisé pour fabriquer les matières plastiques, que l'on retrouve aujourd'hui à peu près partout : les moyens de transport mentionnés, mais aussi les bouteilles, les sacs, les stylos, les adhésifs, les cellophanes, les emballages, les jouets, les ballons, les boutons de chemise, les pansements, les seringues, les prothèses, les gants, les conduits d'eau, les équipements électroménagers, les phonogrammes, les téléphones, les ordinateurs, les cartes bancaires, etc. Il sert également à la production d'engrais, de pesticides, de détergents, de colorants, de solvants, de diluants et de médicaments, sans parler des déodorants, des teintures capillaires ou des rouges à lèvres. Enfin, il en est évidemment fait usage pour la production d'électricité et le chauffage de maisons, d'appartements, de bureaux ou d'établissements publics.

Ainsi, les industries des sociétés capitalistes, mais également les modes d'habitation, de chauffage, d'alimentation et de déplacement qui y ont été établis, reposent, à des degrés différents selon les pays, sur les sources fossiles d'énergie. Comme nous l'avons noté au début de notre chapitre 2, non seulement l'économie, mais la vie quotidienne au sein de ces sociétés (et ce même en France) requièrent la disponibilité ininterrompue de ces combustibles.

Aussi la désignation des émissions de gaz à effet de serre représente-t-elle une mise en question sans précédents du régime social capitaliste, dans la mesure où la situation matérielle des sociétés occidentales est inséparable du projet d'expansion indéfinie d'une « maîtrise rationnelle », c'est-à-dire qu'elle en résulte, qu'elle en est l'« inscription concrète », qu'il l'a « informée ». Sans que cela soit nécessairement explicité par les agents de la problématisation, mettre en cause ces rejets gazeux, c'est mettre en cause et en question une forme de société, des institutions et des significations imaginaires sociales spécifiques. Cela fait alors partie des enjeux de la définition des termes du problème que de délimiter l'ambition du changement à effectuer : jusqu'où pousse-t-on la mise en question ?

Si, comme le recommandent les scientifiques du GIEC, il s'agit de réduire drastiquement les émissions, cela laisse entendre que ce n'est pas seulement de machines qu'il faut changer, ni de systèmes techniques, mais aussi, et plus profondément, de façons de vivre : de se loger, de se chauffer, de cultiver la terre, de se nourrir, de se déplacer, d'éduquer, de travailler, de se reposer et de se divertir. Changer radicalement de façons de vivre signifie changer de société. Changer de société, c'est transformer délibérément ses institutions (dont les individus à chaque fois socialisés) et les significations imaginaires qu'elles portent et qui les animent ; c'est-à-dire, changer les façons de sentir, de penser et d'agir instituées, en un mot : les mœurs. Cela implique aussi, nécessairement, une transformation des relations de pouvoir. La naissance du problème du changement climatique représente donc une perturbation ou, plus exactement, une menace. Celui-ci menace les sociétés capitalistes telles qu'elles sont instituées.

I.2. Les industries que le problème concerne

Mettre en cause les émissions de gaz à effet de serre, c'est explicitement mettre en cause les activités qui les produisent. Le gaz qui contribuerait le plus à l'accentuation anthropogénique de l'effet de serre, pas tant par son pouvoir de réchauffement que par la quantité des rejets, est le CO_2. Il est émis chaque fois qu'il y a ignition. La plus grande part des émissions de CO_2 résultent de la consommation d'énergie d'origine fossile. Les machines de transport en consomment beaucoup, essentiellement du pétrole[3], mais c'est également le cas d'un certain nombre d'industries : production et distribution de chaleur, production et distribution d'électricité, extraction de charbon, sidérurgie, production d'aluminium, fabrication de produits céramiques et de matériaux de construction, fabrication de verre, fabrication de ciment, cokeries, fonderies, raffinage de pétrole, fabrication de produits chimiques ou encore fabrication de pâte à papier, de papier et de carton. Dans toutes ces industries, l'énergie constitue une part significative des intrants et donc des coûts de production. Dans les autres industries, notamment celles des véhicules motorisés (particuliers et utilitaires), de l'aéronautique, des équipements mécaniques, électriques et électroniques, de l'agroalimentaire et du tabac, les processus de production consomment évidemment aussi des combustibles fossiles, mais dans une relativement moindre mesure.

Par ailleurs, brûler ces ressources, c'est également émettre du méthane (CH_4) et du protoxyde d'azote (N_2O), les deux gaz les plus rejetés après le CO_2. Cependant, à l'instar de ce dernier, qui est aussi relâché lorsqu'une forêt flambe ou est rasée, leurs sources anthropiques sont aussi non-industrielles : les rizières, le processus digestif des bovins, les déchets, les décharges et la combustion de biomasse pour le CH_4, les apports d'engrais, le défrichement des terres et également la combustion de biomasse pour le N_2O.

Les activités industrielles sont en outre pleinement impliquées dans le rejet des trois autres gaz désignés dans le Protocole de Kyoto, qui ont le plus important pouvoir de réchauffement global et les plus longues durées de vie, à savoir les hydrofluorocarbures (HCF), les perfluorocarbures (PFC) et l'hexafluorure de soufre (SF_6). Sont ici désignées notamment l'industrie chimique, celle des équipements électriques et électroniques, et la production d'aluminium.

Remarquons que plusieurs des industries en cause sont caractérisées par une plus ou moins forte interdépendance. C'est en particulier le cas de l'industrie de l'automobile avec plusieurs autres industries. Fabriquer une voiture requiert notamment des métaux ferreux et non-ferreux, des équipements mécaniques, électriques et électroniques, du textile, du cuir, du verre, de la peinture, des matières plastiques, du caoutchouc et, bien entendu, de l'énergie. La faire fonctionner nécessite notamment un carburant, et donc sa production et sa distribution, et des routes, plus ou moins larges. L'industrie de l'automobile apparaît

[3] En 2003, près de 58 % du pétrole extrait servit au fonctionnement de ces machines, contre 42 % trente ans plus tôt [Chevallier, 2005].

ainsi comme un « nœud industriel », qui polarise de nombreux flux de matières et de produits, et sert donc de débouché à de multiples activités[4]. En cela, c'est une industrie motrice en termes de croissance économique, en particulier dans les pays d'origine des constructeurs (notamment la France, l'Allemagne, les Etats-Unis, le Japon et l'Italie). L'importance qu'elle a prise, elle la doit à l'objet technique qu'elle fabrique, qui représente la machine phare et quasi-divinisée des sociétés capitalistes. Celle-ci y occupe désormais une place telle, non seulement dans leur matérialité mais aussi dans leur imaginaire – dans leur matérialité *parce que* dans leur imaginaire –, qu'elle en conditionne la reproduction. « *On croit fabriquer des automobiles, on fabrique une société* » soulignait très justement Bernard Charbonneau en 1967 dans *L'Hommauto* [2003, p. 28]. L'économie des sociétés capitalistes, industrialisées et urbanisées, dépend plus que jamais de cet objet technique, lequel a besoin de pétrole (dont la plus grande part extraite et transformée sert au fonctionnement des machines de transport).

Toutes les industries citées sont concernées par la problématisation d'une prétendue dérive anthropogénique du système climatique. Dire que rejeter des gaz à effet de serre est problématique, c'est dire que ces industries et/ou leurs produits le sont. Réclamer la limitation et la réduction des émissions, c'est réclamer la réglementation de ces industries et/ou produits. Lesquelles et/ou lesquels ? Comment ? Quand ? C'est là un enjeu de la définition des termes du problème. Un enjeu mobilisateur pour les acteurs industriels les plus contestés, mais qui l'est aussi pour ceux susceptibles de tirer parti de la réglementation. Parmi les industries concernées, citons notamment la production d'électricité d'origine nucléaire, la production d'énergie à partir de sources renouvelables (éolien, solaire thermique et photovoltaïque, hydraulique, bois et biomasse, géothermie, etc.) et par cogénération, la production d'équipements et de matériels électriques et électroniques économes en énergie, et la production de gaz naturel (qui, lorsqu'il brûle, émet proportionnellement moins de gaz carbonique que les autres combustibles fossiles).

I.3. En quoi cela implique-t-il les firmes transnationales ?

Les firmes transnationales sont impliquées dans le problème du changement climatique dans la mesure où elles dominent plusieurs des industries en cause. C'est le cas dans la construction d'automobiles et la production (prospection, forage, transport, raffinage et distribution) de pétrole. Ça l'est aussi dans l'industrie aéronautique, l'industrie chimique, la sidérurgie, la métallurgie (dont la production d'aluminium), la fabrication de ciment ou encore de certains types de verre, comme le verre plat utilisé par les constructeurs d'autos. Ça l'est encore dans l'industrie des équipements mécaniques, électriques et électroniques, et dans l'industrie agroalimentaire. Par ailleurs, parmi les transnationales opérant dans les

[4] Par ailleurs, elle a suscité la formation de nombreuses autres activités qui n'existent que parce que l'auto existe : garages, auto-écoles, assurances, restauration rapide, presse spécialisée, sport automobile, etc.

industries extractives (dont l'extraction de pétrole), plusieurs ont d'importantes activités d'extraction de charbon.

Autrement dit, le problème implique ces firmes parce qu'elles contribuent à l'augmentation de la concentration atmosphérique en gaz à effet de serre. Elles le font directement, par leurs activités de production. Et elles le font *indirectement*, par ce qu'elles produisent et mettent en vente. Car ce ne sont pas seulement des modes de production qui sont en cause, mais des produits. Cette situation est clairement celle des entreprises qui vendent du charbon, du pétrole, des automobiles et des produits chimiques (halocarbones et engrais notamment). D'après une analyse du CNUFT [UNCTC, 1992] – à notre connaissance, la seule existante à ce jour ayant cherché à évaluer l'impact des firmes transnationales en termes d'émissions de gaz à effet de serre – si l'on tient compte à la fois de leurs contributions directes et indirectes au problème, ces firmes participaient ainsi, au début des années quatre-vingt-dix, à la génération d'approximativement 50 % du total des émissions de CO_2, 10 à 20 % de celles de méthane et la plus grande part des rejets d'halocarbones. Autrement dit, leur responsabilité est loin d'être négligeable. Et elle ne s'arrête pas là.

Le problème les implique à cause de leurs industries et/ou des produits qu'elles proposent. Mais il les implique aussi à cause de leur nature même. Aucune firme transnationale ne pourrait organiser son processus de production comme elle le fait, sans la disponibilité d'automobiles, de camions, d'avions, de navires et de trains. Les réseaux de transports sont les supports essentiels des flux de matières, de marchandises et de personnes que les firmes transnationales impulsent et coordonnent. Elles ont promu ces réseaux pour que les flux coulent mieux et plus vite, et donc elles en dépendent. Sans machines de transport, pas d'organisation transnationale possible. Nous l'avons souligné dans le chapitre précédent, l'existence de ces machines, leur efficacité et leur coût de fonctionnement, sont au fondement de la firme transnationale. Que ce coût augmente, par exemple parce que le prix du pétrole monte, et c'est ladite organisation qui est à revoir.

La problématisation de la question du changement climatique représente donc une profonde contestation des entreprises transnationales – les procès de production qu'elles mettent en œuvre, les produits qu'elles vendent *et* la façon même dont elles sont organisées – et, en particulier, des plus importantes d'entre elles, c'est-à-dire celles qui vendent des moyens de transport et des combustibles fossiles. Les constructeurs d'automobiles et les producteurs de pétrole correspondent aux plus imposantes firmes transnationales au monde, qui ont tissé entre elles des liens historiques très forts. Outre les liens interpersonnels existants entre leurs dirigeants, ces firmes, pour la plupart centenaires, travaillèrent très tôt ensemble à l'élaboration de leur marchandise respective, afin d'en favoriser mais aussi d'en verrouiller l'association. Que l'essence soit l'« essence » de la voiture – le jeu de mot est de Charbonneau [2003] – n'est peut-être pas tant le fruit d'une nécessité technique que la conséquence d'une entente marchande. En effet, l'essence ne s'est-elle pas imposée comme carburant, non pas parce qu'elle était d'une plus grande efficacité par rapport aux

alternatives, par exemple l'alcool, mais parce que les marchands de pétrole ont fait en sorte qu'elle soit privilégiée [Kitman, 2005] ? (Et son rendement n'est-il pas alors devenu plus efficace *parce qu*'elle avait été privilégiée ?) De même, sans doute jamais l'automobile n'aurait connu une telle diffusion si les fabricants n'avaient tout fait pour, à commencer par l'éviction des alternatives. Par exemple, dans les années trente et quarante aux Etats-Unis, *General Motors* s'associa avec la *Standard Oil of California* (qui, plus tard, deviendra *Chevron*), *Firestone Tire Company* et d'autres firmes pour éliminer les autres moyens de transport, à l'époque les systèmes de transit électrique comme le trolleybus et le tramway [St Clair, 1980 ; UNCTC, 1992]. Ils y parvinrent, avec le consentement des gouvernants des villes concernées, en créant une entreprise, *National City Lines*, qui leur permit de racheter les modes de transport en place, à la fois pour les remplacer par des autobus et pour stimuler l'achat d'automobiles, en créant son besoin.

Section II. Positions et actions des firmes transnationales relativement au problème du changement climatique

Compte tenu de la nature de ce qui est mis en question, un certain nombre de firmes transnationales ne sont évidemment pas restées indifférentes à la problématisation du supposé péril climatique anthropogénique et à la conduite des Etats. Les dirigeants de celles mises en cause se sont très bien représenté la menace qui prenait forme – non pas celle liée à l'évolution du climat global, mais celle visant les activités de leurs entreprises – et ont donc agi en conséquence. Ils ont agi, au mieux pour la réduire à néant, sinon pour l'endiguer. Les réponses des acteurs marchands transnationaux à l'inscription de la question du changement climatique sur l'agenda politique et à l'engagement d'un processus de réglementation ont consisté en l'organisation d'actions dans le domaine politique et, pour certains d'entre eux, dans le domaine économique.

Ces réponses ont fait l'objet de diverses analyses. Il s'agit surtout, pour la majorité d'entre elles, de travaux de renseignement. En effet, ces écrits, certes très informatifs et donc précieux, ne s'inscrivent pas dans une réflexion proprement théorique. Ils émanent soit d'organisations militantes (*Greenpeace*, *Friends of the Earth*, *CorpWatch*, *Corporate Watch*, *The Corner House*, *Corporate Europe Observatory*, *PLATFORM*, *Transnational Institute*, *CDMWatch*, *Center for Media & Democracy*, etc.) et d'individus (journalistes, Jeremy Leggett, etc.) qui dénoncent et critiquent les actions des entreprises, soit, plus particulièrement en ce qui concerne les actions économiques, d'organisations (*think-tanks*, associations marchandes, cabinets d'audit et de conseil, certaines ONGE, les entreprises elles-mêmes) qui, au contraire, les promeuvent et ainsi en font la publicité.

En disant que ces travaux ne s'inscrivent pas dans une réflexion théorique, nous ne voulons pas dire qu'ils se contentent uniquement d'énoncer des faits, sans essayer de les interpréter, de les commenter, de les expliquer et d'en tirer des conclusions. Nous voulons dire qu'ils n'ont pas explicitement pour ambition de *comprendre* ces faits – de les « saisir ensemble » – en les replaçant dans un cadre théorique particulier se rattachant à une (ou plusieurs) discipline(s) anthropologique(s) particulière(s), comme la politologie, l'économie, la gestion, la sociologie ou le droit. Non pas que les explications que fournissent ces travaux soient dénuées de pertinence, mais ceux-ci ne sont pas spéculatifs, car les individus qui les mènent ne sont pas dans la contemplation mais dans l'action. Prendre du recul par rapport aux processus à l'œuvre, catégoriser les faits, établir des typologies, mobiliser et travailler certaines notions et concepts sur lesquels appuyer l'argumentation, cela ne fait pas partie de leurs préoccupations (du moins pas lorsqu'ils produisent les textes auxquels nous faisons allusion). Ils visent d'abord à informer, c'est-à-dire à rendre compte du réel, mais selon leurs schèmes respectifs de représentation et avec des buts concrets : dénoncer des attitudes jugées pernicieuses, provoquer des changements,

convaincre certaines personnes, faire bonne impression, promouvoir des positions, influer sur des décisions politiques, etc.

Ainsi, à l'heure actuelle, il existe peu d'analyses théoriques des actions des firmes. Celles qui ont été menées s'inscrivent essentiellement dans deux disciplines : la gestion et la politologie, l'une et l'autre plus ou moins imprégnées d'éléments de l'une et de l'autre, ainsi que de la sociologie et de l'économie. L'auteur qui s'est le plus intéressé à ce thème précis – firmes transnationales et changement climatique – est sans conteste David L. Levy, professeur de gestion à l'Université du Massachusetts à Boston (Etats-Unis). Il a écrit une dizaine d'articles sur le sujet, seul [Levy, 1997a, 2001, 2005] et en collaboration [Kolk & Levy, 2001 ; Levy & Egan, 1998, 2003 ; Levy & Kolk, 2002 ; Levy & Newell, 2000 ; Levy & Rothenberg, 1999]. Les textes rédigés avec Ans Kolk, professeur de « gestion soutenable » à l'Université d'Amsterdam (Pays-Bas), traitent essentiellement des principales firmes de l'industrie pétrolière. Ils visent à décrire et expliquer leurs stratégies politiques, dont leurs variations inter-firmes et historiques, dans un cadre théorique exclusivement relatif à la gestion. Les actes de cette poignée d'entreprises ont aussi fait l'objet des analyses guère divergentes de Sybille van den Hove, Marc Le Menestrel et Henri-Claude de Bettignies, d'une part [van den Hove *et al.*, 2002], tous les trois réfléchissant également dans le domaine de la gestion, et de celles des politologues norvégiens Tora Skodvin et Jon Birger Skjærseth, d'autre part [Skjærseth & Skodvin, 2001 ; Skodvin & Skjærseth, 2001]. Ans Kolk a par ailleurs publié deux articles avec l'un de ses jeunes collaborateurs, Jonatan Pinkse, qui traitent uniquement des stratégies économiques des acteurs marchands impliqués afin d'établir une typologie [Kolk & Pinkse, 2004, 2005]. Dans une approche également de gestionnaire, mais plus normative, citons aussi les deux papiers de Andrew J. Hoffman de l'Ecole de gestion de l'Université de Boston [Hoffman, 2002, 2003][5].

Les textes que David Levy a rédigés avec Daniel Egan, sociologue à l'Université de Massachusetts à Lowell (Etats-Unis), concernent les firmes transnationales considérées, comme nous le faisons ici, en tant qu'acteurs économiques *et* politiques. Cherchant à ouvrir le cadre théorique gestionnaire, les auteurs développent une lecture dite « néo-gramscienne » des attitudes des acteurs marchands et de leurs variations historiques, c'est-à-dire une lecture prenant appui sur les réflexions que l'intellectuel marxiste italien Antonio Gramsci (1891-1937) développa à propos du politique. A l'aide des notions d'« hégémonie », de « bloc historique », de « révolution passive », de « guerre de position » et de « société civile », telles que les entendait Gramsci, et mobilisant par ailleurs les approches institutionnalistes en sociologie (notamment la notion de « champ organisationnel »), Levy et Egan tentent d'expliquer les positions et les actions des firmes et leurs changements dans le temps, en les considérant dans leur encastrement social – ce

[5] Notons, par ailleurs, que Hoffman est l'auteur d'un ouvrage important sur l'histoire de l'« écologisme d'entreprise » (« *corporate environmentalism* ») aux Etats-Unis [Hoffman, 2001], qui, à notre connaissance, est encore sans équivalent en Europe. Nous traiterons de cet « écologisme » dans la sous-section II.2.2.

que ne font généralement pas ceux (surtout des gestionnaires) qui étudient les stratégies politiques d'entreprises. Dit brièvement, en portant leur attention sur les transnationales des industries du pétrole et de l'automobile, Levy et Egan interprètent les actes de ces dernières en termes de réponses dynamiques à la mise en question, par certains groupes sociaux, de leurs positions hégémoniques, lesquelles comportent trois dimensions : économique-matérielle, organisationnelle-politique et discursive-idéologique. Pour les firmes contestées, l'enjeu est alors de préserver l'hégémonie dans ses trois dimensions, ce qu'elles font notamment par des stratégies de conciliation des demandes sociales. Dans l'article qu'il co-écrivit avec Sandra Rothenberg, David Levy use également de ce référentiel théorique néo-gramscien pour expliquer les différentes manières avec lesquelles les constructeurs d'automobiles réagirent à la mise en cause de leurs activités et de leur produit.

Dans une perspective proche, mais selon leur point de vue de politologues, les Britanniques Peter J. Newell et Matthew Paterson, dans leurs ouvrages respectifs [Newell, 2000, chap. 5 ; Paterson, 1996] et, plus particulièrement, dans un article écrit en commun [Newell & Paterson, 1998], ont également examiné le rôle des acteurs marchands. Réfléchissant dans le cadre théorique de l'économie politique internationale, en mettant en question le stato-centrisme des approches orthodoxes existantes du processus politique de prévention du péril climatique, leur ambition est de démontrer l'importance de l'influence des industriels directement et indirectement liés aux combustibles fossiles, dans la détermination des positions des Etats et du contenu de la réglementation internationale. Ils s'intéressent ainsi aux différents modes d'influence des acteurs marchands considérés, qu'ils relient à la position centrale que ceux-ci occupent dans les sociétés capitalistes et, plus précisément, aux relations privilégiées qu'ils entretiennent avec les Etats et à ce qu'ils nomment, après le politologue néo-gramscien Stephen Gill [Gill & Law, 1989] et la politologue-économiste Susan Strange [Strange, 1996], leur « pouvoir structurel » (« *structural power* »). Aussi, davantage que ne le font David Levy et les autres auteurs cités, qui considèrent principalement les actions stratégiques, politiques et/ou économiques, des entreprises (*i.e.* que font-elles, ou qu'ont-elles fait, par rapport au problème du changement climatique ?), Newell et Paterson traitent des effets des actions politiques sur le processus politique.

Mentionnons enfin les réflexions, voisines de celles de Newell et de Paterson, du politologue britannique Robert Falkner, désormais membre du *Royal Institute of International Affairs* à Londres [Falkner, 2001], ainsi que le travail de Peter Stoett sur les transnationales de l'industrie nucléaire [Stoett, 2003], celui de Frans van der Woerd sur celles de l'industrie chimique [van der Woerd, 2005], celui de Seth Dunn du *Worldwatch Institute*, à Washington, sur les réponses des entreprises, mais sans une focalisation sur une industrie en particulier [Dunn, 2002], et celui de la sociologue américaine Simone Pulver portant essentiellement sur les associations marchandes et les compagnies pétrolières [Pulver, 2005].

Notre analyse personnelle s'est notamment nourrie de tous ces travaux, comme de ceux dénués d'ambition théorique. Nous la développons dans la suite du chapitre.

*

Nous pouvons considérer deux dimensions dans les réponses des entreprises : ce qu'elles ont « dit » (ou « exprimé »), *i.e.* leurs *positions*, et ce qu'elles ont fait, *i.e.* leurs *actions*. Concernant leurs actions, nous pouvons distinguer, quoique la frontière les séparant puisse s'avérer floue, celles que nous dirons *politiques* – ou alors « politiques(-économiques) », puisqu'il est question d'agir dans le domaine politique pour préserver ou améliorer une condition économique – de celles que nous dirons *économiques* – ou « économiques(-politiques) », puisqu'il est question d'agir dans le domaine économique avec, pour partie, l'intention d'influencer la décision politique. Telles que nous les avons définies dans le chapitre précédent, les actions politiques peuvent être simples et/ou collectives, directes et/ou indirectes et concerner différents échelons politiques (national, régional, international). Les actions économiques sont celles qui ont un rapport plus intime avec les stratégies industrielles et commerciales décidées par les équipes dirigeantes des entreprises.

Les positions et les actions des firmes peuvent varier suivant les firmes et, dans le temps, suivant le mode d'institution du problème (ce que les scientifiques disent, ce que les Etats décident, ce que les ONGE font, ce que les autres entreprises font, etc.). Ces variations s'expliquent en grande partie par ce que nous pouvons appeler, en assumant l'abus de langage, l'« idiosyncrasie » des entreprises, c'est-à-dire que chacune se positionne, réagit et agit par rapport aux processus sociaux qui la concernent, en fonction de son état, qui est à chaque fois le résultat d'une histoire singulière. Chaque entreprise transnationale a *sa* structure organisationnelle, *son* mode de gestion, *sa* bureaucratie (dont *son* P.-D.G.), *ses* actionnaires, *ses* compétences centrales, *ses* actifs secondaires[6] et *ses* relations extérieures, produit *ses* produits, proposés sur des marchés spécifiques, pour la production desquels elle supporte certains coûts (investissements, processus de production, impôts, amortissements, réglementations, etc.) et par la vente desquels elle capture une certaine richesse monétaire. Et chaque entreprise est conditionnée par son propre passé, par sa société d'origine et les sociétés où elle opère – ce qui signifie alors que chacune n'est pas nécessairement confrontée au même degré de contestations sociales et juridiques. Les firmes peuvent certes adopter des positions similaires par rapport au problème et engager des stratégies contiguës, elles le feront néanmoins chacune en fonction de leurs prédispositions spécifiques.

Dans une première sous-section (II.1), nous traiterons des actions (surtout politiques) des firmes transnationales contestées et actives par rapport au problème, en vue de contrecarrer l'*idée* d'une réglementation des émissions de gaz à effet de serre. L'enjeu était d'empêcher

[6] Selon les économistes dits « évolutionnistes », les « actifs secondaires » d'une firme sont les compétences dont elle dispose qui sont complémentaires à sa compétence principale (situées en amont, en aval ou jointes à son activité principale) et par le biais desquelles elle peut être conduite à changer de « trajectoire d'évolution » [Coriat & Weinstein, 1995].

l'instauration d'une telle réglementation, quel que soit son niveau d'application : national, régional ou international. Les entreprises[7] agirent, d'une part et dans un premier temps, pour contrer la problématisation de la situation, c'est-à-dire pour faire valoir son caractère *non* problématique, donc ne nécessitant pas, de la part des Etats, une action particulière. Elles le firent notamment en sollicitant des scientifiques qui étaient sceptiques par rapport à la thèse d'un changement climatique anthropogénique. D'autre part, parallèlement puis en substitution à ces efforts de dé-problématisation, les entreprises agirent pour dénoncer les conséquences économiques potentielles (en termes de compétitivité, de croissance et d'emplois) de la contrainte de leurs activités. Elles eurent notamment à s'opposer à deux projets de taxation de l'énergie et/ou des émissions de CO_2, l'un annoncé aux Etats-Unis en 1993, l'autre en Europe en 1991-1992, que nous considérerons successivement. Persévérant ensuite dans leur entreprise d'annihilation de la volonté des Etats, certaines firmes transnationales résistèrent à l'adoption du Protocole de Kyoto. D'autres, qui *a contrario* paraissaient s'être résignées à l'établissement d'une réglementation internationale, agirent davantage pour en informer le dessin.

Dans une seconde sous-section (II.2), nous examinerons cette seconde orientation de l'action des firmes. Nous présenterons alors leurs positions par rapport aux solutions à retenir et retenues, notamment les mécanismes de flexibilité, et nous nous intéresserons à leurs actions (politiques *et* économiques) en vue d'influencer la définition de ces solutions. Nous considérerons les associations marchandes *ad hoc* qui furent créées et mobilisées dans ce but, et qui différaient, nous verrons en quoi, de celles qui avaient cherché (et qui, pour certaines, cherchaient encore) à dé-problématiser. Nous porterons également notre attention sur les démarches volontaires engagées par plusieurs transnationales – démarches qui relèvent de leurs actions « économiques(-politiques) » –, que ces associations marchandes s'attachèrent à soutenir, à promouvoir et à publiciser. Nous tâcherons d'en fournir les explications, notamment en considérant le développement d'un « écologisme d'entreprise ». Pour les firmes ayant le dessein de laisser leur empreinte sur la réglementation internationale, l'enjeu était de s'assurer que celle-ci leur soit le moins dommageable possible, voire, pour certaines d'entre elles, qu'elle leur confère un avantage compétitif.

[7] Nous expliciterons, au cours de notre propos, desquelles nous parlons : quelles entreprises et/ou quelles associations marchandes les représentant.

II.1. Les actions des firmes transnationales en vue de contrecarrer l'idée d'une réglementation des émissions de gaz à effet de serre

II.1.1. Agir pour dé-problématiser : contredire les *claims-makers*

On l'observe pour la plupart des problèmes sociaux, ceux qui cherchent à inscrire leurs revendications (doléances, plaintes, craintes…) sur l'agenda politique – les « *claims-makers* » [Hannigan, 1995 ; Rochefort & Cobb, 1994], terme que nous pourrions traduire par « porteurs de revendications » – sont généralement confrontés à ceux qui, parce qu'ils risquent *a priori* de pâtir d'une éventuelle action des autorités publiques, s'y opposent. La thèse du changement climatique anthropogénique met en cause et en question un très grand nombre d'activités. Chercher à poser la situation écologique correspondante comme étant problématique, comme le firent des scientifiques et des groupes écologistes dans les années quatre-vingt, c'était alors animer des résistances, lesquelles s'avérèrent d'autant plus énergiques que l'enjeu est de taille. Ceux qui se mobilisèrent pour résister, parmi lesquels des firmes transnationales, firent tout leur possible pour, dans un premier temps, dé-problématiser, afin d'éviter toute action des Etats. Dans leur lutte contre les *claims-makers* pour façonner la représentation que gouvernants et citoyens se font de la situation, les firmes considérées agirent surtout par l'entremise d'associations marchandes, en prenant appui sur les arguments de scientifiques sceptiques. Notamment aux Etats-Unis, leurs actions entrèrent de surcroît en résonance avec celles de certains *think-tanks*, au financement desquels plusieurs d'entre elles contribuaient.

En mai 1990, une centaine de scientifiques provenant de différents laboratoires dans le monde, se réunirent dans un hôtel à Berkshire, au Royaume-Uni. Prenant part au Groupe intergouvernemental d'experts sur l'évolution du climat (GIEC), établi deux ans plus tôt, ces scientifiques se retrouvaient, dans la continuation d'autres réunions du même type, pour mettre un terme à la rédaction du premier rapport d'évaluation scientifique du péril climatique, comprenant un résumé spécifiquement destiné à être lu par les gouvernants. Durant les trois jours que dura la réunion, outre Jeremy Leggett, alors membre de *Greenpeace International* – et de qui nous tenons ces faits [Leggett, 2000] –, et Dan Lashof de l'organisation *Natural Resources Defense Council*, basée à Washington, une dizaine de scientifiques représentant les industries du pétrole, du charbon et de la chimie étaient également présents. Comme Leggett et Lashof, ils l'étaient certes à titre d'observateurs, mais il leur fut néanmoins permis de prendre la parole. Parmi eux figurait Brian Flannery, alors membre de la firme *Exxon*, mais qui s'exprima au nom de l'*International Petroleum Industry Environmental Conservation Association* (IPIECA). Basée à Londres, l'IPIECA est une association marchande mixte (composée de firmes et d'associations de firmes) et *ad hoc*, créée en 1974, soit au moment de l'établissement du PNUE, pour représenter

l'industrie pétrolière auprès des Nations unies sur les questions d'environnement[8]. Toutes les plus grandes entreprises de cette industrie en sont membres. Depuis 1988 – année de la conférence de Toronto, du discours de James Hansen et surtout de la création du GIEC – l'IPIECA dispose d'un groupe de travail qui se consacre exclusivement au changement climatique.

Ce que Flannery fit à Berkshire, il le fit de nouveau par la suite, dans d'autres réunions, au nom de l'IPIECA ou d'*Exxon*, parallèlement à plusieurs de ses homologues issus d'autres entreprises et d'autres associations, à savoir : défendre la position selon laquelle il n'y a pas de problème lié à une accentuation de l'effet de serre à laquelle les activités humaines, dont celles amenant à consommer du pétrole et du charbon, contribueraient. Cette attitude des acteurs mis en cause, consistant à dénier le caractère problématique de la situation considérée, est presque classique. Les marchands-producteurs de tabac, d'amiante, de plomb, de produits chimiques, d'automobiles, d'électricité d'origine nucléaire, de téléphones portables, etc., ont très souvent procédé ainsi et, pour certains d'entre eux, continuent à le faire, aussi longtemps que cela constitue une défense efficace[9]. En réponse aux « porteurs de revendications », à ceux qui émettent un grief ou font part d'une crainte, il s'agit de réfuter leurs thèses et de contre-argumenter en focalisant sur les incertitudes qui caractérisent la situation. L'attitude est de dire : « prouvez-nous qu'il y a péril et que *nous* sommes en cause ». Elle est d'imposer la charge de la preuve à ceux qui se plaignent ou s'inquiètent. Elle est de promouvoir le doute, ainsi que des positions différentes.

Durant la période de politisation de la thèse d'un changement climatique anthropogénique, et même plus tard, tant que d'importantes incertitudes demeuraient sur le phénomène bio-géo-physico-chimique – et des incertitudes demeurent toujours, même si l'on en sait davantage qu'au début des années quatre-vingt-dix –, certains des porte-parole des acteurs contestés usèrent de cette tactique. Cette réaction fut particulièrement notable aux Etats-Unis.

Plusieurs organisations originaires de ce pays se sont illustrées dans l'emploi de la rhétorique de la réfutation, aussi bien avant que ne débute la négociation interétatique, bien entendu pour en empêcher l'engagement, qu'au cours du processus politique, pour le ralentir et en amoindrir la portée autant que faire se pouvait. Mentionnons, en particulier, l'association *ad hoc* dénommée *Global Climate Coalition* (GCC). Celle-ci fut créée en 1989 – c'est-à-dire l'année où le GIEC se réunit pour la première fois, mais aussi où se tint la conférence de Noordwijk priant les Etats de préparer la négociation d'une convention-cadre sur le climat. Installée à Washington, jusqu'en 1997 dans les mêmes bureaux que la fédération patronale, la *National Association of Manufacturers* (NAM), la GCC fut au départ une association mixte, regroupant des firmes et des associations de firmes, couvrant plusieurs secteurs économiques mis en cause : l'industrie du charbon (*Western Fuels Association* (WFA), *National Mining Association* (NMA) et d'autres), l'industrie du pétrole

[8] *Cf.* le site Internet : http://www.ipieca.org
[9] Pour des exemples, *cf.* Beder [1997] et Stauber & Rampton [2004]. Pour le cas du plomb, *cf.* Kitman [2005].

(*Chevron*, *Exxon*, *Mobil*, *Texaco*, *Amoco*, *BP*, *Shell* et l'*American Petroleum Institute* (API)), l'industrie du gaz naturel, l'industrie automobile (*Ford*, *General Motors*, *Chrysler*, l'*American Automobile Manufacturers Association* (AAMA), etc.) et des acteurs du transport aérien et ferroviaire, les fournisseurs d'électricité (*American Electric Power*, *TECO Energy*, *Edison Electric Institute*, etc.), l'industrie chimique (*Dow Chemical*, *DuPont*, *Union Carbide*, la *Chemical Manufacturers Association* (CMA), etc.) et d'autres industries fortement consommatrices d'énergie : aluminium, acier, papier, produits minéraux, etc. Association nationale qui, jusqu'à sa désactivation en 2002 (après le retrait des Etats-Unis du Protocole de Kyoto), agira surtout à ce niveau [Franz, 1998 ; Levy & Egan, 2003], bien qu'elle suivit aussi de près les sessions de la Conférence des Parties et de ses organes subsidiaires, la GCC comprit ainsi également quelques membres européens, dans la mesure où des filiales américaines de transnationales basées en Europe (par exemple *BP* et *Shell*) en faisaient partie. Cependant, comme le note Pulver [2005] à propos des compagnies pétrolières, seules celles de parenté américaine (*Exxon*, *Mobil*, *Chevron* et *Texaco*) figuraient parmi les membres du bureau.

La Coalition organisa ses actions politiques notamment avec l'aide de l'agence de relations publiques *E. Bruce Harrison Company*, du nom du lobbyiste qui la fonda, spécialisé dans les questions écologiques [Burton & Rampton, 1997][10]. L'attitude de l'association fut, d'une part, de mettre en doute tout ce qui était en rapport avec les arguments scientifiques du changement climatique (théories, modèles numériques, organisation du GIEC, etc.), d'autre part, mais nous en discuterons plus loin, de contester plus spécifiquement la nécessité de réglementer les émissions. Par rapport à la science, l'une des méthodes employées par la Coalition consista à relayer, dans ses publications, ses communiqués de presse ou ses dépositions au Congrès, les propos de scientifiques sceptiques (reconnus ou autoproclamés comme tels) [Levy & Rothenberg, 1999]. Parmi ceux-là, citons notamment Fred Singer, Patrick Michaels, Robert Balling, Sherwood Idso et Richard Lindzen, tous américains. Singer, de l'Université de Virginie, est un ancien conseiller scientifique au sein du département du transport américain [Leggett, 2000], qui fonda en 1990 un *think-tank* dénommé le *Science and Environmental Policy Project* (SEPP), dont l'objet est de documenter les relations entre les données scientifiques et les politiques d'environnement[11]. Sa position sur le changement climatique, qu'il exprima notamment en 1988 dans le *Wall Street Journal*, peu après la conférence de Toronto et le discours de Hansen, n'est pas de nier qu'il y a une augmentation de la concentration en gaz à effet de serre, ni le risque que la température moyenne à la surface du globe ne s'élève en conséquence, mais de dire que cela ne vaut que « toutes choses égales par ailleurs » et donc

[10] Bruce Harrison commença sa carrière dans les années soixante, notamment en coordonnant l'action engagée par l'industrie chimique (dont la firme *Monsanto*) contre le livre de Rachel Carson, intitulé *Silent Spring*, qui critiquait fortement l'utilisation des pesticides [Stauber & Rampton, 2004] et qui, réussissant à recueillir une large audience, participa de l'impulsion du mouvement écologiste de cette époque [McCormick, 1995].

[11] *Cf.* le site Internet : http://www.sepp.org.

d'insister sur tout ce que ce « toutes choses égales par ailleurs » englobe [Franz, 1998]. Michaels, également de l'Université de Virginie, prit lui aussi sa plume après la déposition de Hansen, pour réfuter le bien-fondé de l'alerte et pointer, comme le font tous les autres sceptiques, les incertitudes [*op. cit.*]. Pour leur part, Balling de l'Université d'Etat de l'Arizona, et Idso du *US Water Conservation Laboratory*, dénoncèrent, dès 1990 pour le premier, dès 1982 pour le second, la prégnance d'une « vision populaire » (c'est-à-dire exagérée) de la situation, et défendirent l'idée selon laquelle une accentuation de l'effet de serre, si elle était effective, ne serait pas un mal en soi [*idem*]. Lindzen, enfin, est un météorologue du MIT et, d'après Leggett [2000], celui qui, parmi les sceptiques, tiendrait les propos les plus consistants. Sa position fut notamment de critiquer le supposé consensus du GIEC et la façon dont les experts membres exclurent pendant quelques temps de considérer des thèses contradictoires.

Ainsi, la *Global Climate Coalition* mobilisa à l'appui de sa position les arguments de ces scientifiques, parmi d'autres[12]. Parfois même, à certaines occasions, elle les invita à s'exprimer en personne. Ce fut notamment le cas à New York en février 1992, dans le cadre des négociations concernant la Convention Climat, où, lors d'une conférence de presse, la Coalition fit intervenir Fred Singer qui annonça qu'il n'existait aucune preuve scientifique d'un réchauffement global [Leggett, 2000].

La GCC ne fut cependant pas l'unique représentant des industries incriminées à agir dans le but de dé-problématiser. Nous avons mentionné Brian Flannery de l'IPIECA, dont le *Climate Change Working Group* fut formé pour permettre à l'industrie pétrolière de pouvoir prendre part aux débats scientifiques, technologiques et politiques menés au sein de l'ONU. Depuis 1991, l'association a publié plusieurs ouvrages sur la question, parfois en partenariat avec le PNUE. Au cours de la décennie quatre-vingt-dix, l'IPIECA n'adopta certes pas la même attitude ni les mêmes méthodes que la GCC, mais, composée des mêmes entreprises, elle partagea bien le même but[13]. Il y a également l'un des membres de la GCC, la *Western Fuels Association* (WFA), regroupant des fournisseurs d'électricité liés aux producteurs de charbon, qui se montra particulièrement active dès 1988, essentiellement aux Etats-Unis [Franz, 1998]. Par exemple, en 1991, la WFA participa à la production d'une vidéo intitulée « *The Greening of Planet Earth* », dont elle fit une large

[12] En 1994, en réponse à une étude du *US National Climate Data Center* sur les phénomènes climatiques extrêmes qui liait leur intensification au changement climatique, la GCC commandita une contre-étude de l'agence privée de prévisions météorologiques, *Accu-Weather*, contredisant, certes avec des arguments qui s'avèreront peu pertinents, les conclusions du NCDC (*cf.* sur le site Internet de *PR Watch*, la page consacrée à la *Global Climate Coalition* : http://www.prwatch.org/improp/gcc.html ; *cf.* également Levy & Rothenberg [1999]). La Coalition utilisa également les rapports d'autres organisations, comme ceux du *George C. Marshall Institute* [Levy & Rothenberg, 1999], un *think-tank* américain « conservateur » basé à Washington, financé notamment par *ExxonMobil* (*cf.* http://www.exxonsecrets.org), et dont les membres, tels que l'astrophysicien Sallie Baliunas et Frederick Seitz, contestent les fondements scientifiques du problème et les travaux du GIEC ; Baliunas et Seitz préfèrent insister davantage sur le rôle du soleil que sur celui des émissions de gaz à effet de serre, qu'ils suggèrent par ailleurs d'augmenter car ils seraient bienfaiteurs.

[13] Parmi les documents de l'IPIECA, *cf.* notamment Flannery & Clarke [1992], en particulier l'article de Brian Flannery dans lequel il souligne bien les incertitudes caractérisant la situation ainsi que les lacunes des modèles numériques alors utilisés par les experts.

promotion auprès des départements de l'administration Bush et du Congrès. Le message principal de ce film, qui coûta près de 350 000 US dollars, était que l'augmentation de la concentration atmosphérique de CO_2 était une bonne chose, dans la mesure où cela permettait une meilleure croissance de la végétation et des plantations [*op. cit.*]. Deux ans plus tard, elle produisit une publicité intitulée « *Repeal Rio* » contenant le même message et désignant le changement climatique comme une théorie controversée sans observations la fondant [Levy & Egan, 2003]. Dans la même veine, le *World Coal Institute* (WCI), une association internationale et permanente de firmes productrices et consommatrices de charbon, basée à Londres, suggéra, dans une édition de sa lettre *Ecoal*[14] datant de février 1992, que les bénéfices d'une augmentation de la quantité de CO_2 présent dans l'atmosphère avaient été ignorés et le réchauffement exagéré [Leggett, 2000].

D'autres membres encore de la GCC agirent également de leur côté. En 1991, avec d'autres, la *National Coal Association*, la *Western Fuels Association* et l'*Edison Electric Institute*, épaulés par une agence de relations publiques, organisèrent un *grassroots lobbying* en créant l'association de base *Information Council for the Environment* (ICE) [Burton & Rampton, 1997]. Au nom de cette association artificielle, assistée d'un panel de « conseillers scientifiques » tels que Patrick Michaels, Robert Balling et Sherwood Idso, les organisations lancèrent une large campagne de publicité par voies de presse et radiophonique, dans le but de repositionner le réchauffement global en tant que « théorie » plutôt que « fait ». Néanmoins, l'opération coupa court après que ses tenants et aboutissants furent révélés à la presse [*art. cit.*].

N'adoptant pas tout à fait les mêmes tactiques, mais agissant aussi, aux côtés de la GCC, pour dé-problématiser la situation et ainsi faire en sorte d'éviter une réglementation des émissions, citons également le *Climate Council*. Son fondateur et président est Donald H. Pearlman. De lui, on sait qu'il est avocat et, à ce titre, partenaire du cabinet américain *Patton Boggs*, qu'il a notamment représenté l'industrie du tabac et que, durant la décennie quatre-vingt, il travailla au département de l'énergie puis à celui de l'intérieur de l'administration Reagan[15]. Sur le *Council*, par contre, l'information est plus nébuleuse. Pas de site Internet, ni d'adresse. Il semble avoir été créé à peu près au même moment que la GCC [Leggett, 2000], mais personne n'est parvenu à savoir qui exactement il représente – si ce n'est qu'il s'agirait principalement d'entreprises américaines opérant dans les industries liées aux combustibles fossiles, notamment des producteurs de charbon et des fournisseurs d'électricité[16] –, ni quelles ont été (et sont) précisément ses activités. Ce que l'on sait, c'est que Pearlman est un fin lobbyiste, très actif, ne serait-ce que lors des sessions de la Conférence des Parties, et que, outre ses liens avec la délégation américaine,

[14] *Ecoal* est la lettre d'information du WCI créée lors des négociations dans le cadre du CIN (avant Rio) en réponse à *ECO*, le bulletin du réseau d'ONG environnementales *Climate Action Network* [Leggett, 2000]. Plusieurs numéros de *Ecoal* sont disponibles sur le site Internet du WCI : http://www.wci-coal.com.

[15] Informations recueillies en janvier 2004 sur le site Internet de la firme *Patton Boggs* et qui, aujourd'hui, ne sont plus accessibles.

[16] On connaît par contre les noms des clients de *Patton Boggs*, dont *DuPont*, *Texaco*, *Exxon* et *Shell* [Muttitt, 1997], pour lesquels Pearlman a pu travailler sur l'affaire du changement climatique.

il a œuvré en étroite connexion avec les délégués des monarchies arabo-musulmanes membres de l'OPEP, comme l'Arabie Saoudite et le Koweït. Comme le raconte Leggett à plusieurs endroits dans son livre [2000], il a beaucoup aidé ces pays à élaborer leurs positions, en soufflant à leurs représentants ce qu'il fallait qu'ils disent, aussi bien sur les aspects scientifiques que procéduraux et politiques. Le but ayant été, avant Rio, que jamais il n'y ait de Convention Climat, et après Rio, que celle-ci reste sans effets et sans suites.

La volonté de dé-problématiser – qui, dans le cas de phénomènes écologiques ou sanitaires, naît dès lors que des *claims-makers* cherchent à les problématiser et peut, selon l'état de stabilisation des connaissances scientifiques, perdurer durant le processus de détermination du cadrage juridique – fut celle des acteurs contestés, parmi lesquels on trouve plusieurs firmes transnationales. Ces firmes, notamment celles produisant du pétrole, agirent principalement par l'entremise des associations marchandes, comme la GCC (et les associations qui en étaient membres), l'IPIECA, le WCI, le *Climate Council* et d'autres encore. Par exemple, au cours de la première moitié de la décennie quatre-vingt-dix, la *Business Roundtable* (BRT), basée aux Etats-Unis, et son homologue européen, la Table Ronde des industriels européens (ERT), mirent également en question les fondements scientifiques du problème [CEO, 1997, 2000]. Cependant, certaines entreprises, comme *Exxon* (qui, rappelons-le, deviendra *ExxonMobil* après sa fusion avec *Mobil* en 1998), agirent aussi en leur propre nom. En effet, outre son soutien financier apporté (aujourd'hui encore[17]) aux scientifiques et aux organisations promouvant le scepticisme, *Exxon* n'hésita pas à faire la publicité de ses positions, notamment par voie de presse.

Cette volonté de contrer la contestation sociale en déniant le caractère problématique de la situation s'est avérée particulièrement développée aux Etats-Unis. Certes, elle fut présente ailleurs, notamment en Australie, en Allemagne et au Royaume-Uni [Beder, 1997 ; Burton & Rampton, 1997]. Mais il existe clairement une spécificité américaine, que l'on peut pour partie lier à l'institution social-historique du pouvoir explicite. Par exemple, aux Etats-Unis, les rapports entre entreprises et Etat auraient un caractère bien plus antagoniste qu'en Europe ou au Japon [Vogel, 1978]. Cela tiendrait notamment à la prégnance singulière au sein du monde des affaires de la signification imaginaire du libéralisme économique. L'intervention de l'Etat dans l'économie y est bien plus contestée qu'en Europe. Et elle l'est plus encore lorsqu'elle découle de compromis arrêtés au niveau international. La question du changement climatique présageant de tels compromis et une telle intervention, ne manqua pas de mobiliser des contradicteurs.

Nous pouvons également considérer deux autres éléments explicatifs. D'une part, il y a le fait que la question climatique a surgi sur la scène publique peu de temps après celle concernant la couche d'ozone atmosphérique et les CFC. Les acteurs marchands américains, et en particulier ceux qui participèrent à la formation de la *Global Climate Coalition*, qui, à la différence de leurs homologues européens, avaient pris conscience de la

[17] Adam D., « Oil Firms Fund Climate Change 'Denial' », *The Guardian*, January 27, 2005 ; Adam D., « Royal Society Tells Exxon: Stop Funding Climate Change Denial », *The Guardian*, September 20, 2006.

menace dès l'été 1988, préféraient ne pas être pris au dépourvu une nouvelle fois et mirent donc en œuvre une résistance à la fois plus précoce et plus féroce [Levy & Rothenberg, 1999]. D'autre part, il semblerait que les cadres et dirigeants économiques américains, tout au moins ceux qui réfutèrent l'existence d'un problème, ont une conception particulièrement scientiste de la prise de décision politique. C'est-à-dire que, selon ces personnes, du moins dans le cadre de problèmes écologiques et sanitaires, les décisions devraient être scientifiquement fondées (« *science-based* »), prises sur la base de preuves scientifiques irréfutables. Il découlerait de ce constat que la posture de réfutation ne serait pas seulement partie intégrante d'une stratégie de dé-problématisation engagée pour éviter la contrainte juridique, mais aussi l'expression même d'une pensée scientiste du politique et, plus largement, du monde. Alors, il faudrait voir dans cette posture une difficulté à croire l'être humain – plus exactement l'« individu social occidental » – capable de provoquer les effets nuisibles, sur le plan écologique et sanitaire, que certains attribuent à son action, doublée d'une incapacité psychique à mettre en question les activités instituées qui, ainsi, sont comme sacralisées.

Récapitulons. Parmi les contradicteurs, nous avons considéré les associations marchandes, telles que la *Global Climate Coalition*, le *World Coal Institute* ou la *Business Roundtable*, dont les liens avec des firmes transnationales ne sont pas à démontrer. Nous avons désigné des scientifiques sceptiques, comme Fred Singer, Robert Balling ou Sherwood Idso, qui, la plupart, ont bénéficié du soutien financier d'acteurs liés aux combustibles fossiles, qu'il s'agisse de transnationales (directement et indirectement) ou de pays exportateurs de pétrole et de charbon [Beder, 1997 ; Leggett, 2000]. Nous avons également cité des scientifiques travaillant pour une grande entreprise, à l'instar de Brian Flannery, qui joua un rôle clé dans l'élaboration de la stratégie d'*Exxon* par rapport à la question climatique [Levy & Kolk, 2002]. En sus de ces trois types d'acteurs, il nous faut faire état des activités des *think-tanks* « conservateurs » (*i.e.* « de droite »), particulièrement influents non seulement aux Etats-Unis, mais aussi en Australie et au Royaume-Uni. Vraisemblablement tous ces « réservoirs d'idées » reçoivent des fonds de la part d'entreprises transnationales, parmi d'autres donateurs tels que des fondations privées et des particuliers.

Plusieurs *think-tanks* de cet acabit, qui portent les significations imaginaires du libéralisme économique et du progrès, se sont engagés dans d'importantes actions de contradiction des *claims-makers*. Les sociologues américains Aaron M. McCright et Riley E. Dunlap ont étudié ces actions [McCright & Dunlap, 2001, 2003], et on trouve également des éclairages dans le livre de Sharon Beder [1997]. Déclarant n'entretenir aucun lien avec le monde des affaires, ces *think-tanks* proclament leur indépendance et leur impartialité. Ce qui n'est bien entendu pas le cas. Il y a les dons[18], et surtout les idées. Celles pour la diffusion desquelles ils existent, entrent complètement en résonance avec celles que

[18] *Cf.* Beder [1997], le premier article de David Adam cité en note précédente et, par exemple, Lee J., « Exxon Backs Groups That Question Global Warming », *New York Times*, May 27, 2003.

défendent et promeuvent nombre de dirigeants d'entreprises en Amérique du Nord et en Europe : la liberté d'entreprise, le libre marché, la protection des droits de propriété, l'assouplissement (voire l'abolition) des cadrages juridiques contraignants ou encore l'idée de progrès. Et celles qu'ils cherchèrent (et cherchent toujours) à propager à propos du changement climatique, aussi bien sur les aspects scientifiques que politiques, allaient indubitablement dans le sens des intérêts économiques liés aux combustibles fossiles et à l'industrie lourde. Aussi, sans qu'il y ait nécessairement eu concertation, ce qu'ils dirent fit chorale avec les propres énoncés des acteurs marchands.

Parmi les *think-tanks* mobilisés pour contrer l'inscription sociale de la question climatique en tant que problème, citons, aux Etats-Unis : le *Competitive Enterprise Institute* (CEI), l'*American Enterprise Institute* (AEI), le *Cato Institute*, la *Heritage Foundation*, le *George C. Marshall Institute*, le *National Center for Policy Analysis* (NCPA), le *National Center for Public Policy Research* (NCPPR), la *Hoover Institution* ou encore le *Reason Public Policy Institute* (RPPI) [McCright & Dunlap, 2001, 2003] ; et, intimement liés notamment au *Cato Institute*, à la *Heritage Foundation* et à l'AEI, en Australie : l'*Australian Institute of Public Affairs* (AIPA) et le *Center for Independant Studies* (CIS), et au Royaume-Uni : l'*Institute of Economic Affairs* (IEA) et le *Center for Policy Studies* (CPS) [Beder, 1997]. Beaucoup de ces *think-tanks* devinrent surtout actifs à l'approche de la session de Kyoto, à partir de 1995-1996. Certains, cependant, publièrent des positions dès 1991. Lorsqu'ils ne font pas explicitement référence aux écrits des scientifiques sceptiques, les arguments qu'ils défendent sont comme calqués sur les leurs. Ils sont de dire qu'il n'existe pas de preuves scientifiques d'un changement climatique anthropogénique ; que les incertitudes sont trop grandes pour pouvoir affirmer quoi que ce soit et donc justifient l'inaction ; que le supposé bouleversement du climat global est un mythe ou un épouvantail créé de toutes pièces par les écologistes (en tant que « socialistes » reconvertis et comploteurs) et par des scientifiques en mal de financements ; ou encore que, quand bien même une accentuation de l'effet de serre serait en cours, elle serait plus bénéfique que néfaste pour les sociétés humaines[19].

II.1.2. Agir pour éviter le cadrage contraignant : combattre les propositions des Etats

Plusieurs des acteurs marchands dont les activités sont mises en cause, ont agi – en particulier aux Etats-Unis, mais pas uniquement là-bas – pour que la situation ne soit pas considérée comme étant problématique. En effet, si ni les citoyens ni les gouvernants ne se la représentent comme telle, alors il n'existe pas de problème et donc pas de raisons de réglementer qui que ce soit, c'est-à-dire pas de raisons de changer quoi que ce soit. Agir pour dé-problématiser, c'est agir pour maintenir un certain état du monde, conserver

[19] Les arguments concernent également les dommages économiques qui résulteraient de mesures visant à limiter ou réduire les émissions de gaz à effet de serre, mais nous considérerons ceux-ci plus loin.

certains privilèges acquis, sauvegarder une certaine configuration de rapports de pouvoirs institutionnels.

Pour promouvoir le caractère non problématique de la situation écologique, les firmes transnationales contestées intervinrent dans le domaine politique, à l'échelon national et lors des sessions de la CdP et de ses organes subsidiaires. Elles agirent, parfois en leur propre nom, le plus souvent par l'entremise d'associations marchandes qui leur permettaient de ne pas apparaître en tant qu'acteurs politiques à part entière. Le financement de *think-tanks* était également un moyen de promouvoir indirectement des positions avec lesquelles elles étaient en accord. De telles actions avaient pour but central de contrecarrer l'*idée* qu'il fallait réglementer les émissions de gaz à effet de serre.

Il est évident que, dans le même temps, les firmes affrontèrent toute démarche concrète que les Etats engagèrent unilatéralement en vue de les contraindre. Nous songeons notamment, d'une part, au projet de l'administration Clinton d'imposer en 1993 sur le sol états-unien une taxe sur l'énergie, d'autre part, à la proposition d'une taxe mixte CO_2/énergie soumise en 1991-1992 par la Commission européenne et qui aurait à l'époque concerné les pays de la Communauté européenne. Les firmes contestées résistèrent fermement à ces intentions de taxation. Leur argumentation consista certes à en dénier la justification scientifique, mais surtout à en dénoncer les conséquences économiques. Après avoir examiné les deux propositions et les raisons de leur retrait, nous verrons qu'une telle dénonciation fut bien entendu étendue au projet plus large discuté entre Etats dans le cadre onusien.

a) Le réflexe anti-taxation : deux exemples

Au début de la décennie quatre-vingt-dix, en Europe puis aux Etats-Unis, un des modes de cadrage juridique contraignant pressenti pour limiter ou réduire les émissions fut la taxation. De part et d'autre de l'Atlantique, force fut néanmoins de constater qu'il ne s'agissait pas d'une idée bienvenue. Les entreprises dont les activités étaient visées firent montre d'une singulière hostilité : aux Etats-Unis, à l'égard de la proposition de l'administration Clinton de taxer l'énergie ; en Europe, à l'égard de la proposition de la Commission européenne d'une taxe mixte CO_2/énergie. Leur mobilisation politique générale – des actions politiques simples et collectives, et directes et indirectes[20] – contribua en grande partie à l'échec des deux projets réglementaires.

[20] En effet, l'enjeu se présentait également en termes de représentations, cette fois concernant non pas l'existence ou non d'un péril climatique, mais les conséquences économiques de mesures prises pour réduire ou limiter les émissions de gaz à effet de serre.

i. La proposition américaine d'une « taxe BTU »

En février 1993, Bill Clinton, récemment élu à la présidence des Etats-Unis, proposa de taxer l'énergie. Cette proposition, qu'il justifia en termes de besoins budgétaires, ne fut donc pas explicitement reliée au plan national de prévention du changement climatique présenté deux mois plus tard, malgré qu'elle avait bien en partie pour dessein de contribuer à ladite prévention. La taxe suggérée était assise sur le contenu thermique des combustibles fossiles (exprimé en BTU pour « *British Thermal Units* ») et calibrée pour être financière plutôt qu'incitative. Si elle avait été appliquée, elle aurait *a priori* eu pour effet, outre d'aider à combler le déficit public, de rendre plus onéreux l'usage de pétrole (permettant ainsi d'en réduire l'importation) et la consommation de charbon, de gaz naturel et d'électricité d'origines nucléaire et hydraulique, favorisant ainsi le développement des sources renouvelables d'énergie [Leggett, 2000 ; McElveen, 1993].

Cependant, elle ne fut pas appliquée. La proposition de « taxe BTU », ainsi qu'elle vint à être désignée, buta principalement sur l'opposition des producteurs et des grands consommateurs de combustibles fossiles. Ceux-ci agirent davantage pour son retrait inconditionnel que pour la modification de sa teneur. Car même après son affaiblissement par l'inclusion d'exemptions, elle fut rejetée en 1994 par le Sénat, alors dominé par les républicains. Ce vote en défaveur de la taxe ne peut être entièrement compris qu'à la lumière de l'action politique menée par les acteurs économiques, dans l'organisation de laquelle les opérateurs de l'industrie du pétrole jouèrent un rôle pivot.

Outre les efforts de persuasion « classiques », visant les membres du Congrès, en particulier les importantes commissions sur la finance (« *Finance Committees* ») du Sénat et de la Chambre des représentants, l'action en question comprit la mise en œuvre d'une large campagne nationale anti-taxe BTU[21]. Commanditée par l'*American Energy Alliance* (AEA), un groupe *ad hoc* formé à l'initiative de la *National Association of Manufacturers* (NAM) et de l'*American Petroleum Institute* (API), et rassemblant d'autres associations qui, comme elles, étaient membres de la GCC, ainsi que près de 1 600 grandes entreprises[22], des PME et des agriculteurs, cette campagne fut coordonnée par l'une des plus importantes agences de relations publiques au monde, *Burson-Marsteller* [Rampton & Stauber, 2001]. L'AEA finança cette agence à hauteur de plus d'un million de US dollars, pour la conduite de ses opérations dans une vingtaine d'Etats américains. Celles-ci consistèrent en la rédaction d'éditoriaux anti-taxe BTU, qui furent ensuite envoyés à différents quotidiens ; la commande, à des économistes locaux, d'études sur les conséquences de la taxe, notamment en termes de pertes d'emplois, et l'organisation de

[21] Parmi nos sources d'informations, seuls Rampton & Stauber [2001] relatent cette campagne. van den Hove *et al.* [2002] ne font qu'allusion à la forte implication de l'API et de la GCC dans les efforts de persuasion des membres du Congrès, Skodvin & Skjærseth [2001] notant simplement, quant à eux, le rôle central joué par l'industrie du pétrole.

[22] Citons, parmi les entreprises ayant pris part à l'AEA et à la campagne anti-taxe : *Amoco*, *Ashland Oil*, *Chevron*, *Exxon*, *Fina*, *Phillips Petroleum* et *Texaco* [Rampton & Stauber, 2001].

conférences de presse pour rendre publics les résultats de ces études ; ou encore, la diffusion massive, auprès de chaînes de télévision et de stations de radio, de réactions défavorables d'entrepreneurs locaux [*art. cit.*]. Cette action politique, déjà en elle-même conséquente, entra de surcroît en résonance avec la mobilisation des *think-tanks*, tels que la *Citizens for a Sound Economy Foundation* (CSEF), le SEPP de Fred Singer ou encore le *Competitive Enterprise Institute* (CEI), qui organisa un *grassroots lobbying* auquel près de 250 000 personnes auraient pris part [Beder, 1997].

Les principaux arguments des opposants à la taxe BTU étaient que son application entraînerait un affaiblissement de la compétitivité des industries et entreprises nationales par rapport à la concurrence étrangère, un ralentissement de la croissance économique et donc des licenciements massifs. Pour l'essentiel, ce sont des arguments de même teneur que défendirent les industriels européens face à la proposition de taxation de la Commission européenne.

ii. La proposition européenne d'une taxe mixte CO_2/énergie

L'histoire de cette proposition est relativement bien documentée (semble-t-il relativement mieux que celle de la taxe BTU) et elle est tout sauf limpide. Au demeurant, notre objectif ici n'est pas d'en retracer précisément la genèse[23], mais de rendre compte de l'accueil que lui firent les acteurs économiques visés.

Le projet de taxe de la Commission faisait partie d'un panier de mesures supposées permettre à la Communauté européenne de respecter l'engagement de stabilisation des émissions pris en octobre 1990[24]. Ces mesures étaient également fortement imprégnées des préoccupations relatives à la consommation d'énergie. Outre la taxe, le panier comprenait l'instauration du programme ALTENER, pour le développement des énergies renouvelables, et le renforcement du programme SAVE, déjà en place, pour l'amélioration de l'efficacité énergétique [Haigh, 1996].

L'idée d'utiliser une taxe pour inciter à réduire les émissions de CO_2 avait été suggérée (ou du moins promue) dès 1989 par le Commissaire européen Carlo Ripa di Meana, qui était alors à la Direction générale de l'environnement (DG XI) [Liberatore, 1995]. Tel qu'il la concevait, elle devait porter uniquement sur les émissions de gaz carbonique. Une autre suggestion, cependant, dont on retrouve les premières traces dans un document produit par les économistes de la Direction générale des affaires économiques et financières (DG II), datant de décembre 1990, était de taxer également l'énergie ; plus exactement, la valeur énergétique de produits utilisés comme combustibles ou carburants [*art. cit.*]. Soucieuse de préserver l'industrie européenne du charbon et de la lignite, la Direction générale de

[23] Concernant cette genèse, nous renvoyons principalement à la lecture des articles de Liberatore [1995] et Skjærseth [1994]. *Cf.* également Haigh [1996] et Ikwue & Skea [1994, 1996].
[24] *Cf. supra* chapitre 1.

l'énergie (DG XVII), qui, dès le début, travailla étroitement avec la DG XI sur ce dossier, était plutôt favorable à cette option alternative [Ikwue & Skea, 1994, 1996].

La Commission soumit une première version de la proposition de taxe en septembre 1991, avec une base d'imposition mixte : 50 % CO_2, 50 % énergie. Ce partage de l'assiette, clairement arbitraire, conciliait ainsi les requêtes des DG XI, II et XVII, les principales DG à avoir participé à l'élaboration de cette proposition[25]. Tel quel, le document de la Commission fut néanmoins rejeté à la quasi-unanimité par les ministres européens de l'énergie, plutôt sceptiques[26]. Les discussions devaient donc reprendre, et des DG qui jusque-là s'étaient montrées peu intéressées, à l'instar de la Direction générale des affaires industrielles (DG III), investirent le débat. Pour Ripa di Meana, le principal porteur du projet, l'enjeu était de pouvoir aboutir à un nouveau texte d'ici la conférence de Rio de Janeiro, afin de s'y présenter avec quelques arguments convaincants.

En mai 1992, au terme de près de sept mois de débats, la Commission arrêta une nouvelle proposition, qu'elle soumit au Conseil le 2 juin, soit la veille de l'ouverture du Sommet de la Terre. Ayant eu à intégrer diverses exigences, le projet, à l'origine plutôt simple, était cependant devenu singulièrement compliqué. Il se présentait de la façon suivante[27] : comme en 1991, il s'agissait d'une taxe mixte, assise pour moitié sur le CO_2, pour moitié sur l'énergie, censée être appliquée à partir de 1993 au taux de 3 US dollars par baril équivalent pétrole (US dollars de 1991) et devant croître de 1 US dollar par baril tous les ans pour atteindre 10 US dollars par baril en 2000 ; comme en 1991, la taxe devait être neutre fiscalement[28] ; cependant, à la différence de 1991, il figurait dorénavant une clause qui, explicitement pour des raisons relatives à la compétitivité des activités industrielles en Europe, conditionnait l'application de la taxe à la mise en œuvre d'une mesure similaire par « d'autres pays membres de l'OCDE » ; par ailleurs, outre l'exemption des sources renouvelables d'énergie (l'hydroélectricité et le nucléaire y étant par contre soumis), il avait été introduit, à nouveau pour sauvegarder la compétitivité, la possibilité d'une réduction du montant de la taxe pour les entreprises fortement consommatrices d'énergie (dans la mesure où elles étaient confrontées à une concurrence étrangère et où les concurrents en question n'étaient pas également contraints), voire la possibilité d'une exonération complète de la taxe, en échange d'accords volontaires portant sur les économies d'énergie ou la réduction des émissions de CO_2.

La teneur de la proposition de mai 1992, avec sa clause de conditionnalité et ses assouplissements préférentiels – comme l'abandon définitif, trois ans plus tard, de l'idée

[25] Les Etats membres de la Communauté européenne ayant peu contribué (directement) à la constitution de la proposition, quelle que soit sa version [Ikwue & Skea, 1996]. Le projet de taxe était d'abord un projet de la Commission, élaboré en son sein [Liberatore, 1995].

[26] Lemaître P., « Libéralisation de la production, création d'une taxe. Les propositions de Bruxelles sur le marché unique de l'énergie sont accueillies avec scepticisme par les Douze », *Le Monde*, 31 octobre 1991.

[27] Commission des Communautés européennes, « Proposition de directive du Conseil instaurant une taxe sur les émissions de dioxyde de carbone et sur l'énergie », *COM(92) 226 final*, 2 juin 1992.

[28] La « neutralité fiscale » d'une taxe signifie que son application se fera à pression fiscale constante, c'est-à-dire qu'elle s'accompagnera de la diminution du taux (voire du retrait) d'une autre taxe à laquelle l'agent concerné est aussi soumis.

d'une taxe européenne sur l'énergie et le CO_2 –, ne peut être entièrement comprise si l'on ne tient pas compte des actions politiques engagées par les acteurs industriels visés. Certes, il y avait des conflits d'intérêts entre les Directions générales de la Commission travaillant sur le projet, par exemple entre la DG XI et les DG III et XXI (fiscalité). Certes, il existait également de profonds désaccords divisant les Etats membres de la Communauté/Union européenne, entre ceux qui étaient favorables à la proposition (Allemagne, Belgique, Danemark, Italie, Luxembourg et Pays-Bas) et ceux qui étaient plutôt réticents à son égard (l'Espagne, la Grèce, l'Irlande et le Portugal, préoccupés par leur développement économique, et la France qui, du fait des investissements dans les centrales nucléaires, préférait une taxe assise uniquement sur le CO_2), voire qui y étaient complètement opposés (le Royaume-Uni, notamment pour des raisons de souveraineté) [Ikwue & Skea, 1994 ; Skjærseth, 1994]. Mais ces conflits d'intérêts intra-Commission et ces désaccords interétatiques ne permettent pas d'expliquer à eux seuls les transformations que le projet subit entre 1991 et 1992, ainsi que son destin funeste. Lorsqu'elles ont pris connaissance du projet – c'est-à-dire, pour la plupart, en octobre 1991 [Ikwue & Skea, 1994, 1996] – les entreprises concernées par la taxe, en premier lieu celles opérant dans les industries des combustibles fossiles, mais aussi celles produisant de l'électricité, des métaux ferreux et non-ferreux, du ciment, du verre, des produits chimiques, du papier et des produits céramiques, n'ont pas vraiment applaudi des deux mains. En fait, la réaction antagonique, sans précédents, s'est avérée massive, c'est-à-dire uniforme et générale, avec pour but central de « *tuer l'idée de taxe* » [Ikwue & Skea, 1994, p. 7].

Les entreprises, mono-nationales et transnationales, ont agi seules et par l'entremise d'associations marchandes nationales, européennes et internationales. Peu de ces entreprises avaient suivi les activités de la Commission européenne avant que celle-ci ne fasse sa proposition formelle fin septembre 1991. Par ailleurs, jusqu'à cette date précise, peu avaient en fait été consultées [Ikwue & Skea, 1994, 1996]. Elles réagirent dès le mois de décembre, en particulier les firmes vendant du pétrole, du charbon et des produits chimiques. La mobilisation monta ensuite en puissance, surtout après la communication de la seconde version du projet, en mai 1992, qui les surprit davantage. A leurs pressions s'ajoutèrent celles, extra-européennes, des pays producteurs de pétrole situés au pourtour du Golfe Persique (dont l'Arabie Saoudite, le Koweït, le Qatar et les Emirats Arabes Unis) qui craignaient que la taxe entraîne une baisse de leurs ventes et donc de leurs revenus [Skjærseth, 1994]. D'après Ripa di Meana, ceux-ci auraient même menacé de rompre les relations diplomatiques avec l'Europe [Sebenius, 1994].

Les actions politiques ont été engagées au niveau national, par les entreprises et par les associations marchandes nationales (uni-industrielles, d'une part, pluri-sectorielles (CBI, BDI, CNPF, etc.), d'autre part). Ces actions ont consisté en des efforts de persuasion des gouvernants et des bureaucrates, par exemple au sein des ministères de l'environnement et des finances. Elles se sont également traduites par l'activation des relations inter-personnelles entre dirigeants des transnationales et gouvernants. Par ailleurs, et en fait

surtout, l'activisme s'est exprimé au niveau européen, d'une part, par la mobilisation des associations européennes, d'autre part, par celle des représentants des firmes transnationales à Bruxelles. En tant que fédération des fédérations patronales européennes, présente dans la capital belge depuis la fin des années cinquante, l'UNICE a été l'une des principales associations européennes actives et la seule à avoir vraiment suivi, depuis leur début, les activités de la Commission concernant le changement climatique. A partir de décembre 1991, l'UNICE fit notamment pression auprès de Jacques Delors et des présidents des Conseils de l'environnement et de l'énergie, pour inclure la clause de conditionnalité [Skjærseth, 1994]. Les autres associations qui s'engagèrent dans la campagne anti-taxe sont : l'*European Petroleum Industry Association* (EUROPIA), association de firmes représentant l'industrie pétrolière et fondée en 1989 pour être mieux à même de surveiller les évolutions législatives et réglementaires au niveau européen ; EURELECTRIC, représentant les fournisseurs d'électricité ; IFIEC Europe, représentant les industriels grands consommateurs d'énergie ; l'*European Chemical Industry Council* (CEFIC), créé en 1990 et représentant l'industrie chimique ; l'*European Confederation of Iron and Steel Industries* (EUROFER), fondée en 1976 et représentant l'industrie des métaux ferreux ; l'*European Association of Metals* (EUROMETAUX), dont l'origine remonte au Traité de Rome et qui représente l'industrie des métaux non-ferreux ; l'*European Atomic Forum* (FORATOM), représentant les intérêts liés au nucléaire ; ou encore l'*European Cement Association* (CEMBUREAU), association mixte (firmes et associations de firmes), créée en 1947 et représentant l'industrie du ciment[29]. L'organisation représentant l'industrie du charbon, la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA), s'associa également au mouvement. Aux côtés de l'UNICE, les associations EURELECTRIC, EUROPIA et CEFIC furent les premières à réagir à la proposition faite en septembre 1991. Au niveau européen, les actions politiques consistèrent en des discussions avec les DG susceptibles de soutenir les positions des entreprises (notamment DG III et DG XVII) et des prises de contact avec les groupes de travail du Conseil des ministres, avec les ambassadeurs de chaque Etat membre au sein du Comité des représentants permanents (COREPER) et avec certains comités du Parlement européen [Ikwue & Skea, 1996]. Par ailleurs, les dirigeants d'entreprises et le personnel d'associations marchandes firent évidemment jouer leurs relations avec les agents des instances européennes.

La réaction des firmes a été de nature défensive. Leur position commune contre le projet de taxation – position qui, selon Ikwue & Skea [1994], aurait été largement influencée par

[29] Bien qu'elles ont été moins actives, nous pourrions également citer les associations ORGALIME (métallurgie), CERAME-UNIE (produits céramiques), EULA (production de chaux), CPIV (verre) et CEPI (papier) [Barton, 1992]. Par ailleurs, notons que la Table Ronde des industriels européens (ERT) ne semble pas être intervenue dans le débat, ou du moins n'a-t-elle pas eu à le faire avec autant de force que pour l'établissement du Marché unique. Elle produisit toutefois deux documents en rapport avec les discussions sur le changement climatique (dont la taxe CO_2/énergie), l'un en novembre 1992 (« *The Efficient Use of Energy* »), l'autre en décembre 1994 (« *The Climate Change Debate: Seven Principles for Practical Policies* »).

les transnationales opérant dans les industries fortement consommatrices d'énergie – a été de le rejeter tout de go, sans réellement argumenter, en agitant le spectre des pertes d'emplois et de compétitivité internationale, et en menaçant de délocaliser les usines hors des frontières européennes. Pour soutenir leurs propos, les entreprises et associations mobilisées ne s'appuyèrent sur aucune étude (interne ou externe). Elles ne donnèrent pas non plus beaucoup de crédit aux analyses menées en 1991 et en 1992 par les services des DG impliquées, par ceux de certains Etats et par des bureaux d'études indépendants, pour tenter d'évaluer les conséquences économiques de la proposition [Godard, 1999 ; Ikwue & Skea, 1994]. Leur dessein était coûte que coûte de repousser la taxe, en défendant qu'elle n'était pas une mesure « sans regrets » (*i.e.* dont on ne regrettera pas les effets si le présumé péril climatique se révèle être infondé), que son application entamerait leurs capacités à investir dans l'amélioration de l'efficacité énergétique, qu'elle ne serait efficace, d'un point de vue économique, tant qu'existeraient dans le secteur énergétique des subventions et autres « distorsions de marché », qu'elle se révélerait inefficace, cette fois d'un point de vue environnemental, si les autres pays de l'OCDE n'appartenant pas à l'UE ne décidaient de faire de même, que, surtout, jamais elle ne serait effectivement neutre fiscalement et enfin que, de fait, mieux valait privilégier la voie des accords volontaires [Ikwue & Skea, 1994, 1996]. Toutes critiques auxquelles cependant la Commission répondit presque en totalité dans la seconde version de sa proposition, en y incluant la clause de conditionnalité et les possibilités d'exonération partielle ou complète. Mais les firmes concernées ne voulaient vraiment pas de cette taxe. Même celles qui, parmi elles, auraient théoriquement pu en tirer parti, à l'instar des entreprises fournissant de l'électricité d'origine nucléaire (par exemple, Electricité de France (EDF)), adhérèrent au mouvement général d'opposition à partir du moment où elles apprirent que le nucléaire serait imposé [Barton, 1992][30].

L'attitude fondamentalement antagonique adoptée par les entreprises laisse donc à penser que la position uniforme contre la taxe était d'abord une position de principe. Car, comme dans le cas américain de la taxe BTU, les arguments concernant la compétitivité internationale, les délocalisations et les licenciements n'étaient pas entièrement fondés. Evidemment, le projet de taxation visait à contraindre les activités des firmes. Donc, *a priori*, il leur était dommageable. Dans quelle mesure l'était-il précisément, il était cependant impossible de le savoir, car nul ne peut sérieusement prédire les effets réels d'une politique, quelle qu'elle soit[31]. A la rigueur, à partir des données sur la composition des coûts de production suivant les industries, la modélisation numérique permet de supputer quels agents risquent le plus de pâtir de la réglementation. Mais il s'agit de pré*vision*, nullement de pré*diction*. C'est-à-dire que, quand bien même les modèles économiques fournissent le moyen de prévoir, les prévisions que leurs utilisateurs en tirent ne correspondent pas à ce qui se passera effectivement mais à ce qui *pourrait* se passer, en

[30] Ce que nous confirma Yves Martin, dans une comm. pers. le 31 mars 2005. (Yves Martin présida la Mission interministérielle sur l'effet de serre (MIES) de 1989 à 1995 et participa pleinement à la promotion de l'idée d'une taxe européenne sur le CO_2.)

[31] Argument qui, bien entendu, vaut pour les effets économiques comme pour les effets écologiques.

fonction notamment des hypothèses retenues, du type de modèle employé et des données utilisées.

Aucun dirigeant d'entreprise ne pouvait affirmer avec certitude que l'application de la taxe européenne CO_2/énergie aurait pour conséquence de faire perdre des parts de marché à son entreprise, l'obligerait à licencier ou le conduirait à prendre la décision de délocaliser les usines. C'était une possibilité, non une évidence. Pourtant, à lire les positions des firmes, l'avenir était connu d'avance. Le CEFIC, par exemple, garantit que : « *La taxation unilatérale du CO_2 conduira à des pertes d'emplois et d'exportations, à la faillite d'entreprises et à la fuite de l'investissement hors de la Communauté* »[32] [CEFIC, 1991, p. 4, trad. libre]. Ou, autre exemple, le Comité consultatif de la CECA, allant dans le sens des intérêts des firmes opérant dans l'industrie du charbon et la sidérurgie, tint à souligner « *les inévitables pertes de compétitivité et donc d'emplois pour l'économie européenne qui seraient engendrées par les décisions de délocalisation qui interviendraient au profit des pays industrialisés ou non qui n'envisageraient pas une taxation similaire* »[33]. Autrement dit, jouant de leurs situations institutionnelles, les industriels européens bluffèrent. Ils exagérèrent le jugement sur les conséquences potentielles, affirmant ce qui ne pouvait être affirmé. Ils dressèrent des épouvantails, contre le projet étatique susceptible d'entraver leurs affaires et, assurément, visant à capter une fraction de leur richesse monétaire.

En effet, la taxe en question n'était certes pas formulée en tant qu'elle était un impôt, mais c'est pourtant bien ce que toute taxe est fondamentalement. Et c'est bien ce que ce mot signifie pour tout acteur économique. La taxe, quelle que soit son assiette, et quel que soit son taux, *i.e.* qu'elle soit financière ou incitative, demeure une imposition, c'est-à-dire l'expression du pouvoir de l'Etat. En tant que telle, elle est généralement perçue par les dirigeants d'entreprises et, plus encore, ceux de transnationales (habiles, rappelons-le, pour organiser l'évasion fiscale), comme une plaie. Une taxe écologique est alors d'autant plus honnie qu'elle impose une « double pénalité » à ceux qui y sont soumis, à savoir la charge de la taxe et le coût des investissements à effectuer pour amoindrir la pollution [Hahn & Stavins, 1991]. Une telle taxe vient nécessairement grever les coûts de production des entreprises visées, ce qui contrarie leur volonté constante de les réduire. Conséquemment, il est fort probable que ces entreprises augmentent leurs prix de vente, ce qui, selon leurs positions de marché, risque d'affaiblir leurs chances de vente (ce qui est également contrariant[34]). Par ailleurs, et peut-être plus significativement encore, son application se traduit par un transfert de richesse monétaire des firmes vers l'Etat, lequel décide seul du sort des sommes ainsi prélevées ; évidemment, ceci n'est pas pour convenir aux acteurs

[32] « *Unilateral CO_2 taxation will lead to losses of jobs and exports, closure of companies and a flight of investment out of the Community.* »

[33] « Résolution du Comité consultatif CECA concernant la communication de la Commission au Conseil sur une stratégie communautaire pour limiter les émissions de dioxyde de carbone et pour améliorer l'efficacité énergétique (Taxe CO_2/énergie) », *Journal officiel*, C 127, 19 mai 1992, pp. 0002-0004.

[34] Et *peut* effectivement faire que l'entreprise perde des parts de marché et l'amener à licencier un certain nombre de salariés. Mais il n'est pas possible de le savoir avant que la taxe n'ait été appliquée.

marchands, qui, outre qu'ils n'apprécient guère ce type de ponction, sont on ne peut plus sceptiques à l'égard de l'idée de « neutralité fiscale ».

Autrement dit, les firmes européennes s'opposèrent à la proposition de la Commission, non seulement parce qu'il s'agissait d'un projet de cadrage contraignant de leurs activités, et donc en soi un embarras, mais aussi parce que c'était une taxe. Parce que c'était *cet* instrument particulier qui avait été choisi. Le fait que les dirigeants d'entreprise ne sont généralement pas partisans des taxes – sauf, bien entendu, dans les cas où leurs firmes peuvent en tirer parti [Hahn & Stavins, 1991] –, se combina alors au caractère inopportun du moment historique où la proposition fut faite. Car non seulement les pays européens étaient confrontés à un « ralentissement » de leurs économies, mais le projet d'une taxe écologique entrait en contradiction avec la mise en œuvre de l'Acte unique européen, voulu et placé sur l'agenda politique *par* des transnationales (dont plusieurs étaient visées par ledit projet) et voué à créer un cadre juridique favorable à leur compétitivité.

b) Insister sur les conséquences économiques de la prévention du péril climatique

Dans les deux exemples que nous venons d'examiner, celui de la taxe BTU et celui de la taxe CO_2/énergie, les actions politiques des entreprises constituent un facteur explicatif central du retrait de la proposition de réglementation. Dans les deux cas, ce sont les firmes transnationales opérant dans les industries incriminées, c'est-à-dire des producteurs et des grands consommateurs de combustibles fossiles, qui ont pris la tête de la mobilisation. Il s'agit d'entreprises importantes, qui disposent de budgets et de personnels à consacrer à ce type d'intervention, et dont les équipes dirigeantes entretiennent entre elles et avec des gouvernants des relations parfois très étroites – ce qui, évidemment, aide. Aux Etats-Unis, comme en Europe, leurs actions politiques ont été d'autant plus efficaces qu'il n'y a pas eu de *lobby* pro-taxe.

De part et d'autre de l'Atlantique, les acteurs marchands axèrent leur ligne de défense sur les conséquences économiques potentielles des propositions de réglementation qui avaient été faites. Les principaux arguments, en termes de moindre compétitivité par rapport aux rivaux étrangers, de diminution des exportations, de fuite des capitaux et donc de licenciements massifs semblent avoir été particulièrement persuasifs, c'est-à-dire dissuasifs, indépendamment de leur réelle pertinence[35]. Aux Etats-Unis, contrairement à ce qui se passa en Europe, les acteurs marchands appuyèrent leurs énoncés sur les résultats de modélisations, vraisemblablement pour les rendre plus convaincants[36]. Notamment, ils utilisèrent ceux d'une simulation réalisée par le bureau d'étude *DRI/McGraw-Hill*, pour

[35] Ils l'ont été également dans d'autres situations encore, face à d'autres projets nationaux de taxation. Notamment, ils l'ont été aux Pays-Bas, en 1991, où les entreprises mono-nationales opérant dans les industries intensives en énergie et des transnationales comme *Shell*, *Akzo* et *Dow*, qui toutes avaient menacé de délocaliser leurs unités de production hors des frontières du pays, opposèrent avec succès la volonté du gouvernement d'instaurer un impôt sur la consommation d'énergie [Newell & Paterson, 1998].

[36] Peut-être nous faut-il aussi relier cette attitude à ce que nous disions plus haut à propos des représentations que les dirigeants économiques américains se font de la « science » et de son rôle dans la décision politique.

affirmer que l'application de la taxe BTU aurait eu pour effets une baisse du PIB de 0,1 % par an entre 1993 et 1998, et la suppression de 400 000 à 600 000 emplois [McElveen, 1993]. Ces chiffres furent cités lors de conférences de presse de l'*American Energy Alliance*, ainsi que par des membres de *think-tanks*, comme Fred Singer [1993].

Ainsi, face aux deux projets de taxe, l'attitude et les positions des entreprises transnationales ayant leurs maisons mères aux Etats-Unis et de celles les ayant en Europe furent les mêmes. Si elles n'usèrent pas tout à fait des mêmes méthodes pour parvenir aux mêmes fins, elles se mobilisèrent avec autant de force et usèrent de la même rhétorique « réactionnaire », notamment de l'argument de l'« effet pervers »[37] [Hirschman, 1991]. Face au processus politique interétatique engagé dans le cadre de l'ONU, toutes les firmes risquant *a priori* de pâtir d'une réglementation des émissions maintinrent, certes à des degrés divers, l'emploi de cette rhétorique, au moins jusqu'au début de l'année 1997. Il est toutefois patent qu'aux Etats-Unis elles l'amplifièrent comme nulle part ailleurs.

Au cours de la décennie quatre-vingt-dix, l'attitude des entreprises américaines consistant à insister sur les coûts de mesures de prévention d'un péril climatique se combina avec et finalement prédomina sur celle de dénégation du caractère problématique de la situation. Cette variation d'attitude s'explique surtout par l'évolution du processus politique interétatique. Un moment clé fut, à la fin de l'année 1995, la parution du second rapport d'évaluation scientifique du GIEC, confirmant le rôle majeur des activités humaines dans la modification de la composition chimique de l'atmosphère.

Bien entendu, la *Global Climate Coalition*, quelques-uns de ses membres comme la *Western Fuels Association* (WFA) et l'*American Petroleum Institute* (API), le *Climate Council* de Donald Pearlman et plusieurs *think-tanks* réagirent à la présentation du rapport en question. Les premières réactions, datant d'avril 1996, furent du même ordre que les précédentes et se traduisirent par la négation de l'énoncé central du GIEC, c'est-à-dire de l'évidence d'une influence anthropique sur le climat global. Deux documents, l'un du *George C. Marshall Institute*, l'autre rédigé par Patrick Michaels pour le compte de la WFA, défendirent ces positions [Leggett, 2000][38]. Cependant, d'autres réactions, à partir du mois de mai, visèrent moins les aspects scientifiques que la procédure de rédaction du rapport du GIEC et firent, elles, plus grand bruit. La dénonciation publique, menée par Pearlman du *Climate Council* et William O'Keefe et John Schlaes de la GCC (O'Keefe travaillant également pour l'API), concernait en particulier la chapitre 8 de l'ouvrage, sur l'attribution des causalités dans le phénomène bio-géo-physico-chimique [Franz, 1998 ;

[37] L'économiste Albert O. Hirschman distingua trois arguments typiques d'une rhétorique dite « réactionnaire » : l'argument de l'*effet pervers*, selon lequel les conséquences des mesures proposées seront inverses au but recherché ou celles-ci ne feront qu'aggraver la situation ; l'argument de l'*inanité*, selon lequel les mesures proposées seront vaines ; et l'argument de la *mise en péril*, selon lequel les mesures proposées menacent des acquis précieux [Hirschman, 1991]. Selon Bertrand Buffon [2002], tous ces arguments sont fondés sur le « paradoxe des conséquences » et déconseillent ainsi d'agir. D'après ce même auteur, l'argument de l'effet pervers est couramment utilisé par les encenseurs du « marché », pour opposer l'intervention de l'Etat dans l'économie.

[38] Sur les réactions d'autres *think-tanks* que le *Marshall Institute*, *cf.* McCright & Dunlap [2000, 2003].

Leggett, 2000 ; Levy & Rothenberg, 1999]. Ils accusèrent ses auteurs principaux, Ben Santer et Tom Wigley, d'avoir discrètement altéré le texte entre sa version originale et sa version finale, pour minimiser l'importance des incertitudes. Suivant la tactique « si vous n'aimez pas le message, discréditez le messager », la GCC fit paraître dans la presse un encart publicitaire mettant ainsi à mal la crédibilité du GIEC [Levy & Rothenberg, 1999], dans le même temps que Schlaes écrivait à Bert Bolin, le président du Groupe d'experts, pour protester [Leggett, 2000].

Toutefois, ces opérations de négation et de discrédit semblent avoir eu pour effet inverse de décrédibiliser les contradicteurs. Du moins, elles ne produisirent pas les résultats espérés sur le processus politique. Nous l'avons vu dans notre deuxième chapitre, seuls, parmi les principaux pays prenant part à la négociation, ceux de l'OPEP, la Russie et l'Australie contestèrent également (mais en vain) les propos du GIEC. *A contrario*, à Genève, lors de la CdP2, le porte-parole des Etats-Unis, Timothy Wirth, accepta pleinement les affirmations des scientifiques, jugeant qu'une action urgente était alors nécessaire [Leggett, 2000]. Cette position inattendue surprit la plupart des Parties à la Convention et, évidemment, la GCC et consorts, qui se virent obligés de réviser, par la suite, leur attitude. Les Etats-Unis s'engageant dans la négociation d'un protocole à la Convention Climat, il s'agirait dorénavant de se focaliser davantage sur les coûts de l'action plutôt que sur les aspects scientifiques du problème[39].

Entre la CdP2 et la CdP3, plusieurs études parurent pour dénoncer les conséquences économiques néfastes de l'adoption d'engagements de réduction (ou de limitation) des émissions. Aux Etats-Unis, elles émanèrent de bureaux d'études privés, dont *DRI/McGrawHill* (déjà cité), *Wharton Econometric Forecasting Associates* (*WEFA*) et *Charles River Associates* [Levy & Egan, 2003]. Tous ces travaux avaient en fait été commandités par les acteurs marchands incriminés, notamment ceux représentés par l'API et la GCC. Ils étaient alors nécessairement biaisés dans un certain sens, notamment par l'utilisation d'hypothèses plutôt pessimistes sur les possibilités de substitution de techniques productives et de sources d'énergie, les potentiels d'amélioration de l'efficacité énergétique, les réponses des économies aux signaux-prix ou encore le recyclage des revenus d'une taxe sur les émissions [Repetto & Austin, 1997]. Se fondant sur leurs résultats, la *Global Climate Coalition* prévint, dans un communiqué de presse émis en septembre 1996, que la mise en œuvre de mesures visant à réduire les émissions de CO_2 de 20 % d'ici 2005 par rapport à leur niveau en 1990 – objectif qui se trouvait être celui que les petits Etats insulaires avaient proposé à la fin de l'année 1994, peu avant la CdP1 – pourrait entamer le PIB américain de 4 % et conduire à la suppression de près de 1,1

[39] Selon Levy [2005], le revirement serait également, d'une part, la conséquence de sondages d'opinion indiquant que les Américains interrogés portaient en fait peu d'intérêt aux débats scientifiques sur le changement climatique et, de surcroît, ne considéraient pas l'industrie comme une source d'information crédible ; d'autre part, la conséquence de dénonciations, par des organisations écologistes et des journalistes, des liens existants entre les entreprises dont les activités étaient inculpées dans le problème et les scientifiques sceptiques.

million d'emplois par an [Levy & Egan, 1998]. Au cours de l'année 1997, la *Business Roundtable* (BRT) exprimera des propos similaires, en citant, à l'appui de son énoncé, une étude de *DRI/McGrawHill* d'après laquelle stabiliser les émissions à leur niveau de 1990 d'ici l'an 2000 requérait une taxe de 16 US dollars par baril de pétrole, dont l'impact économique serait de réduire le PIB d'au moins 2,3 % par an et d'imposer à la « famille américaine moyenne » une charge annuelle de 900 US dollars [BRT, 1997]. Dans le cas de la BRT comme dans celui de la GCC, il s'agissait de légitimer les positions défendues en faisant appel à ces études prétendument objectives et pertinentes[40].

Par ailleurs, la décision prise à Genève en juillet 1996 de négocier un protocole incita la Coalition à re-solliciter l'*American Energy Alliance* pour une nouvelle campagne nationale. Il s'agissait de convaincre les entreprises prenant part à l'alliance et, par leur entremise, des membres clés du Congrès, que la future réglementation engendrerait des coûts largement supérieurs à ceux d'une taxe BTU et porterait atteinte au mode de vie américain [Levy & Egan, 1998]. De surcroît, à partir de septembre 1997, la GCC finança à hauteur de 13 millions de US dollars une campagne de publicité par voies de presse et de télévision dont le slogan était : « Ce n'est pas global et ça ne marchera pas »[41] [Burton & Rampton, 1997 ; Levy & Egan, 2003]. En soulignant les conséquences potentielles d'un traité international (qui plus est, d'un traité qui, donc, n'inclurait pas les pays du Sud), en termes de prix des carburants et d'emplois, cette campagne, organisée dans le cadre d'un *Global Climate Information Project*, parvint à convaincre une variété d'associations, dont des syndicats, des entrepreneurs et commerçants noirs (« *black businesses* »), des agriculteurs et des retraités [Levy & Egan, 2003]. De son côté, la BRT fit paraître dans la presse américaine, le 8 juin 1997, une annonce d'une page, signée par 130 P.-D.G., contre l'adoption d'obligations de limitation des émissions, prétextant qu'il demeurait trop d'incertitudes scientifiques et que l'action recommandée serait trop coûteuse [Levy & Egan, 2003 ; Levy & Rothenberg, 1999].

Bien entendu, faisant *de facto* chorale avec les actions des associations marchandes, les *think-tanks* conservateurs prirent également part à la mobilisation contre toute proposition de protocole. En octobre 1997, l'influente *Heritage Foundation* publia un document d'une trentaine de pages [Antonelli *et al.*, 1997], dans lequel les auteurs, outre qu'ils font référence à la BRT, à William O'Keefe de la GCC, au sceptique Robert Balling et à d'autres *think-tanks* idéologiquement apparentés, citent largement les travaux de modélisation de *WEFA* et de l'*Australian Bureau of Agriculture and Resource Economics* (ABARE, *cf.* ci-dessous). Dans cet article, la Fondation Héritage annonçait que *tout* accord affecterait rien moins que : « *l'économie américaine, les emplois américains,*

[40] Concernant leur pertinence, nous remarquons notamment qu'il y avait une certaine malhonnêteté à avancer qu'à un certain niveau de stabilisation des émissions correspondait un taux de taxe déterminable, dans la mesure où, en situation d'incertitude sur les coûts de la pollution et de la dépollution, lorsqu'on veut user de la taxation on ne sait justement pas à l'avance quel sera précisément son résultat écologique ou, inversement, lorsqu'on cherche à fixer un objectif quantifié, on ne sait pas quel sera le coût de son respect.

[41] « *It's not global and it won't work* » (notamment cité *in* Levy & Egan [2003, p. 816]).

l'environnement [*sic*]*, le niveau de vie, les coûts et l'usage de l'énergie, la compétitivité globale, la balance commerciale et – peut-être le plus important – la souveraineté nationale* »[42] [*art. cit.*, p. 30, trad. libre]. Le même genre d'annonces catastrophistes figurera dans des publications (antérieures et postérieures à Kyoto) de la *Citizens for a Sound Economy Foundation* (CSEF), du *Heartland Institute*, du *National Center for Policy Analysis* (NCPA), du *National Center for Public Policy Research* (NCPPR) ou encore du *Competitive Entreprise Institute* (CEI) [Burnett, 1996 ; McCright & Dunlap, 2000 ; Smith, 1997].

En outre, et à l'instar d'agences de relations publiques travaillant pour le compte de transnationales, telles que *Burson-Marsteller* et *Hill & Knowlton* [Newell, 2000], le *Competitive Enterprise Institute*, en particulier, fut très actif dans la recherche de soutiens hors des Etats-Unis, notamment en Australie, dont le gouvernement était prêt à tenir une position obstructionniste[43] [Burton & Rampton, 1997]. Cette position, pour partie informée par les acteurs (trans-)nationaux de l'industrie extractive de charbon et de l'industrie sidérurgique, les gouvernants australiens l'appuyèrent sur les études de l'ABARE. Ce dernier, un bureau d'analyse économique rattaché au gouvernement australien, et largement financé par des transnationales opérant dans les industries liées aux combustibles fossiles[44], a produit plusieurs évaluations de l'impact économique de mesures visant à réduire les émissions. Peu avant la session de Kyoto, il en fit paraître concernant les implications d'un traité international pour l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Japon et la croissance économique mondiale [Antonelli *et al.*, 1997]. D'après les estimations de l'ABARE, l'Australie était alors le pays qui risquait le plus de pâtir d'un tel traité. En outre, selon le bureau australien, son adoption par les pays du Nord reviendrait à conférer un avantage comparatif aux pays du Sud n'y étant pas soumis, puisque ceux-ci deviendraient « de fait » les lieux privilégiés de localisation des usines [Brown *et al.*, 1997].

L'emploi d'une rhétorique réactionnaire fut particulièrement développé aux Etats-Unis, bien plus qu'il ne l'a été ailleurs, notamment en Europe. L'usage que les acteurs marchands

---

[42] « *Any agreement finalized will affect the U.S. economy, American jobs, the environment, the standard of living, energy costs and use, global competitiveness, the balance of trade, and – perhaps most important – national sovereignty.* »

[43] Inquiet, comme plusieurs de ses homologues, par rapport à l'orientation que prenait le processus politique après la CdP2, Fred L. Smith du CEI songea que l'un des moyens de le briser serait de soutenir la position du gouvernement australien. Avec d'autres, dont William O'Keefe (API et GCC) et Ray Evans de l'*Australia's Western Mining Corporation*, Smith envisagea l'organisation de plusieurs conférences avant la session de Kyoto. La première, intitulée « Les coûts de Kyoto », eut lieu à Washington le 15 juillet 1997 et réunit, parmi d'autres participants, Patrick Michaels, l'économiste Wilfred Beckerman et Brian Fisher d'ABARE. Une autre importante conférence se tint le mois suivant à Canberra, en Australie. Les auditeurs purent alors y voir et écouter, outre Michaels, le sénateur américain Chuck Hagel et Richard Lawson de la *US National Mining Association* (NMA) [Burton & Rampton, 1997]. Outre ces actions, le 1er décembre 1997, alors que débutait la CdP3, le CEI prépara et fit diffuser une annonce radiophonique visant à saper le soutien de la population américaine au futur traité, qui notamment rappelait au souvenir le temps difficile des chocs pétroliers [McCright & Dunlap, 2003].

[44] A l'époque, pour 50 000 US dollars, toute entreprise pouvait faire partie du comité d'organisation d'ABARE et participer au développement du modèle en usage. Aussi le bureau a-t-il pu réaliser ses travaux de modélisation des impacts économiques d'une réglementation internationale des émissions, grâce au soutien financier de firmes telles que *Rio Tinto*, *Texaco*, *Mobil*, *Exxon* ou encore *Statoil* [Burton & Rampton, 1997].

européens en firent consista principalement à souligner la nécessité, dans toute considération d'un traité international – que, à la différence des acteurs américains, ils s'étaient donc résignés à accepter –, de tenir compte de son impact sur l'économie et, tout particulièrement, sur la compétitivité des entreprises. Par exemple, dans un document paru à l'occasion de la session de Kyoto, la Table Ronde des industriels européens (ERT) tint à préciser que « *les politiques doivent aider à maintenir la compétitivité de l'industrie européenne sur les marchés mondiaux* »[45] [ERT, 1997, p. 5, trad. libre]. (Remarquons que le document dit bien « doivent aider » (« *must help* »), c'est-à-dire que la compétitivité des firmes de parenté européenne doit constituer le facteur discriminant des mesures à prendre pour minimiser les émissions de gaz à effet de serre…). Ou encore, dans le même ordre d'idée, l'UNICE, dans un exposé de sa position publié en octobre 1997, nota que « *l'impact sur la compétitivité internationale demeurera l'épreuve décisive des choix d'action* »[46] [UNICE, 1997, p. 2, trad. libre]. En Europe, le contexte n'était pas le même qu'aux Etats-Unis, au sens où une opération de cadrage de la part des Etats serait inévitable. L'enjeu était alors davantage d'influer sur la teneur de ce cadrage que – chose qui était devenue impossible, surtout après la publication du second rapport du GIEC – de l'empêcher. Il était de l'influencer de sorte qu'il soit le moins contraignant possible.

II.2. Les actions des firmes transnationales en vue de contribuer à la détermination des « solutions » à retenir/retenues

Entre 1989 et 1996, les firmes transnationales contestées et actives, risquant ainsi *a priori* de pâtir d'une réglementation des émissions, ont toutes cherché à en éviter l'établissement, au niveau national comme aux niveaux régional et international. Elles l'ont fait, en particulier celles de parenté américaine, par l'intermédiaire d'associations marchandes comme la *Global Climate Coalition*, en mettant en doute les fondements scientifiques du problème. Et/ou elles l'ont fait (qu'elles aient leur maison mère aux Etats-Unis ou en Europe, quoique suivant des méthodes un peu différentes), en combattant les propositions unilatérales et multilatérales des Etats, prétextant que les conséquences économiques de leur application seraient très néfastes, notamment en termes de compétitivité. Certes, ces actions, simples et, surtout, collectives, et directes et indirectes, n'ont pas permis d'empêcher la poursuite du processus interétatique engagé dans le cadre onusien. Néanmoins, elles ont été plusieurs fois efficaces, notamment par rapport à certains projets de taxation de l'énergie et/ou des émissions de gaz carbonique. Efficaces, parce que les firmes contribuèrent à les faire échouer. Mais efficaces, aussi, parce que, dans certains pays, elles parvinrent, au moins pour un temps, à imposer *leurs* modes d'action favoris. Par

[45] « *Policies must help keep European industry competitive in world markets.* »
[46] « *The impact on international competitiveness will remain the acid test of response options since inappropriate options can put at stake the viability of industry sectors.* »

exemple, plutôt qu'une taxe mixte CO_2/énergie, les firmes européennes opérant dans l'industrie chimique, la sidérurgie, la production de ciment, de verre, de chaux, de combustibles fossiles et d'électricité avaient toutes exprimé leur préférence – quitte à faire quelque chose – pour l'emploi d'approches fondées sur le volontariat, parallèlement, pour certaines, à la fixation de normes techniques, à l'octroi de subventions et à l'adoption d'autres mesures « sans regrets » [Barton, 1992]. Et bien, notamment en France, en Allemagne et aux Pays-Bas, ce sont ces propositions alternatives qui finiront par être retenues, avec la signature en 1995-1996 de plusieurs engagements volontaires de réduction des émissions de gaz carbonique[47]. Sauf exception (l'entreprise *Péchiney* en France), il s'agissait d'accords bilatéraux entre l'Etat et quelques-unes des industries concernées.

Précédemment, nous avons souligné la manière dont un certain nombre d'associations marchandes américaines (sans parler des *think-tanks* conservateurs) avaient réagi à la décision, prise à Genève en juillet 1996, de déterminer de nouvelles obligations multilatérales de réduction des émissions. Nous avons noté combien le mouvement d'hostilité avait été important aux Etats-Unis. Cependant, cela ne fut pas une réaction générale des entreprises contestées ; c'est-à-dire que plusieurs parmi celles qui étaient de parenté états-unienne et la plupart de celles dont les maisons mères étaient en Europe n'ont pas réagi de cette façon-là. En effet, plusieurs associations marchandes, ainsi que des firmes individuellement, exprimèrent des positions plus nuancées que la *Global Climate Coalition* et consorts. Etant donnée la tournure que prenait le processus politique, pour ces acteurs, l'enjeu n'était plus tant de contrecarrer coûte que coûte un traité international que de pouvoir prendre part à sa définition. Non pas tout faire pour que rien ne soit fait, mais, au contraire, agir pour s'assurer que l'inévitable cadrage juridique soit convenable, c'est-à-dire pour qu'il contrarie le moins possible les activités des entreprises concernées, voire pour qu'il les soutienne. Pour y parvenir, il était alors de bon ton de paraître enclin à coopérer, en montrant patte blanche. Alors que les discussions s'intensifiaient au sein du Groupe *ad hoc* du mandat de Berlin (GAMB), au début de l'année 1997, Caroline Walcot, à ce moment-là secrétaire générale de l'ERT, formula clairement ce souci d'efficacité de l'action politique : « *Si vous adoptez une position purement défensive, cela rend tout dialogue difficile. Il est toujours plus productif d'apporter aux régulateurs des idées positives qui conviennent à l'industrie* »[48] [citée *in* Knight, 1997, p. 52, trad. libre].

Les dissensions entre acteurs marchands transnationaux par rapport à la question du changement climatique, par rapport à la façon de neutraliser l'action des Etats et au degré de neutralisation auquel parvenir, se manifestèrent surtout à l'approche de la session de Kyoto, puis après. Par exemple, si 130 P.-D.G. de transnationales soutinrent la campagne de publicité de la BRT, engagée en juin 1997 contre le traité en discussion, 80 n'y adhérèrent pas [Levy & Egan, 2003]. Parmi eux, le patron de *Monsanto*, qui tenta (en vain

[47] Certes, quelques années plus tard, il fut décidé de mettre en place un commerce intra-européen de droits d'émission, ce qui ne constituait pas alors une option vraiment appréciée par toutes les entreprises.

[48] « *If you take up a purely defensive position it makes any dialogues difficult. It is always more productive to provide regulators with positive ideas that industry can live with.* »

donc) de proposer un texte alternatif suggérant que le problème était suffisamment fondé scientifiquement pour accepter que des mesures soient mises en œuvre concourant à y remédier. Un autre signe de divergence fut la décision prise par plusieurs entreprises de quitter la *Global Climate Coalition*. Les premières à le faire furent *DuPont* et *BP*, en 1996 [Dunn, 2002 ; Pulver, 2005]. Suivront *Shell* en 1998, *Ford* en 1999 et, parmi d'autres, *DaimlerChrysler*, *Texaco* et *General Motors* en 2000 [Beder, 2000]. Ces défections traduisaient un désaccord sur la stratégie politique à adopter (dont les positions à défendre) par rapport à la question du changement climatique, et la préoccupation de ceux qui partirent concernant leur image publique et la possibilité de prendre part au dessin de la réglementation. Elles ne signifiaient certes pas *ipso facto* que les entreprises acceptaient l'idée d'un traité international, mais, pour le moins, qu'elles convenaient qu'il y avait bien un problème et qu'il fallait que quelque chose soit fait. *General Motors*, par exemple, bien que se disant attachée à faire des efforts de réduction des émissions[49], maintiendra une position antagonique au Protocole de Kyoto[50]. Pour *BP*, par contre, la décision participa d'un changement radical d'attitude, marqué par le fameux discours de son P.-D.G. d'alors, John Browne, tenu à l'Université de Stanford en mai 1997. Concédant le rôle des sources anthropiques d'émissions – dont les activités de *BP* – dans la perturbation du système climatique, Browne annonça en effet que : « *Le moment de considérer les dimensions politiques du changement climatique n'est pas quand le lien entre les gaz à effet de serre et le changement climatique est prouvé de manière concluante, mais quand l'éventualité ne peut être écartée et qu'elle est prise au sérieux par la société dont nous faisons partie. Nous, chez BP, nous avons atteint ce point* »[51] [cité *in* Lowe & Harris, 1998, p. 24]. Par la même occasion, le groupe *BP* exprimait sa volonté d'engager des actions pour abaisser les émissions. Vraisemblablement par mimétisme [Kolk & Levy, 2001], l'un de ses rivaux, *Royal Dutch/Shell*, prit à ce moment-là le même virage, son P.-D.G. de l'époque, Mark Moody-Stuart, faisant part d'une considération identique pour les « attentes » sociales : « *si c'est un problème pour la société, c'est réellement notre problème* »[52] [cité *in* McIvor, 1999, p. 26]. En effet, chaque jour, selon Moody-Stuart, vingt millions de personnes franchissent l'entrée des stations-services de *Shell*, aussi l'entreprise doit-elle tenir compte de leurs aspirations et « *résorber leurs inquiétudes* » (« *solve their anxieties* ») [*ibidem*]…

[49] Elle l'exprimera notamment en 1998 dans un document rendant compte d'une initiative volontaire, encadrée par l'ONGE américaine *World Resources Institute* (WRI), intitulée « *Safe Climate, Sound Business* », à laquelle participèrent, outre *General Motors*, les firmes *BP* et *Monsanto*. Le message central de cet engagement conjoint à faire des efforts de réduction des émissions était que le développement des activités des transnationales et la prévention du péril climatique n'était pas inconciliables. Au contraire, sous certaines conditions (rôle et comportements des Etats, des ONGE, des consommateurs, etc.), les deux pouvaient se soutenir réciproquement… *Cf.* BP/GM/Monsanto/WRI [1998].

[50] « General Motors Joins Ford, DaimlerChrysler, Quits Global Climate Coalition », *The Associated Press*, March 15, 2000.

[51] « *The time to consider the policy dimension of climate change is not when the link between greenhouse gases and climate change is conclusively proven but when the possibility cannot be discounted and is taken seriously by the society of which we are part. We in BP have reached that point.* »

[52] « […] *if it is a problem for society, it really is our problem.* »

Si toutes les firmes transnationales risquant *a priori* de pâtir d'une réglementation des émissions ne partagèrent pas (ou, à un moment donné, ne partagèrent plus) les mêmes positions, c'est parce que chacune a son idiosyncrasie. Chaque entreprise réagit et agit en fonction de son état, qui est à chaque fois le résultat sans cesse évolutif d'une histoire singulière. A cause de cela, les bureaucraties respectives de deux firmes contestées, qui fabriquent le même type de marchandise et qui la vendent à peu près sur les mêmes marchés, ne feront pas nécessairement la même appréciation de la perspective d'une réglementation des émissions de gaz à effet de serre. Les dirigeants peuvent se la représenter comme une menace pour les activités de l'entreprise, mais aussi, éventuellement, comme une opportunité. Alors, selon la représentation, la stratégie politique peut différer[53].

Les firmes transnationales qui, parmi celles qui sont contestées, paraissent considérer la prévention du péril climatique comme une opportunité stratégique ne sont certes pas nombreuses, mais leurs situations institutionnelles sont importantes. Œuvrant seules et, collectivement, par l'entremise de certaines associations marchandes, elles ont cherché à prendre part aux débats sur la détermination des solutions à retenir ou de celles qui avaient été retenues dans le Protocole de Kyoto, en faisant valoir leurs préférences et en publicisant les initiatives volontaires qu'elles avaient engagées. Leur stratégie politique consista notamment à se faire les partenaires des principaux acteurs du processus politique : Etats, institutions interétatiques et ONGE. Parce qu'elles semblent avoir davantage que d'autres agi en vue de définir les solutions, nous nous intéresserons plus particulièrement aux positions défendues et aux actions développées par ces firmes. Pour autant, nous n'éluderons pas, dans notre propos, ce que les autres entreprises contestées ont dit et fait. Avant d'examiner toutes ces positions et actions, il nous faut cependant d'abord présenter les associations marchandes *ad hoc* qui, regroupant exclusivement ou principalement des transnationales, s'exprimèrent en faveur de la prévention du péril climatique (ou, du moins, qui n'exprimèrent pas d'hostilité à l'égard de cette prévention), à la fois celles qui furent actives dès le début des années quatre-vingt-dix et celles qui le furent seulement après la session de Kyoto. Nous avons également estimé nécessaire de considérer, juste après, le cadre dans lequel s'inscrivent les actions des firmes membres de ces associations, à savoir celui du développement d'un « écologisme d'entreprise ».

II.2.1. User d'associations marchandes adéquates

Afin de se faire entendre, et pour s'accorder entre elles, les firmes transnationales mobilisèrent les associations marchandes dont elles sont membres. Ce n'est en effet que par l'intermédiaire de ces associations qu'elles peuvent accéder aux négociations encadrées par

[53] En effet, cela dépend. Notamment, si l'on songe aux firmes ayant quitté la GCC, cela dépend de la capacité des dirigeants qui décident ainsi d'abandonner la position de confrontation maintenue par les autres acteurs opérant dans la même industrie, à en assumer les conséquences aussi bien au sein de l'entreprise que sur le plan des relations extérieures [Levy & Rothenberg, 1999].

l'ONU, en même temps qu'elles leur permettent de ne pas apparaître en tant qu'acteur politique [Pulver, 2005]. Elles en usèrent pour contrecarrer l'idée d'une réglementation des émissions, comme pour prendre part à la définition de cette dernière. Dans les deux cas, elles employèrent, parmi d'autres, des organisations *ad hoc*, c'est-à-dire créées précisément pour intervenir par rapport à la question du changement climatique (ou par rapport à la problématique écologique en général). Présentons celles par l'entremise desquelles les firmes cherchèrent à participer à la détermination des solutions à retenir/retenues.

Nous avons déjà mentionné l'*International Petroleum Industry Environmental Conservation Association* (IPIECA). Comprenant, parmi ses membres, les grandes firmes de l'industrie du pétrole, l'IPIECA est le principal canal de communication entre les acteurs de cette industrie et l'ONU, en particulier le Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE). Formée en 1974, cette association, apparemment reconnue comme une source précieuse d'expertise et d'information, est ainsi parvenue à acquérir le statut d'un interlocuteur crédible. En tant que tel, elle dit ne pas agir politiquement pour le compte de l'industrie du pétrole [IPIECA, 2002]. Néanmoins, le fait qu'elle ait acquis cette crédibilité institutionnelle permet à ses membres de jouir d'un accès privilégié au personnel onusien et donc d'être avantagés pour promouvoir leurs propositions de voies d'action, ce qu'ils ne s'interdisent pas de faire. Une telle promotion a alors d'autant plus de chance d'être efficace que le PNUE y participe. Citons notamment le rapport publié conjointement par les deux organisations en 1991 [IPIECA/UNEP, 1991], soulignant l'importance de considérer l'amélioration de l'efficacité énergétique comme l'une des principales solutions au problème du changement climatique – cette option, comme le mentionnaient alors habilement les auteurs du rapport (essentiellement des experts de l'IPIECA, dont Brian Flannery de la firme *Exxon*), était préférable à la taxation de l'énergie, dont les conséquences économiques, en termes de croissance, d'inflation et de compétitivité internationale, pourraient se révéler néfastes.

Se positionnant, pareillement à l'IPIECA, en tant que « partenaires » des Etats dans la recherche de solutions au problème, il existe plusieurs autres associations *ad hoc* réunissant des firmes transnationales. L'*International Climate Change Partnership* (ICCP) fut créé en 1991 à l'instigation d'entreprises américaines qui cherchaient à se distinguer de la *Global Climate Coalition*, dont l'attitude était jugée trop ouvertement agressive [Falkner, 2001]. L'idée de former l'ICCP émana de firmes qui avaient été impliquées dans l'affaire de l'érosion de la couche d'ozone stratosphérique et qui s'étaient notamment coalisées au sein d'une *Alliance for Responsible CFC Policy* pour défendre leurs positions [*art. cit.* ; Levy, 1997a]. Aussi, bien que comprenant des entreprises de l'industrie automobile (*General Motors*), de l'industrie des biens d'équipement (notamment *General Electric*), de l'industrie aéronautique (*Boeing*) et de l'industrie de l'énergie (*Enron*), l'ICCP réunit surtout des acteurs de l'industrie chimique (américains mais aussi européens) tels que *3M*, *DuPont de Nemours*, *Dow Chemical*, *BP America*, *Elf Atochem* et l'association marchande CEFIC. Ses membres se disaient alors voués à la participation « constructive » et

« responsable » au processus politique international concernant le changement climatique et défendirent, au cours de la décennie quatre-vingt-dix, l'élaboration de mesures « étendues » (« *comprehensive* ») et « fondées sur le marché » (« *market-based* »), qui ne distinguent ni désavantagent d'industries spécifiques[54]. L'ICCP aurait bénéficié d'un accès privilégié aux délégués américains [CEO, 2000 ; Newell & Paterson, 1998], qui lui aurait notamment permis d'influencer nettement la position que ces derniers tinrent lors de la CdP1 à Berlin en 1995 [Newell & Paterson, 1998].

A l'instar de l'ICCP, c'est également en 1991 que fut mis en place le *Business Council for Sustainable Development* (BCSD), quoique dans un contexte différent et avec une ambition plus large. L'association, réunissant initialement une quarantaine de P.-D.G. de firmes transnationales[55], prit forme grâce à l'homme d'affaires suisse Stephan Schmidheiny qui, à l'époque, venait notamment de prendre la direction de la holding *UNOTEC* [56]. Ce faisant, ce riche industriel, ancien membre de l'ERT [Cowles, 1995], répondait à une requête de Maurice Strong – alors Secrétaire général de la Conférence des Nations unies sur l'environnement et le développement (CNUED) –, à la recherche d'un proche conseiller et soucieux de permettre aux grandes entreprises de faire pleinement entendre leurs voix à Rio de Janeiro [Chatterjee & Finger, 1994 ; Najam, 1999 ; Schmidheiny, 1994 ; Timberlake, 2006].

Le dessein plus ou moins explicite du BCSD était double : d'une part, participer à la transformation des représentations sociales du rôle des grandes entreprises dans la dégradation écologique, en élaborant et en promouvant une nouvelle image plus harmonieuse et, pour ce faire, en exploitant la plasticité de la notion de « développement soutenable » (ou « durable ») ; d'autre part, aider à diffuser cette notion (selon la manière dont le BCSD la comprenait) et donc la préoccupation associée, *i.e.* gérer autrement l'entreprise (ses activités et, surtout, son image), au sein du monde des affaires. Pour y parvenir, Schmidheiny rédigea un livre, *Changer de cap* [Schmidheiny, 1992], avalisé et quelque peu agrémenté par le reste des membres du BCSD, avec en préambule une déclaration (« Déclaration du Business Council for Sustainable Development ») âprement discutée [Timberlake, 2006]. Le sous-titre de l'ouvrage de Schmidheiny annonçait le programme des patrons ainsi réunis : rien moins que « *réconcilier le développement de l'entreprise et la protection de l'environnement* ». Nous fournissons une explication de cette motivation dans la sous-section II.2.2. suivante sur l'« écologisme d'entreprise ». L'important, ici, est de noter combien cette idée de « réconciliation » constituait alors un

[54] *Cf.* le site Internet de l'association : http://www.iccp.net

[55] Parmi les P.-D.G. membres du BCSD en 1992 figuraient ceux de *3M*, *ABB*, *Alcoa*, *Chevron*, *Ciba-Geiby*, *DuPont de Nemours*, *Royal Dutch/Shell*, *Dow Chemical*, *L'Air Liquide*, *Norsk Hydro*, *Lyonnaise des Eaux-Dumez*, *Mitsubishi*, *Nissan*, *TransAlta*, *TATA Industries* ou encore *Volkswagen*.

[56] Après avoir dirigé pendant plus de dix ans la grande entreprise familiale *Eternit*, spécialisée dans la fabrication d'amiante-ciment, laquelle fut poursuivie jusqu'à la substitution de l'amiante par un autre matériau moins nuisible, engagée à l'instigation de Schmidheiny dans les années quatre-vingt – un geste qui néanmoins ne devrait pas lui permettre d'échapper aux accusations dont il est la cible pour l'empoisonnement et la mort des travailleurs ayant manipulé l'amiante, notamment dans les usines italiennes et allemandes d'*Eternit* [Grégoire, 2006].

contre-pied à celle d'incompatibilité qui animait aussi bien la plupart des organisations écologistes que les acteurs marchands, dont ceux représentés par la *Global Climate Coalition*[57].

Créé en 1991 spécifiquement pour prendre part à la CNUED, le BCSD n'avait pas vocation à perdurer ensuite. Plusieurs de ses membres souhaitaient cependant poursuivre l'action engagée et s'entendirent donc pour inscrire l'association plus durablement [Timberlake, 2006]. Toutefois, une autre organisation avait été créée tout juste après la conférence de Rio, qui partageait la même ambition. Dénommée *World Industry Council on the Environment* (WICE), cette autre association marchande était une création de la Chambre internationale de commerce (CIC), laquelle avait également été très active lors la CNUED *via* un *International Environmental Bureau* (IEB) et souhaitait, à l'instar des membres du BCSD, prolonger son action. Formé pour façonner les débats et les politiques relatifs au « développement soutenable », le WICE se substitua donc à l'IEB [Eden, 1994 ; Najam, 1999]. Il comprenait une soixantaine de firmes transnationales représentées plutôt par leurs cadres moyens que par leurs P.-D.G. [Timberlake, 2006].

Ayant la même vocation – porter la voix de quelques-unes des plus importantes transnationales au monde sur la question du « développement soutenable » –, le BCSD et le WICE se trouvaient ainsi en concurrence, laquelle s'avérait d'autant plus fâcheuse que certains membres de l'un l'étaient aussi de l'autre. De fait, en décembre 1994, les deux associations fusionnèrent et donnèrent naissance au *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD). Installé à Genève, le WBCSD devint en quelques années l'association phare promouvant les positions sur le « développement soutenable » de la

[57] Mentionnons toutefois quelques faits invitant à mettre en doute ce contre-pied. En effet, si l'on étudie les membres de la GCC et du BCSD, il appert que plusieurs d'entre eux appartenaient aux deux organisations. C'était notamment le cas de *Chevron*, *Dow Chemical*, *DuPont* et *Royal Dutch/Shell*. Le même constat peut être fait en comparant la GCC, d'une part, et l'ICCP ou l'IPIECA, d'autre part. *General Motors* et *Dow*, par exemple, étaient membres de la GCC *et* de l'ICCP. Cette situation peut avoir plusieurs explications. Les firmes ne sont pas nécessairement impliquées à un même degré dans chaque association. Elles n'y ont pas, dans toutes, le même statut. Le groupe *Shell* était membre du BCSD par la présence de son P.-D.G., alors qu'il l'était de la GCC par le biais de sa filiale américaine, qui plus est, sans y jouer un rôle actif puisque seules les compagnies américaines étaient membres du bureau. *Chevron*, cependant, constitue un contre-exemple. Faisant partie de ce bureau, l'entreprise (par l'intermédiaire de son dirigeant) participa également à la formation du BCSD. Une raison à cela peut être que son P.-D.G. était convaincu de la nécessité de rejoindre le *Business Council* et de promouvoir son programme, sans pour autant croire à l'existence d'un problème lié à l'accentuation de l'effet de serre. Ou bien, autrement, le patron de *Chevron*, pleinement investi dans la GCC, fut embarqué un peu malgré lui dans l'histoire du BCSD (ou *vice-versa*, *Chevron*, en tant que grande compagnie américaine, ne pouvait pas ne pas être membre de la GCC, bien que son dirigeant se sentît plus en affinité avec la ligne directrice du BCSD). Une autre explication est que, au tournant des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, il vint à l'esprit du dirigeant de *Chevron* (ou de son conseiller en relations publiques), comme à celui de ses homologues de *DuPont*, *Dow*, etc., qu'il serait opportun de jouer sur deux tableaux à la fois : par l'entremise de la GCC et consorts, dénier la réalité d'un péril climatique et annihiler les intentions réglementaires des Etats ; par celle du BCSD (et, plus tard, du WBCSD), de l'ICCP ou de l'IPIECA, se montrer coopératif, *i.e.* s'assurer un siège à la table des négociations (« *a seat at the table* » [Timberlake, 2006]), et faire valoir ses propres voies d'action, selon ses propres modalités. Ainsi, d'un côté les entreprises concourent à affaiblir les propositions des Etats, de l'autre elles s'appliquent à mieux faire passer les leurs. Nous essaierons d'éclairer ce point dans la suite du texte.

centaine (presque double centaine) de firmes transnationales membres[58]. Un grand nombre d'entre elles opèrent dans les industries particulièrement concernées par une réglementation des émissions de gaz à effet de serre[59] : automobile (*DaimlerChrysler*, *Ford*, *General Motors*, *Honda*, *Nissan*, *Renault*, *Toyota*, *Volkswagen*), ciment (*CEMEX*, *Holcim*, *Lafarge*…), chimie (*3M*, *BASF*, *Bayer*, *Dow Chemical*, *DuPont*, *ICI*, *Monsanto*…), aluminium (*Alcan*, *Alcoa*, *Norsk Hydro*…), extraction de minerais (*Anglo American*, *Areva*, *Mitsubishi*, *Rio Tinto*…), pétrole (*BP*, *ChevronTexaco*, *ConocoPhilips*, *Royal Dutch/Shell*, *Statoil*) et fourniture d'électricité (*ABB*, *EDF*, *Ontario Power Generation*, *Kanzai Electric Power*, *Tokyo Electric Power Company*, *Suez*, *TransAlta*….). Pour toutes ces transnationales (entendons, pour leurs P.-D.G.), l'élément pivot du « développement soutenable » – et, en fait, le remède miracle des problèmes, d'environnement comme de « pauvreté » – est le « marché » [Holliday & Pepper, 2002 ; WBCSD, 2001]. Qu'entendent-ils par « marché » ? Comment celui-ci peut-il être salvateur ? Pourquoi faudrait-il privilégier son usage ? Nous proposons une explication ci-après dans nos paragraphes consacrés à l'écologisme d'entreprise. Ici, il nous importe avant tout de noter que, à l'instar de l'ICCP, la position centrale du WBCSD était que la prévention du supposé péril climatique devait faire appel, outre au volontariat des firmes, à des solutions « fondées sur le marché ».

Dès 1995, le WBCSD, en lien étroit avec la CIC, suivit de très près le processus politique interétatique relatif au changement climatique. Les sessions de la Conférence des Parties, comme celles de ses organes subsidiaires, furent l'occasion de faire valoir ses positions sur les éléments de réglementation discutés, par la diffusion de ses publications et l'organisation de conférences en marge des négociations (« *side events* ») – publications et conférences qui permettaient notamment à l'association de faire la publicité des initiatives volontaires de ses membres. Par ailleurs, tirant indéniablement parti des relations institutionnelles de la CIC [Kelly, 2001], le WBCSD a su s'approcher et se faire le partenaire d'organisations clés, comme certaines agences de l'ONU (PNUE, PNUD, CNUCED et ONUDI), ce qui constitue un certain atout pour qui vise à laisser son empreinte sur les résultats des discussions interétatiques.

---

[58] En 1995, le WBCSD représentait un peu plus de cent entreprises. En janvier 2006, un total de 191 transnationales en étaient membres, dont 66 avaient leur maison mère dans un pays de l'Union européenne, 48 en Amérique du Nord (Mexique inclus) et 31 au Japon ou en Corée [Timberlake, 2006]. Etre membre du WBCSD signifie avoir été invité à le devenir et s'acquitter d'une souscription annuelle qui, en 1999, s'élevait à 30 000 US dollars par entreprise et par an [Najam, 1999]. Un peu à l'instar de l'ERT, avec lequel, d'ailleurs, le WBCSD a des membres en commun, il s'agit en fait d'un club exclusif de P.-D.G. de grands groupes transnationaux, formé *par* eux *pour* leurs entreprises. Cependant, à la différence de l'ERT, le WBCSD est une association « globale » (*cf.* la typologie présentée dans le chapitre 3) et comprend, outre le siège à Genève, des points d'ancrage en plusieurs endroits dans le monde sous la forme de BCSD nationaux ou régionaux : BCSD Amérique latine, BCSD Nouvelle-Zélande, BCSD Indonésie, etc. Par ailleurs, il entretient de nombreux partenariats avec des organisations internationales (OCDE, PNUE, ONUDI, Banque Mondiale, GIEC, etc.), des instituts (*World Resources Institute*, *International Institute for Environment & Development*, *Stockholm Environment Institute*, etc.), des fondations, des universités et, évidemment, d'autres associations marchandes (CIC, Forum économique mondial, BDI, *International Business Leaders Forum*, etc.). *Cf.* le site Internet du WBCSD : http://www.wbcsd.ch.

[59] Les firmes mentionnées ci-après sont celles qui étaient membres en janvier 2006.

A partir de la CdP3, le WBCSD sera rejoint par d'autres associations adoptant la même ligne de conduite pro-action, prétendument « constructive » et « responsable », c'est-à-dire contredisant celle de la GCC et consorts. En 1998, il l'est par le *Business Environmental Leadership Council* (BELC). Le BELC fait partie du *Pew Center on Global Climate Change*, un genre de *think-tank*, fondé par l'organisation caritative américaine *Pew Charitable Trust*, présidé par Eileen Claussen (qui, auparavant, occupa un poste à l'ICCP, après avoir dirigé une section du Conseil national de sécurité consacrée aux affaires d'environnement global [Newell, 2000]) et voué à la production d'analyses sur les aspects politiques et économiques du changement climatique. Pluri-industrielle, l'association regroupe une trentaine de firmes transnationales dont *3M*, *ABB*, *Boeing*, *BP*, *DuPont*, *Hewlett-Packard*, *IBM*, *Interface*, *Lockheed Martin*, *Rio Tinto*, *Shell*, *Toyota*, *TransAlta* et *Whirlpool*, toutes préoccupées par leur « crédibilité », c'est-à-dire leur accès politique et la possibilité d'influencer les décisions[60]. La position commune sur laquelle ces entreprises s'accordèrent au moment de leur réunion était que : il existe effectivement un problème du changement climatique ; les entreprises peuvent et devraient agir maintenant, aux Etats-Unis et à l'étranger, pour réduire les émissions ; le Protocole de Kyoto représente une première étape, mais il reste cependant à définir et à mettre en œuvre les éléments le constituant, notamment les mécanismes de flexibilité ; il est possible de parer au péril climatique sans entamer la croissance du PIB américain[61]. A l'instar de l'ICCP et du WBCSD, le BELC soutint ainsi l'adoption de solutions « fondées sur le marché », en particulier le commerce international de droits d'émission (CIDE).

A partir de 1999, ces trois organisations seront rejointes dans leur soutien à ce commerce par l'*International Emissions Trading Association* (IETA), créée spécifiquement pour mieux le promouvoir. L'IETA naquit d'une coopération entre le WBCSD et la CNUCED engagée sur ce mode d'incitation à la réduction des émissions de gaz à effet de serre[62]. Réunissant quelques transnationales industrielles (*Alcan*, *BP*, *DuPont*, *Holcim*, *Lafarge*, *Shell*, *Statoil*, *Total*, *Toyota*…), des banques (*Deutsche Bank*), des cabinets d'audit et de conseil (*PriceWaterhouseCoopers*, *Arthur Andersen*, *Baker & McKenzie*, *Det Norske Veritas*, *Evolution Markets*…) et des sociétés de bourse (*Natsource*), l'IETA se donnait pour ambition d'être le principal porte-parole du monde des affaires sur le CIDE[63]. Au

[60] Comme le souligna à l'époque Eileen Claussen : « *Rejoindre le Pew donne de la crédibilité aux entreprises, et de la crédibilité cela signifie un accès politique et de l'influence* » [citée *in* Levy & Rothenberg, 1999, p. 19, trad. libre : « *Joining Pew gives companies credibility, and credibility means political access and influence.* »].

[61] *Cf.* la page consacrée au BELC sur le site Internet du *Pew Center* : http://www.pewclimate.org.

[62] Notons ici que la CNUCED s'intéresse au commerce de droits d'émission de gaz à effet de serre depuis 1991, date à laquelle elle établit un *Greenhouse Gas Emissions Trading Project*. En 1992, à l'occasion du Sommet de la Terre, elle fit paraître un rapport sur cet instrument (« *Combatting Global Warming: Study on a Global System of Tradeable Carbon Emission Entitlements* »), financé par les gouvernements néerlandais et norvégiens, et co-écrit notamment par Michael Grubb et les économistes Tom Tietenberg, Scott Barrett et Richard Sandor. D'autres rapports seront édités en 1994, 1995 (trois cette année-là), 1996, 1999 et 2001. En 1997, la CNUCED publia le premier numéro de la lettre d'information *Global Greenhouse Emissions Trader*. *Cf.* le site Internet de la CNUCED : http://r0.unctad.org/ghg.

[63] *Cf.* le site Internet de l'IETA : http://www.ieta.org.

même titre que le WBCSD et de concert avec lui, son but était d'influencer la réglementation en phase d'élaboration (la terminologie, les règles, les méthodes, les agendas, etc.) afin qu'elle tienne compte des intérêts des firmes membres.

L'ICCP, le WBCSD, le BELC et l'IETA sont toutes des associations exclusivement ou principalement constituées de firmes transnationales, dont plusieurs multiplient ainsi les adhésions[64]. Toutes les quatre, aussi différentes qu'elles puissent être, partagent le même dessein d'influer *de la même façon* sur la teneur du cadrage juridique négocié entre Etats. C'est-à-dire pour que s'imposent certaines « solutions » et pas d'autres, informées d'une certaine façon et non d'une autre. Quelles solutions ? Sous quelles formes ? Et se sont-elles effectivement imposées ? C'est ce dont nous discuterons dans les pages suivantes. Avant, cependant, il nous paraît nécessaire d'aborder l'« écologisme d'entreprise », terme que nous utilisons pour caractériser le mouvement historique dans lequel il convient de replacer les actions des firmes susnommées par rapport au changement climatique.

II.2.2. L'« écologisme d'entreprise » : inscrire la considération écologique au cœur de l'entreprise ?

« *Business is not the problem. Business is part of the solution.* »
The International Chamber of Commerce

En tant qu'institution nucléaire et germinale du capitalisme, l'entreprise porte, et est animée par, la signification imaginaire capitaliste de l'expansion *illimitée* de la « maîtrise rationnelle » sur le tout, nature et êtres humains. Cette signification entre fondamentalement en conflit avec celle que porte l'écologie politique. En effet, le mouvement social incarnant cette dernière à partir des années soixante et soixante-dix aux Etats-Unis et en Europe, plaçait, au cœur de ses revendications, la notion de *limitation*. Le mouvement écologiste est, du moins à la base, un mouvement en faveur de la prudence, de la frugalité, du réfrènement, de la modération, du bornage, de l'autolimitation. Autrement dit, il est un mouvement mettant radicalement en question le régime capitaliste.

Quel a été le sort de ce mouvement ? Et comment l'entreprise en a-t-elle tenu compte ? Dit brièvement, le mouvement a peu à peu perdu de son caractère subversif initial. En quelque sorte, en tant que mouvement critique, il a été résorbé par les sociétés dans lesquelles il s'est exprimé. Il n'est pas parvenu à provoquer un changement profond de société, notamment à destituer la signification imaginaire centrale du capitalisme. Somme toute, il a permis de faire du souci écologique une préoccupation publique. Il a contribué à poser la question écologique en tant que problème social, c'est-à-dire en tant que digne d'une action étatique.

[64] Par exemple, *BP*, *DuPont* et *Shell* sont toutes les trois membres à la fois du WBCSD, du BELC et de l'IETA. *DuPont* l'est également de la CMA, de l'ICCP, du CEFIC et de la CIC, et *BP* et *Shell* le sont simultanément de l'IPIECA, de l'API, de l'EUROPIA, de l'ERT et de la CIC, parmi d'autres associations encore.

Les entreprises dont les activités étaient mises en cause ne tinrent réellement compte du mouvement qu'à partir du moment où les Etats commencèrent à instaurer des réglementations, c'est-à-dire, *grosso modo*, à partir des années soixante-dix. Donc, au départ, elles ne réagirent pas au mouvement en soi, mais à la menace d'être réglementées. Le mouvement ne devint un problème pour elles que dans la mesure où il se traduisit par des interventions des Etats dans le domaine économique. Le plus souvent, la plupart des firmes cherchèrent alors à esquiver une telle interférence en déniant la réalité ou la gravité des dégradations écologiques [Duclos, 1991 ; Hoffman, 2001]. Leur activisme politique était essentiellement défensif, engagé, avec plus ou moins de succès, dans le but d'éviter, de freiner ou d'affaiblir les projets de cadrage contraignant de leurs activités. Une telle orientation des actions politiques demeure aujourd'hui classique.

Des années soixante à la première moitié des années quatre-vingt, aucune (ou quasiment aucune) entreprise ne se préoccupa vraiment d'adopter un discours rassurant sur les impacts écologiques de ses pratiques et de ses produits, encore moins d'intégrer dans la gestion des critères pour atténuer les nuisances. Il faut attendre la seconde moitié de la décennie quatre-vingt pour commencer à discerner de nouvelles attitudes par rapport à la prise en compte de la question écologique. Les firmes qui décident de les épouser, généralement de grandes firmes transnationales, se distinguent alors nettement du reste du monde des affaires par l'appréciation positive qu'elles font de la nécessité de moins polluer. Plutôt que de nier les revendications du mouvement écologiste les concernant, elles donnent l'impression d'y adhérer, de vouloir y répondre et, effectivement, engagent des actions allant dans ce sens. Plusieurs auteurs analysant ces gestes évoquent ainsi la naissance d'un « nouvel écologisme » [Smith, 1993] : ils parlent d'un « écologisme d'entreprise » (« *corporate environmentalism* ») [Banerjee, 2002 ; Hoffman, 2001 ; Prakash, 2000]. Quelles raisons cependant ont bien pu pousser des firmes, jusque-là peu enclines à se changer, à adopter ainsi, presque soudainement, une telle position favorable ?

Les firmes transnationales qui ont cherché à faire leur le souci écologique étaient caractérisées par un lourd passif en termes de dégradation de la nature et confrontées à l'époque au besoin primordial et urgent, alors que les situations écologiques problématiques se multipliaient (parmi d'autres problèmes sociaux, notamment sanitaires), à la fois de mieux résister aux intentions réglementaires des Etats et de préserver leur image publique de la contestation. L'enjeu majeur du re-positionnement était donc d'abord de parer aux menaces qui pesaient sur les activités, non plus en niant et en faisant purement obstruction, mais en consentant pour partie et en montrant patte blanche. Il était ainsi de parvenir à modifier le statut de la firme incriminée et à la réhabiliter (ses activités passées et présentes), en substituant à la représentation sociale selon laquelle elle est la cause des problèmes, celle d'après laquelle elle participe de leur solution.

Aussi l'écologisme d'entreprise ne correspond pas tant à une réelle conversion de la firme qu'à une stratégie de parade[65]. Ou plutôt : l'apparente conversion de la firme *est* la stratégie de parade. Il s'agit de faire paraître l'entreprise comme un acteur responsable de ses actes, capable de bien agir en vue de « protéger la nature ». Donc, un acteur qu'il n'est pas nécessaire de contester, ni de réglementer coûte que coûte. Plus encore même, nous allons le voir, il s'agit de faire de l'écologie une question dont l'entreprise a la réponse, c'est-à-dire de faire prendre à la question écologique la signification que la grande entreprise (*i.e.* les individus qui en sont membres, et, en premier lieu, ceux appartenant à la strate bureaucratique) lui donne. L'écologisme d'entreprise est ce que la firme, en tant qu'institution centrale du capitalisme, fait de l'écologie, la façon dont elle se l'approprie, l'incorpore, la transforme et la promeut.

L'écologisme d'entreprise se traduit donc nécessairement par quelques changements de la firme, en son sein et dans ses relations externes. Ceux-ci vont au-delà de la création de « services environnement », geste que firent de nombreuses entreprises dès les années soixante-dix en réponse au développement des réglementations [Hoffman, 2001]. Ils consistent davantage en l'adoption de nouveaux critères de gestion (dont de conception des produits et de production), de nouveaux actes de communication et de nouveaux énoncés publicitaires. Ils passent, par exemple, par l'acceptation et le respect de codes de conduite (ou de lignes directrices) fixés par et pour l'ensemble d'une industrie[66] ou, plus largement, pour l'ensemble du monde des affaires[67], et par la reddition annuelle des actions engagées (intégrée au rapport financier de la firme ou réalisée parallèlement). Dans certains cas, les changements peuvent aller jusqu'à se rapprocher d'organisations écologistes, afin de bénéficier de leur expertise et de leur crédit public pour réviser certaines pratiques de l'entreprise [Arts, 2002 ; Hartman & Stafford, 1997 ; Murphy & Bendell, 1999].

La firme qui aspire à faire sienne la préoccupation écologique agit en conséquence, c'est-à-dire qu'elle doit, pour être crédible, faire montre d'un processus de réforme. Elle prend des initiatives dans le but de réduire pollutions et déchets, et elle s'applique à le faire savoir. La firme développe son action à partir d'un « *management* environnemental », c'est-à-dire qu'elle adopte des méthodes de gestion lui permettant de connaître de façon systématique les incidences écologiques de ses activités et de ses produits, de les évaluer et, selon ses capacités et le coût des mesures, d'y remédier en substituant ou en améliorant les

[65] Le mot « parade » est ici entendu au sens de « riposte », mais il pourrait également l'être au sens d'« exhibition ».

[66] Par exemple, le programme *Responsible Care*, suggéré d'abord par l'industrie chimique canadienne à la suite de l'accident de Bhopâl en Inde en 1984, puis formalisé par l'industrie chimique américaine en 1988, au sein de la *Chemical Manufacturers Association* (CMA). L'initiative volontaire visait à produire un changement dans les façons d'agir des entreprises, en les incitant à tenir compte dorénavant des impacts écologiques, ainsi qu'en matière de santé et de sécurité, de leurs activités. Donc en les invitant à « prévenir » la pollution (afin de prévenir les réglementations et la contestation sociale). A partir du début des années quatre-vingt-dix, d'autres industries émirent à l'échelon international leurs propres pétitions de bonnes intentions, comme les industries d'extraction de minerais, les producteurs d'engrais, l'industrie sidérurgique ou encore les acteurs du transport par routes (pour un panorama des engagements, *cf.* Abrahams [2004]).

[67] Par exemple, la Charte de la Chambre internationale de commerce (CIC) pour le « développement durable », énonçant des principes de « *management* environnemental » (*cf.* ci-après) [ICC, 1991].

techniques productives, en choisissant d'autres matières et d'autres sources d'énergie, en modifiant des procédures, etc. Au milieu des années quatre-vingt-dix, encouragée par le BCSD [Timberlake, 2006], l'Organisation internationale de normalisation (ISO)[68] publia une nouvelle série de normes, nommées ISO 14 000, relatives à ces méthodes de gestion. Il s'agit de normes de « système » de *management* environnemental, portant donc sur la manière dont la préoccupation écologique est intégrée dans l'organisation de l'entreprise. Ne garantissant aucunement la réduction des pollutions et déchets, elles sont avant tout, pour la firme qui s'y plie et vis-à-vis de ses partenaires et de ses clients, une preuve de son engagement. A ce titre, elles peuvent alors constituer un atout concurrentiel. En 2003, plus de 66 000 certificats pour l'ISO 14 001 (la principale des normes ISO 14 000) avaient été délivrés, dans un total de 113 pays.

La mise en place d'un *management* environnemental est l'un des traits caractéristiques de l'écologisme d'entreprise. Aucune firme décidant de s'inscrire dans cet axe stratégique ne peut en faire l'économie. Il découle de la représentation selon laquelle si l'entreprise pollue, c'est parce qu'elle n'est pas assez *efficace* [69] [Chatterjee & Finger, 1994] ; donc, suivant laquelle la pollution et la génération de déchets sont essentiellement des problèmes d'efficacité. L'instauration d'un *management* environnemental doit alors aider à découvrir les sources d'*inefficacité* au sein de l'entreprise et, sous conditions de compétence et de coût, à les résorber, qu'elles soient situées dans la production même (usage des matériaux et de l'énergie) ou dans l'organisation de l'entreprise.

Cherchant à prendre en compte l'écologie, la firme le fait en en faisant une question d'efficacité, autrement dit d'*innovation*, et d'abord d'innovation technique. Les membres de la strate bureaucratique l'acceptent en la dotant de ce sens-là, en considérant que les problèmes écologiques sont somme toute des problèmes *techniques*, des problèmes dont la solution est technique (et non politique, voire culturelle). En cela, l'écologisme d'entreprise trouve une première justification économique dans le fait qu'il pousse la firme qui veut le promouvoir à devoir rationaliser davantage ses processus de production et son organisation, ce qui *peut* être générateur d'économies monétaires et, partant, d'avantages compétitifs. Il en trouve une autre, dans le fait qu'il place l'entreprise en position de pouvoir tirer parti de la vente de techniques et de produits innovants prétendument « plus écologiques ». C'est en ces termes que des dirigeants de transnationales défendent le nouvel axe stratégique, à l'instar du P.-D.G. de *Ford* (se vantant, par ailleurs, que toutes les unités de production de sa firme dans le monde étaient certifiées ISO 14 001) : « *Alors que mon arrière-grand-père fut un leader dans la première révolution industrielle, je veux que Ford Motor Company le*

[68] L'*International Standardization Organization* est un organisme au statut ambigu, mi-public mi-privé, dont le but, depuis sa création en 1947, est de faciliter le commerce international par l'élaboration de normes techniques de portée internationale.

[69] Remarquons que le mot anglais « *efficient* » se traduit en français par « efficace » (et, de même, « *efficiency* » se traduit par « efficacité »). Autrement dit, le terme français « efficient » est un anglicisme signifiant efficace.

soit dans la seconde révolution industrielle : la Révolution Propre »[70] [William Clay Ford Jr., cité *in* Motavalli, 1999, p. 18, trad. libre].

Cela laisse donc entendre que l'écologisme d'entreprise n'est pas simplement une stratégie de parade face aux menaces qui pèsent sur les activités marchandes (les contestations sociales et juridiques), une tactique plus adéquate pour se concilier les Etats et les populations. En fait, il paraît s'inscrire dans une ambition plus large de redéfinition de la question écologique – de ses termes : quelles sont les causes des problèmes ? Qui en est responsable ? Et quelles solutions y apporter ? – suivant la représentation que les patrons et *managers* de transnationales s'en font. Au début des années quatre-vingt-dix, C. J. Silas, alors P.-D.G. de la firme américaine *Phillips Petroleum Company*, exprima clairement ce dessein : « *Il n'y pas de raison à ce que nous ne puissions faire de la question environnementale* notre *question. Si nous attendons que l'on nous dise quoi faire – si nous ne faisons pas valoir nos propres initiatives et réagissons sur la défensive – nous jouons pour ne pas perdre et c'est insuffisant* »[71] [cité *in* Beder, 1997, p. 23, trad. libre, c'est C. J. Silas qui souligne]. L'écologisme d'entreprise n'est pas que la traduction d'une stratégie de parade, dans le souci de recouvrer « *la confiance et le respect de la société* », comme l'exprima, à la même époque que Silas, le P.-D.G. de *Mitsubishi* [cité *in* Schmidheiny, 1992, p. 33]. Il entre aussi et peut-être davantage dans le cadre d'une stratégie de conquête : conquête dans le domaine économique *et* en termes de représentations.

Au cours de la décennie quatre-vingt-dix, les firmes transnationales élaborant le nouvel écologisme formèrent des associations marchandes *ad hoc* afin de s'entendre et se faire entendre. Précédemment, nous avons mentionné l'une d'entre elles, le BCSD. Selon nous, l'ouvrage que Schmidheiny écrivit à l'occasion de la CNUED au nom de cette association [Schmidheiny, 1992] énonce les « fondamentaux » de l'écologisme d'entreprise. Nous pouvons distinguer deux principaux piliers : d'une part, la technique, avec l'impératif d'« efficacité écologique » ou, selon le néologisme du WBCSD, d'« éco-efficacité » (« *eco-efficiency* ») et l'idée directrice de « faire plus avec moins » ; d'autre part, le « marché ».

L'écologisme d'entreprise est imprégné d'une nouvelle conception de la relation entre la firme (et, plus largement, l'économie) et la nature. Selon cette conception, le rapport en question n'est pas voué à demeurer antagonique, comme il l'a été jusqu'à présent – il y a, en effet, « antagonisme », dans la mesure où le processus économique nécessite l'extraction irréversible de ressources minéralogiques et énergétiques cependant limitées, et génère (et ne peut pas ne pas générer) des pollutions et des déchets qui sont d'autant plus importants que l'activité économique l'est [Georgescu-Roegen, 1995]. D'après l'écologisme d'entreprise, ce rapport firme/nature peut être changé de façon à éliminer l'antagonisme. C'est-à-dire que l'indubitable incompatibilité entre la forme capitaliste de société et une

[70] « *While my great-grandfather was a leader in the first industrial revolution, I want Ford Motor Company to be a leader in the second industrial revolution – the Clean Revolution.* »
[71] « *There's no reason we can't make the environmental issue* our *issue. If we wait to be told what to do – if we offer no initiatives of our own and react defensively – we're playing not to lose, and that's not good enough.* »

considération pleinement respectueuse de la nature (notamment des rythmes de sa reproduction), n'est pas irrémédiable. Comment pourrait-il y être remédié ? Pour Schmidheiny et ses homologues, elle peut être surmontée grâce à la technique et au marché.

D'une part, l'entreprise doit non seulement réviser entièrement son processus de production, de l'amont à l'aval, en vue de son raffinement, mais aussi reconsidérer ce qu'elle entend produire et mettre en vente. Pour reprendre le néologisme du WBCSD, elle doit devenir plus « éco-efficace » : comprimer sa consommation de matière, d'eau et d'énergie ; minimiser toutes les nuisances résultant de cette consommation ; et revoir la conception des produits pour réduire les incidences écologiques de leur consommation ou usage [WBCSD, 2000]. Toutes actions qui reposent fondamentalement sur l'innovation et dont il est alors attendu qu'elles contribuent, en même temps qu'à abaisser les coûts de production (et donc à améliorer la compétitivité de la firme), à découpler l'expansion des activités de l'entreprise et la dégradation écologique. Cette notion d'éco-efficacité est à rattacher à l'idée contiguë, quoique bien plus ambitieuse, d'« écologie industrielle », dont le WBCSD s'est vraisemblablement inspiré (*cf.* encadré 4).

Encadré 4.– L'écologie industrielle

Au carrefour de l'ingénierie, de la science écologique et du libéralisme économique, l'idée d'écologie industrielle prend forme au début des années quatre-vingt-dix. Les premières réflexions sont cependant bien antérieures [Erkman, 1997, 1998] et l'article de référence, écrit par Robert Frosch et Nicholas Gallopoulos, tous deux ingénieurs chez *General Motors*, est publié en 1989, dans un numéro spécial de la revue *Scientific American*, intitulé « *Managing Planet Earth* »[72]. Les auteurs y proposent des « stratégies industrielles viables » qui permettraient de réduire significativement l'impact écologique des activités industrielles. L'objectif est d'« *établir un système industriel plus fermé, supportant mieux la diminution des ressources naturelles et l'intensification des problèmes de pollution et de stockage des déchets* » [Frosch & Gallopoulos, 1989, p. 108], sur le modèle des écosystèmes biologiques (d'où le terme « écologie industrielle »). Dans le cadre de ce projet de « maturation » du système industriel [Erkman, 1998] – qui nécessiterait au préalable l'étude du « métabolisme industriel », notamment la mesure de la totalité des flux et des stocks de matière et d'énergie liés aux activités industrielles – il s'agirait : (1) au-delà du recyclage, de valoriser les déchets comme des ressources (les déchets rejetés par un agent seraient les intrants d'un autre agent) ; (2) de « freiner la dissipation » (par exemple, la pollution dissipative par les métaux lourds) ; (3) de « dématérialiser les produits et les services » (accroître la productivité des ressources minéralogiques et énergétiques, *i.e.* l'efficacité de leur consommation, et favoriser la vente de la fonctionnalité du produit plutôt que le produit lui-même) ; et enfin (4) de « décarboniser la diète énergétique » (favoriser la passage à des hydrocarbures contenant proportionnellement moins de carbone) [*op. cit.*]. Les partisans de l'écologie industrielle y voient *la* solution à la crise écologique des sociétés capitalistes.

D'autre part, il s'agit de faire appel au « marché ». La plupart des P.-D.G. et *managers* de firmes transnationales sont très imprégnés de l'idéologie du libéralisme économique. Tout au moins en usent-ils banalement dans leurs énoncés, dans la mesure où elle sert leurs

[72] Il parut la même année en français dans la revue *Pour la science* : Frosch & Gallopoulos [1989]. Un consultant, Hardin Tibbs, s'en inspirera pour rédiger une brochure promouvant l'idée d'écologie industrielle au sein des milieux d'affaires. Edité une première fois en 1991 par le cabinet *Arthur D. Little*, puis réédité en 1993 par l'institut de prospective *Global Business Network* [Tibbs, 1993], ce texte connut une assez large diffusion [Erkman, 1998].

activités. Le « marché », ils le veulent alors toujours « libre et concurrentiel », c'est-à-dire sans aucune entrave. En fait, ce qu'ils entendent par là, c'est que l'Etat n'intervienne pas dans les affaires marchandes, si ce n'est pour les soutenir. Il ne doit pas brider, mais garantir la liberté d'action des entreprises et, au besoin, les protéger… de la concurrence. Le « marché » est un mot fétiche des patrons de grandes entreprises, un mot-clé de leur vocabulaire. Que l'on ne s'y trompe cependant pas, lorsqu'ils le célèbrent, c'est l'*économie* – la capture de la richesse monétaire – qu'ils consacrent ; l'économie, que le marché, partout organiquement lié à un Etat, encadre et règle.

Pour résoudre l'incompatibilité radicale entre l'expansion de cette économie et la préservation des conditions écologiques d'existence des sociétés (la dot terrestre, la qualité de l'air, des sols et des eaux, la diversité biologique, le climat global, etc.), il faudrait, selon l'écologisme d'entreprise, que le « marché » soit privilégié. Autrement dit, il conviendrait de laisser faire les agents économiques, favoriser la logique marchande et faire primer la norme de l'argent. Non pas contrôler les activités, c'est-à-dire les borner, leur imposer des limites, en réfréner l'expansion. Mais, d'une part, fournir aux entreprises un cadre propice à l'innovation éco-efficace et susceptible de récompenser celles qui font l'effort d'innover. D'autre part, donner un prix à ce qui en est privé, à savoir ce que les économistes appellent les « externalités » : ce qui demeure « externe » au marché, en fait, ce dont les acteurs marchands ne prennent pas en compte dans leurs calculs. Appelant de leurs vœux l'évaluation monétaire puis l'internalisation des externalités, les firmes transnationales du WBCSD, quoique n'excluant pas l'emploi de taxes, ne réclament néanmoins pas tant de nouveaux impôts que de nouveaux secteurs d'activité économique. L'écologisme d'entreprise est aiguillé par la motivation de tirer parti des opportunités économiques que présente et laisse présager la dépollution[73].

Stratégie de plusieurs grandes firmes en réponse à leurs contestations sociales et juridiques (effectives et potentielles), l'écologisme d'entreprise participe d'une tentative de redéfinition des termes de la question écologique. Il représente leur contre-projet. D'après leurs énoncés, empreints d'évangélisme, ladite question apparaît avant tout comme un « défi technique », un « *challenge* », qu'*elles*, en tant que firmes « responsables » et « citoyennes », sont prêtes à relever. Leur permanence et la préservation desdites conditions écologiques seraient donc tout à fait conciliables. En effet, à condition de les laisser se prendre elles-mêmes en charge, de ne pas contraindre leur liberté d'opérer, de continuer même à soutenir leur expansion et de permettre l'extension du champ économique à ce qui en est jusque-là demeuré exclu, elles contribueront « *sans nul doute à garantir l'avenir de la planète* » [Schmidheiny, 1992, p. 35]. Comme leurs porte-parole le répètent inlassablement : elles ne font pas partie du problème, mais de la solution.

Nous avons discuté plus amplement de ce contre-projet ailleurs [Lefèvre, 2006]. Nous renvoyons également aux différentes analyses de Beder [1997], Capron & Quairel-

[73] Le WBCSD énonce notamment plusieurs de ces opportunités dans un document co-édité avec le WRI et le PNUE en 2002, intitulé *Tomorrow's Markets*, les « marchés de demain » [WRI/UNEP/WBCSD, 2002].

Lanoizelée [2004], Chatterjee & Finger [1994], Hoffman [2001], Levy [1997b] et Utting [2002], parmi d'autres. Nous voudrions simplement ajouter ici deux choses. Noter, d'abord, que cet axe stratégique est loin d'avoir séduit l'ensemble du monde des affaires. Il existe un clivage entre, d'une part, les firmes transnationales qui campent toujours une position de plus ou moins négation de l'écologie et qui envisagent nullement de changer leurs pratiques, sauf si l'Etat les y oblige – ces firmes demeurent majoritaires. Et, d'autre part, celles dont nous venons de traiter, parmi les plus importantes transnationales au monde (selon le classement de la CNUCED) et donc les plus « visibles », qui y songent et y travaillent effectivement (même si c'est pour que rien ne change *fondamentalement*…[74]). Remarquer, par ailleurs, que, bien qu'elles ne réagissent pas de la même manière à la problématique écologique, toutes les entreprises transnationales partagent néanmoins le même jugement sur les réglementations : s'il faut agir pour dépolluer, le « volontariat »[75], parce qu'il éloigne l'Etat de leurs affaires, est la voie d'action que toutes préfèrent au cadrage contraignant de leurs activités [Andrews, 1998 ; Clapp, 2003 ; Gleckman, 1995 ; Haufler, 2001 ; Levy & Newell, 2005 ; Richter, 2002]. Les firmes ne soutiendront un tel cadrage *que* dans la mesure où elles entrevoient la possibilité d'en tirer un avantage compétitif.

II.2.3. Agir pour déterminer les « solutions »

Les firmes cherchant à laisser leur empreinte sur les résultats des négociations interétatiques usèrent des associations marchandes, à la fois celles *ad hoc* que nous avons présentées et, bien entendu, les autres : associations uni-industrielles permanentes, fédérations patronales, etc. Par leur entremise, elles firent valoir leurs préférences concernant les voies d'action à retenir ou la forme à donner à celles qui avaient été retenues. Ces préférences, que nous considérerons dans un premier temps, sont toutes à relier à la motivation centrale de toute entreprise : capturer la richesse monétaire. Elles dépendent de la façon dont ce but peut être favorisé ou défavorisé par le cadrage dont les Etats débattent. Dans l'optique de façonner ce cadrage, mais au-delà de la seule promotion verbale de ces options de prédilection, certaines firmes se distinguèrent des autres en engageant également des démarches volontaires, que nous présenterons et expliquerons alors dans un second temps.

[74] La façon dont elles ont intégré la notion de « développement durable » rend très bien compte de cela : c'est *leur* développement qu'il s'agit de rendre durable [Delaporte & Follenfant, 2002 ; Lefèvre, 2006].

[75] Certains parlent d'« auto-réglementation » [Andrews, 1998 ; Börkey & Glachant, 1997], mais le terme relève selon nous de l'oxymore car seul l'Etat réglemente, lui seul peut élaborer des réglementations, c'est-à-dire assujettir à des normes juridiques et imposer des sanctions aux agents qui ne les respecteraient pas. Une firme ne peut pas *se* réglementer ; au mieux, elle révise sa stratégie, son organisation, ses processus de production, en fonction de facteurs qui l'y incitent, comme l'instauration ou la menace d'instauration d'une réglementation. Aussi, plutôt que d'« auto-réglementation », nous parlerons de « volontariat ».

a) Les préférences des firmes transnationales

Les associations marchandes produisent des documents, dans lesquels sont exprimées les positions, communes aux membres représentés, sur les questions en discussion. Ces documents sont soumis aux fonctionnaires et experts d'Etat et d'organisations internationales qui travaillent sur les solutions à retenir/retenues, et diffusés, auprès d'organes de presses, par voie d'Internet et au cours des sessions de la Conférence des Parties et de ses organes subsidiaires. Textes généralement plutôt brefs, ils contiennent les souhaits communs aux membres des associations et leurs raisons. A partir de la lecture de ces documents, nous pouvons faire les trois constats suivants : *toutes* les associations marchandes représentant des firmes transnationales contestées et ayant exprimé des positions par rapport au changement climatique, promeuvent des solutions techniques *plutôt* que politiques ; par ailleurs, *toutes*, sans exception, favorisent le volontariat *plutôt* que la réglementation de leurs activités ; enfin, si cette réglementation est inévitable, la plupart des associations disent préférer le *principe* des « mécanismes de flexibilité » à celui de la taxation.

i. La technique plutôt que la norme politique

Toutes les associations représentant des firmes transnationales (exclusivement ou parmi d'autres entreprises) risquant *a priori* de pâtir d'une réglementation des émissions, que ces firmes voient dans la conduite des Etats par rapport au changement climatique une menace ou, en fin de compte, une opportunité, ont en commun de faire valoir des solutions techniques. Pour les entreprises, la clef est l'innovation, incrémentale ou radicale, plutôt que la norme politique visant à borner les activités. Autrement dit, *elles* sont la clef, car innover est le fait spécifique de l'entreprise.

Certes, réduire les émissions de gaz à effet de serre doit nécessairement passer par des changements techniques. Cependant, du point de vue des entreprises, cela ne devrait passer *que* par de tels changements. Comme toute organisation, les firmes cherchent à persévérer dans leur existence. Défendre une action sur les techniques, plutôt que sur le niveau de l'activité, découle de cette préoccupation. La position résulte également de la représentation que les dirigeants et cadres d'entreprises semblent se faire du problème, selon laquelle sa cause serait technique plutôt que sociale. D'où le jugement qu'il faut changer de machines et non de société[76].

[76] D'aucuns rétorqueront peut-être que changer de machines peut signifier changer de société. Selon nous, si les changements techniques se font au sein du même « spectre technologique » [Castoriadis, 1998], c'est-à-dire s'ils ne mettent pas en question l'institution du faire technique spécifique à la société considérée, ils peuvent certes se traduire par d'importantes transformations sociales, ils ne contribueront pas néanmoins à un changement fondamental de société, de ses significations imaginaires sociales et des institutions qui les portent et qu'elles animent. Notons, par ailleurs, que tous les changements techniques ne sont pas équivalents. Non seulement ils ne le sont pas en termes de coût économique et d'efficacité écologique, mais ils ne le sont pas sur le plan social, c'est-à-dire que leur adoption ne signifie pas la même chose socialement, leur

Une solution technique prônée par la plupart des associations marchandes est l'amélioration de l'« efficacité énergétique », c'est-à-dire, au niveau du processus productif, la minimisation de la consommation d'*input* énergétique par unité d'*output*. Cela permet ainsi aux firmes de « produire autant avec moins » et d'abaisser leurs émissions de CO_2, sans réellement avoir à reconsidérer la continuation de leurs activités. Cette option technique, qui a toutefois d'indéniables limites physiques, est au cœur des propositions des firmes opérant dans les industries de l'acier, du pétrole, du ciment, de l'automobile (efficacité énergétique aussi au niveau du véhicule), des produits chimiques ou encore de l'électricité. Le caractère général de son applicabilité est la raison pour laquelle elle constitue la préférence d'autant d'industries. Il explique également que les associations pluri-industrielles et les fédérations patronales l'énoncent comme l'option privilégiée. Celles-ci le font avec d'autant plus d'insistance que les entreprises qu'elles représentent sont particulièrement bien placées pour espérer en tirer parti, grâce à la diffusion de leurs innovations. Cela a notamment été le cas, avant la session de Kyoto, des fédérations allemandes et japonaises.

Outre l'accroissement de la productivité énergétique, les entreprises font valoir des solutions techniques qui, leur permettant également de préserver leur raison d'être, voire de favoriser le développement de leurs activités, leur sont plus spécifiques. Pour la firme, il s'agit absolument de pouvoir continuer à faire ce pour quoi elle existe. Les constructeurs d'automobiles proposent de développer des voitures plus « propres », grâce à des changements opérés sur les véhicules (carrosserie, matériaux, moteur, etc.) et à la substitution de carburant. Les fournisseurs d'électricité proposent d'étendre l'usage de l'électricité et de diversifier les sources d'énergie, en donnant toutefois une importance particulière au nucléaire. (Les industriels du nucléaire, justement, voient dans le problème du changement climatique l'occasion de redorer leur blason et ainsi souhaitent promouvoir plus largement ce mode de production d'électricité, prétendument non émetteur de CO_2.) Les producteurs de charbon et ses consommateurs (dont des fournisseurs d'électricité), pour leur part, suggèrent l'adoption de techniques de production d'électricité plus « propres » (revenant notamment à gazéifier le charbon) et le développement des techniques de capture et de stockage du CO_2 que recouvre le terme de « *management* du carbone industriel » (*cf.* encadré 5). Ce *management* figure également parmi les voies d'action privilégiées par les compagnies pétrolières, dans la mesure où (bien entendu, dans la limite des emplacements de dépôt du CO_2 disponibles) cela leur permettrait de réduire les émissions de gaz carbonique – ou plutôt, de s'en débarrasser – en épargnant leur activité centrale[77]. Les

réalisation ne provoque pas les mêmes effets sociaux. De surcroît, tous ces changements ne sont pas nécessairement complémentaires et peuvent donc être exclusifs.

[77] Nous revenons sur l'intérêt des compagnies pétrolières pour cette option dans notre sous-section *b)* sur les démarches volontaires. Si elles n'envisagent certes pas de délaisser l'exploitation du pétrole, ces firmes cherchent néanmoins à se diversifier en investissant dans d'autres sources d'énergie, à commencer par le gaz naturel. Par ailleurs, elles travaillent avec les constructeurs automobiles à l'élaboration de carburants alternatifs. Cependant, la question demeure de savoir si ces orientations résultent de la menace d'une réglementation des émissions ou de la raréfaction des ressources pétrolières (ou des deux faits ensemble)…

producteurs de ciment, d'acier et d'aluminium s'y intéressent aussi, parallèlement à la substitution de matériaux et de sources d'énergie, et à la modification des machines et des procédés de production. Les acteurs de l'industrie chimique proposent également d'améliorer ces procédés, mais leur principale opportunité reste cependant l'augmentation de la productivité énergétique. Par ailleurs, certains, parce qu'il sont, davantage que d'autres, engagés dans leur développement, avancent les supposées promesses des biotechnologies.

Encadré 5.– Le *management* du carbone industriel

Le « *management* du carbone industriel » (« *Industrial Carbon Management* » [Keith, 2000 ; Keith & Morgan, 2000]) vise à empêcher que le CO_2 généré à partir d'activités industrielles ne se retrouve dans l'atmosphère. Il consiste à « capturer » (ou « séparer ») ce gaz lorsqu'il est émis par une source fixe : centrales thermiques, raffineries de pétrole et de gaz naturel, usines pétrochimiques, aciéries, cimenteries, sites de production de pétrole et de gaz naturel, etc., et à le « stocker » (ou « déposer ») dans un endroit précis. Le stockage peut être *géologique*, c'est-à-dire que le CO_2 est injecté (après avoir été capturé, comprimé et transporté) dans une nappe aquifère ou une cavité ayant contenu du pétrole ou du méthane. Il pourrait ainsi y être maintenu pendant plusieurs centaines voire milliers d'années. Le stockage peut aussi être *océanique*. Dans ce cas, le CO_2 peut être solidifié sous forme de glace, transporté par voie maritime et coulé en mer pour être, selon les procédés, soit dilué, soit stocké au fond. Ou bien, le CO_2 peut être liquéfié puis injecté et distillé vers 1 000 m de profondeur grâce à un bateau ou un conduit spécifique, permettant ainsi plusieurs siècles de stockage. Il est même envisagé de créer des lacs de gaz carbonique dans les abysses, à plus de 3 000 m de profondeur. Aussi insensées qu'elles puissent paraître, ces options techniques font l'objet d'importantes recherches, financées par des Etats (notamment aux Etats-Unis, au Canada, au Japon, en Norvège et en France) et des entreprises (notamment des producteurs de pétrole, des constructeurs d'automobiles et des producteurs et des consommateurs de charbon). La méthode actuellement privilégiée semble être la méthode géologique. Au milieu des années quatre-vingt-dix, l'imposition d'une taxe sur le dioxyde de carbone par le gouvernement norvégien a incité la firme *Statoil* à l'employer dans un de ses sites d'extraction de gaz naturel, le fameux champ de Sleipner. Par ailleurs, les compagnies pétrolières adeptes depuis une trentaine d'années de l'« *enhanced oil recovery* » – l'injection du CO_2 dans un puits parallèle au puits de production afin d'accroître le débit d'extraction – ont acquis certaines compétences dans le domaine, quoique plus dans la capture et l'injection du gaz que dans son stockage.

Selon plusieurs analystes, le *management* du carbone industriel (MCI) constitue un moyen « prometteur » de parer au péril climatique, à placer sur un pied d'égalité avec le développement des énergies renouvelables et l'amélioration de l'efficacité énergétique [Davison, Freund & Smith, 2001 ; Herzog, 2001 ; Keith & Morgan, 2000 ; Wallace, 2000]. Il conviendrait cependant de ne pas escamoter ce que ce moyen a de problématique (*cf.*, outre les auteurs précités, qui en font modestement l'évocation, Matthews [1996], Metz *et al.* [2005] et Muttitt & Diss [2001]). Tout d'abord, la capture, la compression, le transport et surtout l'injection du CO_2 sont des composantes voraces en énergie : la « solution » revient à augmenter et non à diminuer la consommation énergétique. Ensuite, la durée des différents modes de stockage reste en grande partie théorique et donc mal connue. De plus, au même titre que la séquestration biologique (forêts, sols, etc.), il s'agit d'une fixation provisoire. Il n'y a pas élimination du gaz carbonique mais retardement de son émission dans l'atmosphère. Outre sur le temps du stockage, des incertitudes demeurent également sur sa capacité de nuisance écologique. Par exemple, on ne sait pas comment le CO_2 se comportera sur une longue période dans son emplacement de dépôt. Enfin, le MCI est une « solution » qui vient « en bout de chaîne » (« *end of pipe* » dit-on en anglais), donc qui permet de ne pas avoir à considérer une des causes radicales du problème, à savoir l'usage de l'énergie dans les sociétés capitalistes.

ii. Le volontariat plutôt que la réglementation

Les associations marchandes sont également unanimes pour préférer le volontariat à la réglementation, c'est-à-dire à promouvoir une action qui serait engagée selon des modalités fixées davantage par les firmes (individuellement ou collectivement) que par l'Etat. Le volontariat n'exclut certes pas une participation de ce dernier à la définition des objectifs et à l'encadrement (nous pouvons alors parler, avec Börkey & Glachant [1997], d'engagements volontaires « bilatéraux »), mais néanmoins suppose généralement qu'il « laisse faire ».

Les firmes défendent le volontariat contre la réglementation, quelle qu'elle soit : interdiction, norme, taxe, quotas transférables, etc., en faisant valoir sa « flexibilité » et son « efficacité économique ». En leur laissant la possibilité d'agir sur leurs activités selon les objectifs (qualitatifs ou quantitatifs) qu'elles se sont donnés, individuellement ou collectivement, et selon leurs propres règles et leur propre agenda, les engagements volontaires auraient l'avantage de ne pas risquer de heurter leur compétitivité.

Par exemple, et parmi d'autres initiatives du même acabit[78], la Charte pour le « développement durable » promue au début des années quatre-vingt-dix par la Chambre internationale de commerce (CIC) [ICC, 1991] forme un engagement volontaire, où les objectifs sont qualitatifs. Elle énonce des principes généraux de gestion que les entreprises décidant d'y adhérer s'engagent à respecter (comme l'évaluation des impacts écologiques des activités, avant leur mise en œuvre et après leur arrêt, ou l'éducation et l'entraînement des employés pour qu'ils intègrent le souci écologique dans leurs pratiques). Impliquant l'Organisation internationale de normalisation comme tierce partie, les normes de gestion ISO 14 000 relèvent également du volontariat, au sens où les Etats n'incitent pas les firmes à faire certifier leurs organisations[79] [Clapp, 2001]. D'autres engagements, sollicités ou non (*i.e.* bilatéraux ou unilatéraux), correspondent à la fixation d'objectifs quantitatifs, au niveau d'une entreprise, d'un groupe d'entreprises ou, plus largement encore, d'une industrie. Ils concernent des problèmes écologiques précis.

Automobile, pétrole, électricité, charbon, acier, aluminium, ciment, chimie, papier : tous les représentants de ces industries ont réclamé l'oubli de l'intention de taxer l'énergie et/ou les émissions, au profit du volontariat. L'industrie chimique, par exemple, représentée au niveau européen par le CEFIC et, à l'échelon international, par l'*International Council of Chemical Associations* (ICCA), en fit la défense. Dès 1991, comme alternative à la proposition de la Commission européenne d'une taxe mixte CO_2/énergie, le CEFIC mit en avant son « Programme volontaire d'efficacité énergétique » (« *Voluntary Energy Efficiency Programme* », VEEP), fondé sur un objectif de réduction de la consommation

[78] Pour un panorama de ces initiatives (« principes », « codes de conduites » et autres « lignes directrices »), qui concernent non seulement l'environnement, mais aussi les questions relatives aux libertés civiles, au travail et à la santé humaine, *cf.* Abrahams [2004].

[79] Par contre, de grandes firmes peuvent requérir de leurs fournisseurs ou de leurs sous-traitants qu'ils le fassent. Cependant, les normes ISO 14 000 restent de l'ordre du volontariat.

d'énergie de 2 % par an jusqu'en l'an 2000 [CEFIC, 1991]. En novembre 1997, en réponse à d'autres suggestions de taxation de la Commission et peu avant la session de Kyoto, l'association des acteurs européens de la chimie réitéra sa proposition d'engagement volontaire, comprenant cette fois le nouvel objectif d'un abaissement de 20 % de la consommation entre 1990 et 2005 [CEFIC, 1997]. En 1991, comme en 1997, il s'agissait de propositions dont la réalisation était explicitement conditionnée par l'application ou non de taxes sur l'énergie au niveau européen. Par ailleurs, il est vraisemblable qu'elles comprenaient des objectifs guère plus ambitieux que l'amélioration « normale » de l'intensité énergétique des techniques productives, comme c'est généralement le cas des engagements que les entreprises adoptent en la matière.

Les porte-parole des firmes opérant dans les industries sus-mentionnées ont exprimé une nette préférence pour les approches volontaires. A Kyoto, en décembre 1997, par l'entremise de la CIC, du WBCSD, de l'ERT et du Keidanren (la fédération patronale japonaise), les dirigeants de firmes transnationales pressèrent les gouvernements d'accepter le volontariat comme la voie la plus efficace pour réduire les émissions[80]. Peu d'acteurs économiques le promouvant ont cependant réellement engagé des démarches. Nous considérons les transnationales qui l'ont fait, ce qu'elles ont effectivement fait et les raisons de leur engagement, dans la sous-section *b)* ci-après.

iii. Le principe des « mécanismes de flexibilité » plutôt que celui de la taxation

En juillet 1996, lors de la deuxième session de la Conférence des Parties, le chef de la délégation américaine, Timothy Wirth, annonça que les Etats-Unis acceptaient de négocier des objectifs quantifiés juridiquement contraignant de réduction des émissions, à condition que leur soient associés des éléments de « flexibilité » fondés sur le marché (« *market-based* »), de façon à minimiser le coût de leur respect. Il s'agissait de l'application conjointe et d'un système international de commerce de droits d'émission de gaz à effet de serre.

A l'exception de la *Global Climate Coalition* et de ses membres, qui s'opposaient à l'adoption d'un traité international et à toute forme de réglementation, les associations marchandes ayant émis des positions par rapport aux discussions interétatiques précédant la CdP3 exprimèrent un accord de principe sur l'utilisation de ces mécanismes de flexibilité. Pour l'UNICE, ceux-ci, en raison de leur supposée capacité à abaisser le coût général de

[80] « *World business leaders attending the international climate change conference urged governments to accept that the voluntary actions by industry are the most effective way to reduce greenhouse gas emissions* » [ICC, 1997]. Outre celui du Keidanren et du WBCSD, cet énoncé eut notamment le soutien de l'IFIEC, de l'UNICE, du *World Coal Institute* (WCI), du *Business Council of Australia* et du *Business and Industry Advisory Committee to the OECD* (BIAC). (Le BIAC est le « Comité consultatif économique et industriel auprès de l'OCDE ». Créé en 1962 et basé à Paris (dans les mêmes bâtiments que l'OCDE), il regroupe uniquement des associations marchandes : d'une part, des fédérations patronales : MEDEF, BDI, Fédération des entreprises de Belgique, etc., et, d'autre part, des associations uni-industrielles : CEFIC, CEMBUREAU, *International Aluminium Institute* (IAI), etc. *Cf.* le site Internet du BIAC : http://www.biac.org.) L'ERT exprima sa position dans un document indépendant [ERT, 1997].

l'action, devaient être encouragés de préférence à la taxation de l'énergie, sous conditions cependant de ne pas entraîner de distorsions de marché, donc d'être aussi « flexibles » que possible [UNICE, 1997]. Pour l'ERT, le commerce de droits d'émission devait être développé en complément aux et de façon à rehausser les engagements volontaires, et les entreprises devaient pouvoir utiliser l'application conjointe [ERT, 1997]. L'IFIEC World, quoique préférant de loin le volontariat, ne s'opposait pas à l'utilisation des mécanismes à condition que ce soient les firmes et non les Etats qui les organisent [IFIEC World, 1997]. Même acceptation de l'*idée* de solutions « fondées sur le marché » du côté du Keidanren [Keidanren, 1997], de la BRT [BRT, 1997], de la CIC, du WBCSD, du CEFIC, de l'*American Chamber of Commerce to the European Union* (AmCham EU), du Conseil mondial de l'énergie (CME) et du BIAC [BIAC, 1997][81] – dans la mesure, toutefois, où leur application ne risquait pas de porter atteinte à la compétitivité des firmes et de constituer une entrave au développement de leurs activités.

Si les associations marchandes laissaient ainsi entendre que leurs membres adhéraient au principe des mécanismes de flexibilité, très peu d'entreprises – peu de diplomates également, notamment européens – étaient réellement familiarisées avec ce type de « solutions » et s'en représentaient correctement le fonctionnement possible. Ce qu'elles entrevoyaient sans doute, c'est que, à la différence d'une taxation du CO_2 et/ou de l'énergie, ces mécanismes leur offraient davantage d'autonomie par rapport à l'Etat. Leur introduction dans le Protocole de Kyoto incita les transnationales concernées à s'y intéresser de plus près. A la suite de la CdP3, en définir le dessin devint l'enjeu principal, pour les Etats comme pour elles. Sans aucun doute, selon les industries et, au sein d'une même industrie, selon les firmes, il existait alors des différences d'appréciation des contours à leur donner. Cependant, force est de constater que la plupart des associations marchandes actives sur la question[82] – c'est-à-dire surtout celles représentant uniquement,

[81] Le document que nous citons [BIAC, 1997] reflétait les positions communes aux firmes et industries représentées par le BIAC, la CIC, le WBCSD, le CEFIC, le CME et l'AmCham EU. (L'AmCham EU défend à Bruxelles les intérêts des firmes de parenté américaine opérant en Europe ; elle agit en étroite collaboration avec l'ERT et l'UNICE [Balanyá *et al.*, 2000].)

[82] Mentionnons la CIC, le WBCSD, l'IETA – les trois associations les plus impliquées dans les débats techniques sur les mécanismes de flexibilité et les plus visibles lors des sessions de la CdP postérieures à la CdP3 –, l'ICCP, le BIAC, l'UNICE, l'ERT, EURELECTRIC, l'UNIPEDE (Union internationale des producteurs et distributeurs d'électricité), E7 (groupement de huit grandes firmes produisant et distribuant de l'électricité), EUROFER et le WCI. A la suite de la CdP3, les grands consommateurs d'énergie européens, réunis au sein de l'IFIEC Europe, se distingueront de ces associations par leur ferme réticence à l'égard d'un système de commerce de droits d'émission, quelle que soit son aire géographique d'application, du fait qu'il risquait de heurter la compétitivité en grevant les coûts de production [IFIEC Europe, 2000]. D'autres associations ont également été actives par rapport aux mécanismes de flexibilité, mais les entreprises qu'elles représentent sortent du cadre de notre étude dans la mesure où, d'une part, elles sont majoritairement mono-nationales et, d'autre part, leurs activités ne sont pas contestées, du moins, pas pour leur impact sur le climat global. Nous les considérerons tout de même plus loin. Il s'agit notamment de l'organisation américaine *Business Council for Sustainable Energy* (BCSE) et de son homologue européenne le *European Business Council for Sustainable Energy Future* (désigné par le sigle « e^5 »), qui toutes deux représentent des entreprises opérant dans les domaines des énergies renouvelables, de la cogénération, des biens d'équipement économes en énergie, de l'électricité et du gaz naturel. Il s'agit également des associations représentant les opérateurs de l'industrie nucléaire : FORATOM en Europe, *Nuclear Energy Institute* (NEI) aux Etats-Unis, *Japan Atomic Industrial Forum* (JAIF) au Japon et, au niveau mondial, la *World Nuclear Association* (WNA).

ou dominées par, des firmes transnationales – firent valoir les mêmes préférences fondamentales, à savoir : les trois mécanismes de Kyoto (AC, MDP et CIDE) devaient être simples, flexibles, transparents et pratiques, notamment pour ne pas induire d'importants coûts de transaction ; ils devaient concerner tous les gaz à effet de serre considérés dans le Protocole ; aucun moyen de réduire les émissions, quel qu'il soit : efficacité énergétique, sources renouvelables d'énergie, nucléaire, « charbon propre », plantations d'arbres, conservation de forêts, *management* du carbone industriel, etc., ne devait être exclu ; toutes les unités de réduction des émissions devaient pouvoir être interchangeables (« fongibles »), autrement dit être considérées comme équivalentes à une seule et même « marchandise » ; *une* « marchandise » signifiait alors *un* « marché », qu'il fallait le plus global possible ; aucun plafonnement quantitatif ne devait être imposé à l'utilisation des mécanismes (*i.e.* pas de « *concrete ceiling* ») ; les entreprises devaient être habilitées à participer au CIDE (rappelons que le Protocole ne disait rien sur cette participation) et toutes les réductions d'émissions réalisées antérieurement à l'instauration des mécanismes devaient être créditées ; dans le cadre du CIDE, l'allocation initiale de droits d'émission devait être gratuite ; le commerce de droits ou crédits d'émission devait être inter-entreprises et non inter-sectoriel ; enfin, il devait être possible de mettre ces droits ou crédits en réserve.

Au-delà de l'expression de ces positions communes, certaines des associations marchandes citées, dominées par des transnationales, firent montre davantage que d'autres d'un intérêt singulier pour tous ou certains des mécanismes de flexibilité. Il s'agit des groupements *ad hoc* que nous avons évoqués plus haut : l'ICCP, le WBCSD, le BELC et l'IETA, créée en 1999 spécifiquement pour promouvoir le commerce international de permis d'émission – tel que ses membres l'interprétaient et l'imaginaient. Mentionnons également l'association E7, réunissant, au début sept, puis huit firmes (majoritairement transnationales) produisant et distribuant de l'électricité : *Electricité de France*, *ENEL*, *Hydro-Québec*, *Tokyo Electric Power Company* (ou *TEPCO*), *Kansaï Electric Power Company*, *Ontario Power Generation*, *RWE* et *American Electric Power*. E7 fut formée en 1992, au moment du Sommet de la Terre, pour pouvoir prendre part aux débats sur les questions écologiques et le « développement », dont la question du changement climatique [E7, 1992][83].

Plusieurs firmes transnationales, représentées notamment par le (W)BCSD, E7, EURELECTRIC et l'UNIPEDE – donc en particulier des firmes opérant dans le domaine de la fourniture d'électricité –, se sont très tôt exprimées en faveur du mécanisme de l'application conjointe. La raison, évidente, est qu'elles voyaient dans cet outil *a priori* taillé à leur mesure, une opportunité de vendre leurs produits et leur expertise à l'étranger. Elles y voyaient également un moyen de ne pas avoir à reconsidérer leurs activités dans les territoires des pôles de la Triade. En substance, le BCSD et E7 le promurent dès 1992 [E7,

[83] En 2006, E7 a changé de nom pour « E8 » et comprend désormais un neuvième membre, *RAO UESR*, le plus important fournisseur d'électricité de la Russie. *Cf.* le site Internet : http://www.e8.org.

1992 ; Schmidheiny, 1992]. Après l'entrée en vigueur de la Convention Climat, début 1994, le BCSD en poursuivit la promotion en engageant un projet intitulé « Catalyser un marché pour l'application conjointe » [WBCSD, 1996]. Fin 1994, début 1995, alors que se préparait la première session de la Conférence des Parties, le WBCSD d'une part, EURELECTRIC et l'UNIPEDE d'autre part, pressant les Etats d'adopter le mécanisme, en proposèrent les modalités d'usage. Pour le WBCSD, il n'était pas nécessaire d'établir un cadre juridique et/ou institutionnel spécifique, dans la mesure où l'AC relevant, selon lui, de l'investissement direct à l'étranger, le cadre existait déjà [WBCSD, 1995]. Par ailleurs, l'association exigeait que tous les gaz à effet de serre répertoriés puissent faire l'objet de projets de réduction des émissions, lesquels devaient être admissibles quelle que soit leur teneur. Les porte-parole des fournisseurs d'électricité firent part des mêmes exigences (en insistant cependant plus spécifiquement sur les techniques de production d'électricité et les puits de carbone). En outre, ils recommandèrent qu'il n'y ait pas de détermination *a priori* des pays pouvant être hôtes des investissements, et que les réductions d'émissions réalisées au cours de la phase-pilote (phase qu'ils appelaient de leurs vœux) puissent être reconnues et créditées [EURELECTRIC/UNIPEDE, 1994]. On retrouva cette dernière requête dans un document d'E7 paru peu avant la CdP2 [E7, 1996]. Le WBCSD prolongera son action en faveur de l'adoption de l'application conjointe avec le lancement, début 1996, de l'*International Business Action on Climate Change* (IBACC). Il s'agissait d'une démarche volontaire des transnationales en vue d'expérimenter le mécanisme, d'en démontrer les bénéfices potentiels (et donc la nécessité), de développer une expertise et, bien entendu, d'en suggérer les règles de fonctionnement aux Etats [WBCSD, 1996]. A cette occasion, l'association réitérera son conseil d'appliquer à l'AC le cadre juridique propre à l'investissement direct à l'étranger, sans quoi jamais les entreprises ne seront intéressées à engager des projets[84].

A la suite de la CdP3, les firmes membres d'E7 poursuivirent leurs actions par rapport à la définition des règles, surtout celles relatives à l'AC et au MDP [E7, 1998, 2000]. Pour leur part, une partie des entreprises du WBCSD (dont quatre appartenaient également à l'E7) participèrent à la création de l'IETA. Le WBCSD et l'IETA agiront de concert pour faire valoir les positions qu'elles partageaient sur le commerce international de droits d'émission et pour pouvoir ainsi en déterminer le dessin. Selon ces organisations, commercer des droits d'émission constituait l'option réglementaire le plus appropriée et la moins coûteuse pour diminuer les rejets gazeux[85], voire une nouvelle activité économique appelée à devenir très lucrative[86].

---

[84] « *To effectively engage business, JI* [Joint Implementation] *must become more than the purchase of GHG offsets. It must be integrated with foreign direct investment and other business transactions that support sustainable patterns of growth and the development and dissemination of new technologies in all regions* » [WBCSD, 1996, p. 10].

[85] L'efficacité économique dépend, bien entendu, des règles encadrant le marché, notamment celles concernant l'allocation initiale des droits : allocation par vente à prix fixe, par vente aux enchères ou gratuite au prorata des quantités de gaz émises. Les entreprises en faveur de l'usage de cette option réglementaire privilégient évidemment le dernier mode d'allocation, surtout celles qui émettent beaucoup. Elles ne sont

Outre la défense verbale de leurs options de prédilection, un certain nombre de transnationales, membres du WBCSD, de l'IETA, du BELC, de l'ICCP et/ou d'E7, engagèrent, de leur plein gré, plusieurs démarches : adoption d'objectifs de réduction des émissions, mise en œuvre de projets-pilotes relatifs à l'AC et/ou au MDP, couverture face au risque réglementaire par l'achat de réductions d'émissions, établissement d'un commerce de crédits d'émission interne à l'entreprise ou encore conduite de recherches fondamentales et appliquées sur le *management* du carbone industriel. Ces actions économiques(-politiques) ne furent le fait que d'une poignée d'importantes entreprises, qui exposaient ainsi une disposition particulière à agir, prétendument pour parer au péril climatique.

b) Les démarches volontaires des firmes transnationales

Nous pouvons distinguer trois raisons principales ayant conduit certaines firmes transnationales à promouvoir, seules et collectivement, leur engagement à agir pour résoudre le problème du changement climatique : (1) pour préserver ou améliorer l'image publique de l'entreprise ; (2) pour pouvoir participer à la détermination des « solutions » à retenir/retenues (et mettre le plus rapidement possible un terme à la définition de leur dessin final, pour stabiliser l'horizon réglementaire) ; et (3) parce qu'elles entrevirent la possibilité de tirer parti financièrement de leurs actions. Ces démarches volontaires furent mises en œuvre avant et surtout après la session de Kyoto en 1997.

i. L'adoption d'objectifs de réduction des émissions

La plupart des firmes que nous considérons ici ont adopté un objectif de réduction des émissions de gaz à effet de serre. Chaque entreprise a déterminé un but quantitatif, soit en termes d'émission d'un ou de plusieurs gaz, soit en termes de consommation d'énergie, qu'elle s'engage à atteindre en un certain nombre d'années. Sur le modèle de la CCNUCC ou de son protocole, les firmes proposent le plus souvent de respecter ou d'abaisser d'un certain pourcentage, un niveau d'émission ou de consommation énergétique repéré dans le passé. Nous présentons, dans le tableau 12 ci-dessous, plusieurs exemples d'engagements de la part de firmes transnationales.

---

d'ailleurs prêtes à soutenir le système que si ce mode est retenu – autrement dit, que si l'instaurer n'implique pas de transferts de richesse monétaire vers l'Etat, comme dans le cas d'une taxe ou de l'allocation par vente.

[86] Opinion à vrai dire surtout défendue par des sociétés de bourse, des cabinets d'audit et des banques de plus en plus intéressés par les débats sur le changement climatique après la session de Kyoto et notamment représentés par la CIC, l'IETA et l'*Emissions Marketing Association* (EMA). Par exemple, Carlton Bartels, qui présidait alors la société de négoce d'émissions de gaz carbonique *CO2e.com* (une entreprise membre de l'IETA, créée conjointement par les cabinets d'audit *Cantor Fitzgerald* et *PriceWaterhouseCoopers*), estimait que : « *Etant donnée la quantité d'émissions globales, cela pourrait devenir le plus important marché au monde* » [cité *in* Bayon, 2001, trad. libre : « *Given the amount of global emissions, this could become the largest commodity market in the world* »]. *Cf.*, par ailleurs, Holliday & Pepper [2002] et WRI/UNEP/WBCSD [2002].

Tableau 12.– Quelques engagements quantifiés de firmes transnationales

Entreprise	Engagement(s) quantifié(s)
ABB	Réduire les émissions de gaz à effet de serre (plusieurs gaz confondus) de 1 % par an, par rapport au niveau de 1998 et d'ici 2005
Alcoa	Réduire les émissions de gaz à effet de serre (plusieurs gaz confondus) de 25 % par rapport au niveau de 1990 et d'ici 2010
BP	Réduire les émissions confondues de CO_2 et CH_4 de 10 % par rapport au niveau total de 1990 et d'ici 2010
Dow Chemical	Réduire la consommation d'énergie par *pound* de production de 20 % d'ici 2005
DuPont	Réduire les émissions de gaz à effet de serre (plusieurs gaz confondus) de 65 % par rapport au niveau de 1990 et d'ici 2010, maintenir la consommation totale d'énergie au niveau de 1990 et, d'ici 2010, pourvoir à 10 % de cette consommation totale à partir de sources renouvelables
Entergy	Stabiliser les émissions de CO_2 par rapport au niveau de 2000 et d'ici 2005
Ford	Améliorer l'efficacité énergétique des SUVs (« *Sport Utility Vehicles* ») de 25 % par rapport au niveau de 2001 et d'ici 2005
Intel	Réduire les émissions de PFC de 10 % par rapport au niveau de 1995 et d'ici 2010
Interface	Réduire la consommation de combustibles fossiles par unité de production de 15 % par rapport au niveau de 1996, et augmenter l'emploi de sources renouvelables de sorte qu'elles contribuent à 10 % de la consommation énergétique totale, d'ici 2005
Lafarge	Réduire les émissions de CO_2 de 20 % par tonne de ciment produite, entre 1990 et 2010
Ontario Power Generation	Stabiliser les émissions de CO_2 par rapport au niveau de 1990, d'ici 2000 et au-delà
Péchiney [a]	Réduire les émissions de gaz à effet de serre (plusieurs gaz confondus) de 15 % par rapport au niveau de 1990 et d'ici 2012
Rio Tinto	Réduire les émissions de gaz à effet de serre (plusieurs gaz confondus) par unité de production de 5 % par rapport au niveau de 1990 et d'ici 2001
Royal Dutch/Shell	Réduire les émissions de gaz à effet de serre (plusieurs gaz confondus) de 10 % par rapport au niveau de 1990 et d'ici 2002
Suncor Energy	Réduire les émissions de gaz à effet de serre (plusieurs gaz confondus) de 6 % par rapport au niveau de 1990 et d'ici 2010
TEPCO [b]	Réduire les émissions de CO_2 par kWh de 20 % par rapport au niveau de 1990 et d'ici 2010
Toyota	Stabiliser les émissions de CO_2 par rapport au niveau de 1990, d'ici 2005
TransAlta	Atteindre en 2000 le niveau d'émission de gaz à effet de serre (plusieurs gaz confondus) de 1990, et parvenir, à l'échelon des activités canadiennes de la firme et d'ici 2024, à un montant net des émissions de ces gaz qui soit nul.

[a] *Péchiney* est l'une des premières entreprises à avoir adopté un objectif de réduction des émissions, en 1996. Elle s'était alors engagée à réduire de 19 % la quantité totale de CO_2 émise par tonne d'aluminium produite, et 73 % des émissions de CF_4, par rapport aux niveaux de 1990 et d'ici 2000. Elle atteignit ces deux objectifs en 1997. En 2000, elle détermina un nouvel engagement quantifié, celui cité dans le tableau.
[b] *Tokyo Electric Power Company*. La *Kansai Electric Power Company* a adopté le même objectif que la *TEPCO*.

Sources : EcoSecurities [2002], Margolick & Russell [2001], PCA [2002] et E7 [1998].

La majorité des entreprises ayant adopté des engagements de réduction des émissions (réduire la consommation d'énergie revient à réduire les émissions de CO_2, directement ou indirectement) étaient alors membres du WBCSD et/ou du BELC, c'est-à-dire d'associations marchandes *ad hoc* promouvant l'écologisme d'entreprise. Parmi celles que nous citons dans le tableau, seule *Péchiney* faisait exception puisqu'elle n'appartenait ni à l'un ni à l'autre. Cependant, elle était membre d'Entreprises pour l'environnement (EPE), une association qui, depuis 1992, défend en France l'axe stratégique du WBCSD (avec lequel, par ailleurs, elle coopère depuis la seconde moitié des années quatre-vingt-dix)[87]. De

[87] EPE a été fondée en 1992 sous l'impulsion de Jean-René Fourtou, alors P.-D.G. de *Rhône-Poulenc*, en réaction à un projet de taxe sur les déchets et pour promouvoir l'écologisme d'entreprise. Les membres fondateurs d'EPE étaient (avant plusieurs opérations de fusions-absorptions) *L'Air Liquide*, *Ciba*, *EDF*, *Lafarge*, *Hoechst-Roussel*, *Rhône-Poulenc*, *Axa*, *Elf*, *Total*, *Péchiney*, *EMC*, *Renault*, *Solvay*, *Caisse des dépôts et consignations*, *Compagnie française des ferrailles*, *Compagnie générale des Eaux*, *Lyonnaise des*

plus, en octobre 2000, accompagnée de *BP*, *Royal Dutch/Shell*, *DuPont*, *Alcan*, *Ontario Power Generation* et *Suncor Energy*, l'entreprise de parenté française participa à la formation d'un partenariat avec l'ONGE américaine *Environmental Defense* (ex-*Environmental Defense Fund*), dénommé le *Partnership for Climate Action* (PCA). Les firmes prenant part au PCA s'engagent à déclarer publiquement leur volonté d'abaisser leurs émissions, à en faire l'inventaire (préalable nécessaire à la fixation d'un objectif de réduction) et à rendre compte de leur évolution. Le PCA est un forum où elles partagent leurs expériences. Son but principal est de promouvoir les mécanismes « fondés sur le marché » en tant que moyens les plus efficaces pour réduire rapidement les émissions de gaz à effet de serre. *Environmental Defense* aide les firmes en leur donnant des conseils techniques et en publiant leurs inventaires d'émissions[88] ; elle se veut le gage de la crédibilité de leurs actions[89].

Quoique souvent fondés sur le même modèle : une date dans le passé, un pourcentage et une date dans le futur, les engagements quantifiés des firmes transnationales sont hétérogènes. Le ciblage (agir au niveau des procès de production ou des produits ? Agir sur la consommation d'énergie ou sur les émissions ? Et, s'il s'agit des émissions, quels gaz ?), la nature de l'objectif (absolu ou relatif ?) et son ambition diffèrent en fonction de l'entreprise considérée, notamment selon ses activités et sa stratégie d'action, laquelle dépend de ses opportunités et de ses capacités d'action. Si l'objectif d'une entreprise fabriquant des automobiles concerne celles-ci et non (ou pas uniquement) les usines où elle les produit, c'est parce que sa contribution aux émissions découle surtout, indirectement, de la machine qu'elle vend et de l'usage massif qui en est fait. *A contrario*, une firme dont les émissions sont générées principalement au cours de la production ciblera celle-ci. C'est notamment le cas des producteurs d'électricité, d'aluminium, d'acier, de ciment et de produits chimiques. Cependant, comme pour les constructeurs d'automobiles, l'action possible de ces industriels, ce qu'ils peuvent effectivement faire, sera fondamentalement déterminée par leur situation respective, du point de vue économique, technique et organisationnel.

ii. La mise en œuvre de projets-pilotes relatifs à l'AC et/ou au MDP

Les entreprises fixent leurs objectifs et agissent en fonction de ladite situation. Pour toutes, la réduction des émissions requiert la rationalisation des processus de production, de

---

Eaux-Dumez et *Usinor-Sacilor*. Notons que plusieurs des P.-D.G. de ces grandes entreprises étaient également membres de l'ERT. Par ailleurs, EPE est membre de l'IETA.

[88] Sur les inventaires d'émissions, mentionnons par ailleurs l'initiative conjointe du WBCSD et du WRI en vue d'établir un standard pour la comptabilité et la reddition des émissions des entreprises, appelé le « *Greenhouse Gas Protocol* » [WBCSD/WRI, 2001]. En effet, réaliser ces inventaires est un pré-réquisit essentiel pour pouvoir participer au commerce de droits d'émission ; or, un tel commerce ne peut pas fonctionner si chaque participant emploie ses propres instruments et règles de mesure.

[89] Sur le PCA, *cf.* le site Internet de *Environmental Defense* : http://www.environmentaldefense.org. (*Péchiney* et *Alcan* participèrent au PCA en tant que membres distincts, malgré que les deux entreprises, avec la firme *Algroup*, avaient fusionné en août 1999 pour former le groupe *Alcan-Péchiney-Algroup* ou *APA*.)

l'organisation et/ou des produits. Par exemple, *Entergy*, l'un des plus importants producteurs d'électricité aux Etats-Unis, abaissa ses émissions en privilégiant le développement de son parc de centrales nucléaires et en améliorant l'efficacité énergétique de ses centrales fonctionnant aux combustibles fossiles, d'une part, et de son réseau de transport de l'électricité, d'autre part [Margolick & Russell, 2001]. *Lafarge*, de son côté, comptait, pour atteindre son objectif, sur la modernisation des installations et la substitution des combustibles et des matériaux utilisés [Lafarge, 2001]. *Péchiney* se concentra également sur le changement technique au niveau des équipements et la substitution des sources d'énergie, en sus du développement de la cogénération et de l'augmentation de la productivité énergétique [PCA, 2002]. Nous pourrions ainsi multiplier les exemples. Chaque entreprise recherche en interne, dans son mode de production, dans son ou ses produits et dans son fonctionnement, ses potentiels de réduction des émissions.

Cependant, les firmes recherchent aussi ces potentiels ailleurs qu'en leur sein. Leur intérêt pour les mécanismes de flexibilité réside justement dans la possibilité qu'ils offrent d'acquérir, par une simple transaction financière ou en contrepartie d'un certain investissement (qui, dans le cadre de l'AC et du MDP, ne vise pas les activités existantes de l'entreprise), des « réductions d'émissions ». Le mécanisme de l'application conjointe (dont relèvent l'AC et le MDP) a séduit plusieurs acteurs marchands en partie pour cette raison-là. Il était également susceptible de créer de nouvelles chances de ventes.

En effet, quelques entreprises, opérant notamment dans les industries du pétrole, de l'électricité et de l'automobile, investirent dans divers projets supposés s'inscrire dans le cadre de l'AC et/ou du MDP, alors que les règles d'application des deux mécanismes n'étaient pas encore précisément définies. En 1997, la firme *BP*, en partenariat avec *American Electric Power*, *PacifiCorp* et l'ONGE américaine *The Nature Conservancy*, mit en œuvre un projet de conservation de la forêt en Bolivie [BP/GM/Monsanto/WRI, 1998 ; Lowe & Harris, 1998]. Le but était d'expérimenter ce type de partenariat et de comprendre comment évaluer les réductions d'émissions à partir de cette forme de séquestration biologique. Début 2001, avec la même organisation écologiste, *General Motors*, *Texaco* et, à nouveau, *American Electric Power*, entreprirent un projet d'afforestation dans une aire protégée située au sud du Brésil, dans l'espoir de pouvoir bénéficier, année après année et ce sur une durée de quarante ans, des réductions d'émissions ainsi favorisées [Foroohar, 2001][90]. En 1998, *Peugeot* acheta également des terres au Brésil, cette fois-ci au cœur de l'Amazonie, dans une zone de déforestation, pour y mener, en partenariat avec l'Office national des forêts (ONF) et sur une surface de plus de 10 000 hectares, un projet de foresterie [Bauer, 2001]. Le constructeur automobile disait alors s'engager pour une durée de cent ans. La même année, son rival japonais, *Toyota*, créa en Australie l'entreprise *Australian Afforestation Pty* dont l'objectif était de planter chaque année 5 000 hectares d'eucalyptus (d'une variété génétiquement modifiée), sur une période de dix ans. La

[90] Sur ces deux projets-pilotes de puits de carbone encadrés par *The Nature Conservancy*, *cf.* également le site Internet de l'ONG américaine : http://www.nature.org.

onzième année, il serait procédé à la coupe des arbres et à leur transformation en papier, pour garantir la séquestration du gaz carbonique[91]. De son côté, l'un des plus importants fournisseurs d'électricité du Canada, l'entreprise *TransAlta*, passa en l'an 2000 un contrat avec la firme *Global Livestock Group* (créée spécifiquement pour mener ce type d'opération) pour un projet de nutrition de bovins en Ouganda, dans le but de réduire les émissions de méthane que ceux-ci génèrent [BATE, 2000]. A condition qu'il soit validé en tant que projet MDP, il était attendu de cet investissement qu'il permette à *TransAlta* de gagner du temps pour moderniser trois de ses centrales installées au Canada fonctionnant au charbon et menacées de fermeture. Opérant dans la même industrie que *TransAlta*, les huit firmes de l'association E7 engagèrent conjointement, à partir de 1996, trois projets d'application conjointe dans le cadre de la phase-pilote : un en Indonésie (production d'électricité à partir de techniques solaires, éoliennes et hydrauliques), un deuxième en Jordanie (amélioration de l'efficacité énergétique dans deux centrales de la *National Electric Power Company*) et un troisième au Zimbabwe (électrification rurale à partir de la technique hydraulique) [E7, 1998]. Peu après la session de Kyoto, *Royal Dutch/Shell*, à son tour, mit en œuvre plusieurs projets-pilotes relatifs au MDP, dont deux projets d'électrification, l'un en Afrique du Sud et l'autre aux Philippines [Shell, 2000a].

Il existe d'autres initiatives encore. Notamment, en 1999, seize entreprises, dont *BP*, *Mitsubishi*, *Gaz de France*, *Statoil* et *TEPCO* [92], se joignirent à six Etats (ceux du Canada, de la Norvège, des Pays-Bas, de la Suède, de la Finlande et du Japon) et à la Banque mondiale, pour créer un « Fonds prototype carbone » (« *Prototype Carbon Fund* ») destiné à financer des projets d'investissement pilotes dans des pays du Sud (dans le cadre du MDP) et d'Europe centrale et orientale (dans le cadre de l'AC)[93]. En avril 2000, le fonds était évalué à près de 120 millions de US dollars. Fin 2001, une vingtaine de projets étaient en préparation, dont un projet d'installations hydroélectriques en Ouganda, un projet de plantations d'eucalyptus dans le Minas Gerais, au Brésil, un projet de ferme éolienne au Costa Rica et un autre de gestion des déchets solides en Lettonie.

L'intérêt d'un certain nombre de firmes transnationales pour l'*idée* d'application conjointe tient à la possibilité de tirer parti d'un tel mécanisme, en termes de « réductions d'émissions » pouvant être mises à leur crédit *et* en termes de développement de l'entreprise. En mettant en œuvre des projets-pilotes, alors que les modalités d'application de l'AC et du MDP n'avaient pas encore été précisément déterminées, il s'agissait, pour une partie des firmes (dont *Shell*, *Peugeot* et les membres d'E7), d'expérimenter cette forme d'investissement à l'étranger, d'en mieux cerner les bénéfices et les inconvénients potentiels, et ainsi d'être en mesure de « conseiller » les Etats sur la façon d'en définir les

[91] *Cf.* le site Internet de *Toyota* : http://www.toyota.co.jp/en/more_than_cars/bio_afforest/afforest.html.
[92] Les seize entreprises étaient à majorité de parenté japonaise : outre les cinq citées, mentionnons *Chubu Electric Power Company*, *Chugoku Electric Power Company*, *Kyushu Electric Power Company*, *Tohoku Electric Power Company*, *Shikoku Power Company*, *Mitsui*, *Fortum*, *Electrabel*, *Deutsche Bank*, *Norsk Hydro*, *Rabo Bank* et l'Allemande *RWE*. Sur ces seize firmes, dix opéraient alors dans l'industrie de l'électricité.
[93] *Cf.* le site Internet du fonds : http://carbonfinance.org.

règles. Pour une autre partie (à l'instar de *TransAlta*, *General Motors* ou *Toyota*), il semble qu'il s'agissait essentiellement de se couvrir face au risque réglementaire, en espérant une validation *ex-post* des projets engagés et des réductions d'émissions pouvant y être associées[94]. Pour toutes, il s'agissait aussi sans aucun doute d'une opération symbolique, à relier à la publicité de leurs positions « progressistes » par rapport au changement climatique.

iii. Le commerce de réductions d'émissions

Plusieurs firmes transnationales ont également procédé, avant l'heure, outre à des projets-pilotes d'application conjointe, à des transactions de « réductions d'émissions »[95]. Les premières dateraient de 1996 [Rosenzweig *et al.*, 2002], l'année où les Etats s'engagèrent formellement dans la négociation d'obligations de réduction des émissions juridiquement contraignantes. Ce faisant, l'intérêt des entreprises était, certes, de démontrer leur volonté d'action, de comprendre la logique du système et de pouvoir en définir les règles d'usage, mais surtout, pour les acheteurs de « réductions d'émissions », de se couvrir face à la menace de leur réglementation future (et, pour certains, de pouvoir tenir leurs engagements quantifiés volontaires) et, pour les vendeurs, d'en tirer un revenu.

Jusqu'en 2001, la majorité des transactions ont concerné des réductions d'émissions « vérifiées » par une tierce partie (cabinet d'audit et de conseil, bureau d'études, voire ONGE). Les acheteurs étaient plus attirés par cette « marchandise » dans la mesure où elle avait le plus de chance d'être reconnue ultérieurement par les Etats, au cas où ceux-ci décideraient de réglementer les entreprises [Rosenzweig *et al.*, 2002]. Par exemple, en juin 2000, *TransAlta* accepta d'acquérir 24 000 tonnes de réductions d'émissions vérifiées d'équivalent CO_2 (3 000 tonnes par an qui seraient générées entre 2000 et 2007) auprès d'un fournisseur d'électricité allemand, *HEW*, qui avait planifié l'installation de plusieurs éoliennes en complément de ses centrales à charbon [*op. cit.*]. Un an auparavant, une autre entreprise de parenté canadienne, *Suncor Energy*, avait acheté 100 000 tonnes de réductions d'émissions vérifiées d'équivalent CO_2 à *Niagara Mohawk Power Corporation*, un fournisseur d'électricité américain qui était parvenu à abaisser ses émissions par l'amélioration de l'efficacité énergétique des techniques productives, la substitution de combustibles et le développement de sources renouvelables d'énergie[96]. Nous pourrions citer d'autres exemples. La plus grande part des transactions de cette sorte répertoriées entre 1998 et 2001 impliquèrent des entreprises (transnationales et mono-nationales) ayant

[94] Pour *Toyota*, il s'agissait également de développer une nouvelle activité économique : la plantation d'arbres pour séquestrer le CO_2. C'est également une ambition du groupe *Shell*, qui a des actifs dans le domaine de la foresterie depuis plus de vingt ans [Muttitt & Marriott, 2001].
[95] Il ne pouvait s'agir, à ce moment-là, que de « réductions d'émissions » et non de « *droits* d'émission » que seuls les Etats peuvent définir et garantir.
[96] « Suncor Energy and Niagara Mohawk Execute Historical Cross-Border Emission Trade », *PR Newswire*, October 20, 1999.

leurs sièges aux Etats-Unis et au Canada, dont un grand nombre d'opérateurs de l'industrie de l'électricité [Rosenzweig *et al.*, 2002].

Une bonne partie de ces transactions étaient « au comptant », c'est-à-dire que la livraison et le paiement de la « marchandise » étaient réalisés peu de temps après l'accord entre les deux contractants sur le prix et la quantité, ou bien « à terme », c'est-à-dire que la livraison et le paiement étaient différés dans le temps. Cependant, une fraction d'entre elles – entre 25 % et 50 % selon Rosenzweig *et al.* [2002] – se firent également au moyen de produits financiers dérivés, notamment des options (d'achat comme de vente)[97]. Par exemple, dans le contrat que *Suncor Energy* signa avec *Niagara Mohawk*, la firme canadienne acheta également une option d'achat de dix millions de tonnes de réductions d'émissions vérifiées d'équivalent CO_2, pouvant être exercée à partir de 2001 et active dix ans (ni le prix de vente de ces réductions, ni le prix de l'option n'ont été divulgués). L'exercice de l'option dépendra de la reconnaissance ou non des réductions d'émissions par les gouvernements américains *et* canadiens. De façon générale, toutes ces transactions bilatérales antérieures à la ratification du Protocole de Kyoto étaient conjecturales, relevant d'une opération de couverture face au risque réglementaire. Il n'était pas garanti que les Etats, s'ils décidaient de réglementer, en tiennent compte.

Certaines entreprises, à l'instar de *TransAlta*, firent également appel à ces transactions « externes » pour pouvoir respecter leur objectif d'abaissement des rejets de gaz à effet de serre. Pour leur part, *BP* et *Royal Dutch/Shell* annoncèrent en 1998, chacune de son côté, qu'elles chercheraient à tenir leurs propres engagements en établissant un commerce « interne » de réductions d'émission. *BP* mit en place son système avec la collaboration de l'ONGE *Environmental Defense*. Une phase-pilote dura de septembre 1998 à décembre 1999, impliquant douze unités de production situées seulement dans quelques pays. Elle donna lieu à une trentaine de transactions, effectuées à un prix moyen de 18 à 20 US dollars la tonne de CO_2. Les « permis » d'émission avaient été alloués gratuitement au prorata des rejets de l'année 1998. Après la fusion-absorption avec *Amoco*, *Burmah Castol* et *Arco*, *BP* étendit le système à l'ensemble des unités du groupe – soit approximativement 150 unités, opérant dans cent pays, dans les domaines de l'exploration et de la production de pétrole, le raffinage et le marketing, la pétrochimie et la production de gaz et d'électricité – et le mit en œuvre à partir du 1er janvier 2000. Au cours de cette année, 2,7 millions de tonnes d'équivalent CO_2 furent commercées à un prix moyen de 7,60 US dollars la tonne[98]. C'est également en janvier 2000 que *Shell* débuta son « *Shell Tradable Emission Permit System* » (STEPS). Il concerna 22 unités du groupe opérant dans l'exploration et la production de pétrole, le raffinage et la pétrochimie, localisées en Europe, aux Etats-Unis, au Canada et en Australie, c'est-à-dire uniquement des pays de l'annexe B du Protocole de Kyoto

[97] Une option donne à celui qui l'acquiert le droit d'acheter (« *call option* ») ou de vendre (« *put option* ») un bien désigné, à un prix spécifié (le « prix d'exercice ») et pour une période donnée (au-delà de sa date d'expiration, l'option n'est plus « active »). Si l'acheteur de l'option exerce ce droit, le vendeur est contraint de s'exécuter. Ce dernier accorde ce droit à l'acheteur contre une prime, qui correspond au prix de l'option.
[98] Pour de plus amples informations sur cette expérience de commerce interne, *cf.* BP [2001].

[Rosenzweig *et al.*, 2002]. Le système couvrait ainsi 30 % des émissions de *Shell*. Sur le modèle du MDP, il était possible, pour les unités situées dans des pays du Sud, d'engager des projets d'abaissement des émissions et de vendre les réductions réalisées aux unités autorisées à participer au système.

En mettant en place ces systèmes internes, *BP* et *Shell* cherchaient notamment à acquérir une expérience pratique du commerce de réductions d'émissions, à diffuser, au sein de l'entreprise, la préoccupation concernant ces émissions (et donc à repérer les opportunités de réductions) et à démontrer, outre leur « progressisme », la faisabilité et les mérites de l'instrument : à prouver que cela fonctionne et donc qu'il faut aller de l'avant dans le sens de son application internationale. Evidemment, ce faisant, les deux groupes espéraient aussi être mieux à même de définir les règles du commerce appelé à être mis en œuvre dans le cadre du Protocole de Kyoto.

iv. Les recherches sur le *management* du carbone industriel

En 2000, conjointement à sept autres compagnies pétrolières (*Chevron*, *Texaco*, *Suncor Energy*, *Norsk Hydro*, *Statoil*, *PanCanadian* et *Eni*), *BP* et *Royal Dutch/Shell* engagèrent des recherches fondamentales et appliquées sur le *management* du carbone industriel. Le projet, dénommé le « *CO_2 Capture Project* », trouvera le soutien du département de l'énergie américain, de l'Union européenne et de la Norvège[99]. Son objectif central était le développement de techniques permettant la capture et le stockage géologique du dioxyde de carbone à un coût minimal, puis leur diffusion la plus large possible. Il s'agissait notamment de parvenir à réduire le coût de la séparation du CO_2, qui représente de loin l'opération la plus dispendieuse. Hors subventions publiques, les firmes investirent près de 20 millions de US dollars lors de la première phase du projet qui s'étendit jusqu'en 2004 [Muttitt & Diss, 2001].

Parallèlement, en octobre 2000, l'Université de Princeton, aux Etats-Unis, débuta un programme de recherche sur ce sujet, intitulé *Carbon Mitigation Initiative* (CMI), échelonné sur dix ans. *BP* et *Ford* en sont les principaux sponsors, y apportant respectivement 15 millions et 5 millions de US dollars [Knott, 2002] – ce qui correspondrait à la plus importante aide financière jamais accordée à l'université américaine [Muttitt & Diss, 2001]. Selon Robert Socolow, l'un des directeurs du programme et un promoteur de longue date du *management* du carbone industriel, le but de la CMI est de trouver le moyen d'empêcher l'entrée du CO_2 dans l'atmosphère sans que cela ne heurte la croissance économique ou ne cause d'interruption de la consommation d'énergie [Knott, 2002]. Dans le cadre de cette recherche, toutes les méthodes de capture et de stockage sont étudiées, y compris la séquestration océanique.

Toujours en l'an 2000, *Shell* s'allia avec *Siemens* pour mettre en place un système pilote de capture du CO_2 émis par les cheminées d'une centrale électrique installée en Norvège,

[99] Sur ce projet, *cf.* le site Internet : http://www.CO2captureproject.org.

qui servait à alimenter des plates-formes pétrolières [Muttitt & Diss, 2001]. Il était prévu que le dioxyde de carbone soit ensuite réinjecté en Mer du Nord, dans d'anciens puits de gaz naturel [Muttitt & Marriott, 2001]. Dans l'encadré 5, nous avons déjà évoqué le cas de *Statoil*, qui use d'un procédé similaire de stockage depuis plusieurs années sur le site de Sleipner, également en Mer du Nord. Mentionnons par ailleurs la pratique ancienne consistant à utiliser le CO_2 pour accroître le débit d'extraction du pétrole (« *enhanced oil recovery* »). Cependant, il existe peu d'exemples où l'opérateur cherche ensuite à séquestrer le gaz au fond du puits. Notamment *PanCanadian* (désormais *EnCana*) s'y emploie depuis 2000 dans le champ de Weyburn, à Saskatchewan, au Canada ; le CO_2, issu d'un processus de gazéification du charbon mené à 320 km de là, dans une usine du Dakota, aux Etats-Unis, y est acheminé par pipeline[100] [Davison, Freund & Smith, 2001 ; *Ecoal*, 2002].

Pour les firmes de l'industrie pétrolière, à l'instar de *Shell*, le développement de ces techniques de « débarras » du gaz carbonique « *permettra de continuer à produire du pétrole et du gaz, tout en respectant les engagements de réduction des émissions* »[101] [Shell, 2000b, p. 8, trad. libre]. *ExxonMobil*, moins encline que *Shell* et *BP* à défendre des positions pro-action par rapport au changement climatique, mais vraisemblablement inspirée par l'activité de *Statoil* au large des côtes norvégiennes, commença également à s'intéresser concrètement à ces procédés à la fin des années quatre-vingt-dix, dans le cadre de l'exploitation d'un champ de gaz naturel en Mer de Chine [Socolow, 1997]. L'option est aussi privilégiée par les producteurs de charbon et ses consommateurs, dont les fournisseurs d'électricité, les producteurs d'acier et ceux de ciment.

[100] Certaines entreprises américaines, comme *Kinder Morgan* et *Petro Source Energy*, ont fait de la construction et de la gestion de ce mode de transport du dioxyde de carbone l'une de leurs activités, voire leur activité centrale. *Petro Source* a notamment installé un « carboduc » de 250 km de long dans le Wyoming pour acheminer le CO_2 émis par des centrales électriques vers des champs pétrolifères, où il est injecté pour améliorer le débit d'extraction (*cf.* http://petrosourceenergy.com). En 2001, *Ontario Power Generation* lui acheta 1,3 million de tonnes de réductions d'émissions (cependant, il semble qu'il s'agissait de réductions non vérifiées par une tierce partie) [Bayon, 2001].

[101] « *Developing such solutions will enable continued oil and gas development, while meeting climate change commitments.* » Cependant, elles ne le permettront que dans la limite des emplacements de stockage du CO_2 disponibles.

Section III. Les effets de l'interférence

Interférer : se dit d'actions simultanées qui se font tort.

Les sources fossiles d'énergie, ces combustibles dont les sociétés capitalistes ne peuvent aujourd'hui se passer au risque de s'effondrer, sont au cœur du problème du changement climatique. Parer au supposé péril planétaire requiert de réduire les émissions de gaz à effet de serre, dont les plus massives, celles de dioxyde de carbone, résultent principalement de l'ignition de ces combustibles. Cela nécessite alors d'agir sur les activités qui rejettent ces gaz, notamment un certain nombre d'industries fondamentales et des modes de transport devenus non moins essentiels. Parce qu'elles dominent plusieurs de ces industries et parce que, pour fonctionner, elles sont extrêmement tributaires de ces moyens de transport, les firmes transnationales sont particulièrement impliquées dans le problème. L'engagement, par les Etats, d'actions en vue de prévenir le péril venait donc interférer avec leurs activités.

Nous venons de rendre compte et raison de la façon dont les acteurs marchands transnationaux contestés ont réagi à l'inscription sociale du problème. Nous avons considéré les actions politiques des entreprises (et certaines de leurs actions économiques) sur la période s'étendant de l'année 1990, c'est-à-dire peu avant que ne débute le processus politique engagé dans le cadre onusien, jusqu'à la fin de l'année 2001, date à laquelle nous avons interrompu, dans le chapitre 2, l'exposition de ce processus, de ses déboires et de ses aboutissements. Dans les paragraphes suivants, après avoir ré-expliqué ces actions dans les grandes lignes, avec quelques compléments d'analyse, nous voudrions en discuter plus précisément les conséquences sur la définition social-historique des termes du problème, principalement celles des solutions à y apporter. Les actions des firmes – les actions politiques(-économiques) comme celles économiques(-politiques), variant selon les entreprises et dans le temps – peuvent être appréhendées comme les effets de l'interférence entre leurs activités courantes et l'action des Etats. Ces effets comprennent également l'influence que les entreprises ont eue sur l'évolution du processus politique.

III.1. Retour sur les actions des firmes transnationales

Dans notre exposé précédent, nous avons distingué deux principales orientations des actions politiques des entreprises : en vue d'annihiler toute ambition de réglementation des émissions (internationale, régionale et nationale), et en vue de déterminer la teneur de tels cadrages juridiques. Il pourrait sembler, du moins la structure de notre exposé invite-t-elle peut-être à le penser, que ces deux directions de l'action ont été suivies successivement : les acteurs marchands transnationaux – ceux risquant *a priori* de pâtir d'une réglementation et

qui ont été actifs – ont d'abord cherché à annihiler et ensuite, parce cela s'était révélé vain, ils ont cherché à déterminer. En fait, les deux orientations semblent avoir été maintenues simultanément dès le début, l'une prenant le pas sur l'autre selon les acteurs examinés et, surtout, en fonction de l'évolution du processus politique interétatique.

Quel que soit le dessein précis, pour l'atteindre, les firmes mirent en œuvre des stratégies politiques simples et collectives, et directes et/ou indirectes : directement, elles agirent lors des sessions de négociation (en concentrant les efforts sur la délégation nationale et parfois d'autres délégations) et à l'échelon national (surtout avant, mais également après les sessions, et par rapport à des initiatives unilatérales de réglementation) ; indirectement, elles participèrent à l'organisation de *grassroots lobbying* et au financement de campagnes de publicité, de scientifiques sceptiques, d'études économétriques, de *think-tanks* ou encore d'hommes et femmes politiques.

Les entreprises transnationales agirent en fonction de l'action ou de la possibilité d'action des Etats. Les premières à agir, à la fin des années quatre-vingt (surtout des firmes de parenté américaine), le firent d'abord en réaction à l'intention de certains acteurs non-étatiques d'inscrire la question du changement climatique sur l'agenda politique. Puis, rejointes par d'autres au tournant des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix (dont des firmes de parenté européenne), elles se mobilisèrent pour résister à l'engagement et surtout à la poursuite, après 1992, du processus de négociation d'une réglementation internationale des émissions. Ce faisant, les acteurs marchands cherchèrent à préserver leurs intérêts en contrecarrant l'*idée* de contraindre leurs activités.

Durant les premiers moments de résistance, ces acteurs agirent sur deux fronts à la fois. D'une part, à l'échelon national (en particulier aux Etats-Unis) et dans l'espace politique onusien, ils s'attachèrent à mettre en question les fondements scientifiques du problème, c'est-à-dire à faire en sorte que la situation écologique ne soit pas désignée comme étant problématique. Au niveau international, des associations marchandes dominées par des acteurs des industries du pétrole, du charbon et de l'électricité, comme la GCC (et certaines qui en étaient membres dont l'API), le *Climate Council*, l'IPIECA et le WCI, menèrent la bataille ; d'autres, en particulier européennes, à l'instar de l'UNICE et du CEFIC, se contentant, plus modestement, de souligner, dans leurs « *position papers* », les incertitudes qui demeuraient sur le phénomène bio-géo-physico-chimique. Il est notable qu'aux Etats-Unis les efforts convergèrent avec ceux de certains *think-tanks* qui défendaient des points de vue et une ambition similaires. D'autre part, parallèlement, les acteurs marchands (les mêmes qui déniaient, avec d'autres) combattirent les projets de cadrage contraignant qui, à l'échelon national ou, dans le cas européen, régional, prirent forme au début des années quatre-vingt-dix, dont plusieurs propositions de taxation de l'énergie et/ou des émissions de CO_2. L'argument central mis en avant pour les faire échouer était que l'application de telles contraintes aurait des conséquences économiques très dommageables, en termes de compétitivité internationale des firmes, de croissance du PIB et d'emplois. Les transnationales actives face aux projets agirent seules et, collectivement, en usant des

associations marchandes. Dans certains cas, notamment aux Etats-Unis, leur action politique fut à la fois directe et indirecte, et a pu confluer avec celle d'influents *think-tanks*.

Cependant, tout en se mobilisant ainsi fortement pour contrarier la motivation des Etats de contraindre leurs activités économiques, les firmes se préoccupèrent aussi, dès le début du processus politique, des voies d'action que ceux-ci décideraient de privilégier pour espérer résoudre le problème. Certes, elles cherchèrent à en influencer la détermination davantage à l'approche puis après la session de Kyoto que lors des premières discussions organisées au sein du Comité intergouvernemental de négociation (CIN). Néanmoins, dès 1991, des associations marchandes comme la CIC, le BCSD, l'UNICE, le CEFIC, l'IPIECA, l'EUROPIA ou encore EURELECTRIC énoncèrent leurs préférences concernant les solutions à retenir. D'après les positions formulées, les firmes s'exprimaient alors clairement et unanimement en faveur d'approches volontaires plutôt que d'un cadrage coercitif de la part des Etats, c'est-à-dire en faveur de mesures qui ne risquaient pas de heurter leur compétitivité et leur expansion, comme, par exemple, des programmes d'amélioration de l'efficacité énergétique des techniques productives. Au lendemain de la Conférence de Rio, plusieurs de ces entreprises, notamment celles représentées par le BCSD (et, plus tard, le WBCSD), l'UNICE, E7, EURELECTRIC et l'UNIPEDE, soutiendront en outre l'emploi du mécanisme de l'application conjointe, dont la possibilité était explicitée dans la Convention Climat.

Les différentes démarches engagées par les firmes transnationales dans le but de neutraliser l'action des Etats – *i.e.* de la rendre « inoffensive » vis-à-vis de leurs activités – furent poursuivies au-delà de Rio, jusqu'à aujourd'hui (et elles devraient l'être demain encore). Cependant, à l'approche de la session de Kyoto et, surtout, après, un désaccord sur la façon de procéder pour neutraliser et le degré de neutralisation à atteindre créa un clivage entre, d'une part, celles des transnationales actives qui continuaient à vouloir empêcher l'établissement d'une réglementation internationale des émissions quelle qu'elle soit, et, d'autre part, celles qui, désormais, en acceptaient l'éventualité, voire y apportaient leur soutien. Pour les secondes, l'enjeu n'était pas de tout faire pour que rien ne soit fait, mais, essentiellement, de pouvoir prendre part à la détermination de la réglementation pour en minimiser le plus possible la capacité de nuisance. Ces entreprises firent montre d'un certain intérêt pour les voies d'action « fondées sur le marché » qui avaient été retenues, en l'occurrence le commerce international de droits d'émission et les mécanismes d'investissement associés. Elles agirent, avant la CdP3, pour en favoriser l'adoption et, surtout, après, pour influencer la définition de leurs règles d'usage.

Le changement des positionnements des firmes par rapport au problème du changement climatique, encouragé principalement par l'admission du Protocole de Kyoto, se traduisit par des transformations dans la population d'associations marchandes actives et présentes aux sessions de la CdP et de ses organes subsidiaires. A partir de 1996, la GCC, qui, jusque-là, avait constitué l'un des principaux porte-parole des industriels contestés, connut plusieurs défections. Des entreprises comme *BP*, *Shell*, *Dow*, *DuPont*, *Ford* ou *General*

Motors la quittèrent, essentiellement parce qu'elles ne souhaitaient plus voir leur nom respectif associé à cette organisation dont l'action était jugée contre-productive. De fait, elles rejoignirent (lorsqu'elles n'en faisaient pas déjà partie) et/ou créèrent d'autres associations marchandes *ad hoc* par l'entremise desquelles elles cherchèrent dorénavant à influer sur le processus politique. En particulier, elles intégrèrent le WBCSD, l'IETA et le BELC. A la différence de la GCC et consorts, qu'elles finiront par quasiment supplanter en termes de nombres de délégués présents et de visibilité lors des sessions de la CdP, ces associations exprimaient des positions favorables à la prévention du péril climatique, au traité de Kyoto et, surtout, aux mécanismes de flexibilité. Sans aucun doute, cela contribua à conférer à leurs membres une « crédibilité » – et alors permit à ceux-ci un accès politique – dont jamais la GCC ne s'était préoccupée.

Les firmes transnationales membres de ces associations se distinguèrent ainsi des autres acteurs transnationaux contestés par leur volonté affichée de faire face au problème. Pour une poignée d'entre elles, la distinction alla jusqu'à l'engagement volontaire de diverses démarches, dont l'adoption d'objectifs quantifiés de réduction ou de limitation des émissions, la mise en œuvre de projets-pilotes relatifs aux mécanismes d'application conjointe, le commerce externe et interne de réductions d'émissions et/ou la conduite de recherches sur le *management* du carbone industriel. L'intérêt de telles actions était de permettre aux entreprises les menant d'améliorer leur image publique, de se prémunir contre le risque de contrainte de leurs activités, de pouvoir participer à la mise en forme des « solutions » à retenir/retenues et de repérer les opportunités économiques actuelles et futures liées à la prévention du changement climatique.

III.2. Discerner l'influence des firmes transnationales

Les dirigeants des entreprises décident des positions à adopter et des actions à engager par rapport au problème du changement climatique, en fonction de la représentation qu'ils se font de la question écologique en débat et de sa signification pour la firme. Pour chaque entreprise, cette signification dépend de ce qu'elle produit et met en vente, des intrants et des techniques utilisés pour produire et des lieux où elle produit (ou fait produire) et où elle met en vente. D'autres facteurs entrent également en ligne de compte, notamment la situation financière de l'entreprise, sa position de marché, ses actifs secondaires, les réflexions et ambitions de son P.-D.G. et les contestations sociales et juridiques qu'elle a eu et a à affronter.

Ladite représentation peut donc varier et varie effectivement selon les entreprises et dans le temps. Evidemment, nous l'avons vu, la tournure que prend la constitution sociale du problème au cours du temps est un élément déterminant du changement historique des représentations des dirigeants. Cependant, et c'est là ce que nous voulons démontrer, la façon dont les termes du problème sont historiquement définis n'est pas indépendante des

actions engagées par les entreprises pour l'influencer. Autrement dit, il existe un jeu d'interactions entre le processus politique de prévention du péril climatique et les stratégies politiques des firmes. La difficulté de l'analyse de ce jeu tient au fait qu'il n'est pas isolé, mais, au contraire, pris dans un entremêlement d'actions engagées à différents moments historiques par divers agents : étatiques, interétatiques et non-étatiques, dont les intentions s'accordent ou sont en conflit. C'est à l'avancement de cet examen qu'il nous faut maintenant procéder.

III.2.1. De l'influence et de son constat

L'influence est un résultat. Nous la concevons comme la traduction de l'efficacité du pouvoir relationnel d'un agent. On peut dire, par exemple, qu'un agent a eu de l'influence sur un processus ou une décision, s'il est parvenu à imposer une certaine direction au processus ou à laisser son empreinte sur le résultat de la décision. Toutefois, dans le cas où plusieurs agents interviennent pour influencer un même fait, l'analyse de l'influence de l'un des agents en particulier devient malaisée. La pluralité des agents, dont les diverses actions sont ainsi mêlées, complique sérieusement l'attribution de l'influence, notamment si l'on tient compte des possibilités de convergence ou d'adéquation des volontés. Un moyen d'approcher l'identification de l'influence d'un agent en particulier, et donc de la distinguer d'une concordance, est alors d'examiner les trois éléments suivants : (1) sa volonté, (2) le moment historique où il l'exprima la première fois et (3) ce qu'il peut faire et faire valoir pour qu'elle s'impose (ce qui correspond, de prime abord, à son pouvoir relationnel). Evidemment, pour être pertinent, cet examen doit également être mené pour les autres agents en présence.

C'est avec cette méthode que, dans le chapitre 3, nous avons cherché à discerner l'influence de la Table Ronde des industriels européens (ERT) sur le projet de l'Acte unique. Dans le cadre du problème du changement climatique, elle convient à l'analyse de points précis des résultats du processus politique – par exemple, le contenu de tel ou tel article du Protocole de Kyoto ou, si nous prenons le projet européen d'une taxe mixte CO_2/énergie, tel ou tel énoncé figurant dans la proposition de mai 1992 ou même l'échec du projet. Elle est donc valide pour l'étude d'une influence « ponctuelle », effective *à* et *pour* un moment historique donné (elle peut être remise en question à un moment ultérieur), effet d'actions engagées afin d'influencer et supposant l'exercice d'un pouvoir relationnel. En multipliant les examens de plusieurs résultats du processus politique, elle peut cependant aider à se faire une idée plus générale de l'influence d'un acteur ciblé : un Etat, une coalition d'Etats, une ONGE, un réseau d'ONGE, une association marchande… Toutefois, il n'est pas toujours possible de connaître les expressions des volontés de chacun et de les dater, ni de retracer précisément les démarches d'influence engagées, c'est-à-dire de prouver que les agents ont effectivement agi pour influer. Alors, pour évaluer s'il y a eu influence ou non, nous devons dans ce cas nous contenter d'une comparaison entre les

volontés ou buts des agents actifs (volontés ou buts qu'ils ont exprimé ou qui leur sont sans hésitations attribuables) et les résultats – une comparaison qui, parfois, en fait, suffit.

L'influence, nous la concevons aussi, par ailleurs, comme l'effet d'un pouvoir institutionnel, c'est-à-dire comme la résultante d'une certaine situation institutionnelle. Le pouvoir institutionnel joue certes dans le cas d'influences ponctuelles, en tant qu'il détermine en grande partie, quoique non en toute occasion, le pouvoir relationnel de chaque agent, mais il joue également indépendamment de toute démarche active d'influence, dans la mesure où il est une capacité de conditionnement du champ du possible des agents qui le subissent. Le constat d'une telle influence « situationnelle » requiert alors l'analyse des pouvoirs institutionnels des agents en présence, de leurs rapports, de leurs écarts et de la configuration historique particulière de ces rapports et de ces écarts.

Nous discuterons du poids des firmes transnationales contestées sur la définition des solutions à apporter au problème du changement climatique, en considérant successivement ces deux angles d'étude de l'influence complémentaires.

III.2.2. Les effets des démarches actives d'influence des firmes

Que pouvons-nous dire de l'influence « ponctuelle » des firmes transnationales contestées ? Nous allons tenter de répondre à cette question, non pas, évidemment, en étudiant *tous* les résultats du processus politique de 1992 à 2001, tel que nous les avons présentés dans le chapitre 2, mais seulement certains d'entre eux les plus pertinents pour notre démonstration, outre les cas dont nous avons déjà traité précédemment, en particulier les propositions américaines et européennes de taxation.

a) La Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques

La Convention Climat participa de la problématisation de la question du changement climatique, de sa qualification en tant que problème social. Le fait qu'elle ait été adoptée est alors un signe que les firmes contestées et actives n'ont pas obtenu ce qu'elles voulaient, puisque, à l'époque, elles s'opposaient clairement à cette problématisation et résistaient à l'élaboration d'une telle convention. Toutefois, qu'elles n'aient pas réussi à l'empêcher ne signifie pas qu'elles n'ont pas contribué à en déterminer le contenu. En effet, par ce qu'il contient, comme par ce qu'il ne contient pas, le texte nous paraît témoigner de leur influence. Nous mentionnerons notamment quatre points.

Tout d'abord, les principes figurant dans l'article 3, en particulier, les paragraphes 3 et 5. Dans l'article 3.3, il est dit que les politiques et mesures à mettre en place pour faire face au présumé péril « *requièrent un bon rapport coût-efficacité, de manière à garantir des avantages globaux au coût le plus bas possible* » et que, pour ce faire, elles doivent être « *globales* » et s'étendre « *à toutes les sources et à tous les puits et réservoirs de gaz à effet de serre qu'il conviendra* ». La préoccupation par rapport au coût de l'abattement des

émissions est indubitablement une préoccupation récurrente des acteurs marchands, avant d'être celle des Etats – et si elle est celle des Etats, c'est d'abord *parce qu*'elle est celle des acteurs marchands. Par ailleurs, derrière la proposition que toutes les sources et tous les puits de gaz à effet de serre soient pris en compte, il y avait certes la considération fondée qu'aucune opportunité de réduction des émissions ne doit être écartée, mais également, implicitement, le souci de ne pas concentrer la contrainte sur les industries liées aux combustibles fossiles. Ces deux indications de l'article 3.3 étaient surtout une exigence des Etats-Unis mise au diapason des acteurs économiques contestés (certes transnationaux *et* mono-nationaux). L'article 3.5, lui, énonce la nécessité « *d'éviter que les mesures prises pour lutter contre les changements climatiques, y compris les mesures unilatérales, constituent un moyen d'imposer des discriminations arbitraires ou injustifiables sur le plan du commerce international, ou des entraves déguisées à ce commerce* ». Cette phrase, à relier aux obligations de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), exprime clairement elle aussi une préoccupation typique des acteurs marchands transnationaux. Certes, ceux-ci n'ont probablement pas eu à beaucoup insister pour que les Etats inscrivent cette précision, mais ils n'ont certainement pas négligé de s'assurer qu'ils le fassent.

Mentionnons, ensuite, l'engagement central de la Convention de « *ramener individuellement ou conjointement à leurs niveaux de 1990 les émissions anthropiques de dioxyde de carbone et d'autres gaz à effet de serre non réglementés par le Protocole de Montréal* ». Cet engagement peut être expliqué, comme nous l'avons fait dans le chapitre 2, en termes de compromis entre les requêtes des Etats européens, d'une part, et celles des Etats-Unis et de l'OPEP, de l'autre. Cependant, il faut comprendre *pourquoi* notamment les Etats-Unis s'opposèrent tant à l'adoption d'engagements quantifiés. En effet, comme nous l'avons déjà noté en introduction de ce même chapitre 2, la raison est essentiellement économique. Et elle intègre non seulement les affinités électives que le président Bush père entretenait avec l'industrie pétrolière, mais aussi et surtout les exigences des producteurs de pétrole, de charbon, d'acier et d'électricité représentés par la *Global Climate Coalition*. Aux Etats-Unis, ces acteurs ont un important pouvoir relationnel (dont un meilleur accès et surtout davantage d'arguments à faire valoir auprès des membres du Congrès et des gouvernants que, par exemple, les organisations écologistes), certainement fondé sur leur situation institutionnelle. La délégation états-unienne tint compte de leurs réclamations dans sa position de négociation [Leggett, 2000 ; Newell, 2000 ; Paterson, 1996]. Autrement dit, en influençant cette position, les acteurs marchands (transnationaux *et* mono-nationaux) parvinrent aussi à peser sur ce résultat des discussions interétatiques, un engagement peu ambitieux.

Considérons, par ailleurs, l'article 4.10. Celui-ci stipule que les Parties à la Convention doivent tenir compte, dans l'exécution de leurs obligations, de celles d'entre elles « *dont l'économie est vulnérable aux effets néfastes des mesures de riposte aux changements climatiques* », c'est-à-dire en particulier celles « *dont l'économie est fortement tributaire*

soit des revenus de la production, de la transformation et de l'exportation de combustibles fossiles […]*, soit de la consommation desdits combustibles* […] ». Il est patent qu'un tel article ne concerne pas, comme cela est spécifié, surtout des pays du Sud, mais également, voire davantage, les pays situés aux pôles de la Triade dont les économies sont bien « fortement tributaires » de la consommation de pétrole. Aussi tient-il compte d'une préoccupation que partageaient plusieurs Etats. Toutefois, d'après Peter Newell [2000], qui semble sûr du fait, l'ébauche de cet article dut beaucoup au *World Coal Institute* et à d'autres associations marchandes qu'il ne nomme malheureusement pas (mais nous pouvons songer à nouveau à la GCC, ainsi qu'au *Climate Council*) qui, pour influer, auraient agi en collaboration avec l'Australie et les Etats de l'OPEP.

Enfin, une autre indication de l'influence des firmes transnationales contestées sur le contenu de la Convention Climat, nous paraît être l'absence d'une mention de leur rôle dans la génération du présumé péril et de l'idée de les contraindre. Certes, ni, apparemment, les organisations écologistes ayant pu s'exprimer lors des discussions au sein du CIN [Rahman & Roncerel, 1994], ni aucun des Etats y participant [Bodansky, 1994], n'auraient réclamé une telle mention. Néanmoins, les mêmes ONGE et/ou d'autres, ainsi que des Etats du Sud, dénoncèrent, au cours du processus de la CNUED, les conséquences sociales, sanitaires et écologiques (dont celles sur le climat global) des activités de ces firmes [Gleckman, 1995]. Par ailleurs, lors du Sommet de la Terre, il était prévu que le Centre des Nations unies sur les firmes transnationales (CNUFT), créé en 1974 avec pour mandat d'élaborer un code de conduite relativement sévère à imposer à ces entreprises, soumette de nouvelles propositions de normes, dont certaines relatives aux émissions de gaz à effet de serre[102]. Mais les acteurs marchands transnationaux se mobilisèrent, avec, en fin de compte, un relatif succès. Ils le firent non seulement par rapport au processus de la CNUED, notamment pour veiller à ce que l'idée de réglementer leurs activités ne se retrouve pas dans les textes finaux, dont le texte de la Convention Climat (ce qu'ils parvinrent à faire en usant en particulier d'associations comme le BCSD et l'IEB), mais aussi par rapport au projet du CNUFT et par rapport au CNUFT même [Chatterjee & Finger, 1994 ; Gleckman, 1995 ; Hildyard, 1993]. En effet, en conséquence des démarches des transnationales, les principaux Etats de la Triade firent peu de cas des recommandations du Centre, lequel fut démantelé en février 1992 [Gleckman, 1995].

[102] En outre, alors que la question du changement climatique était débattue au sein du CIN, le CNUFT, nous l'avons évoqué dans la première section de ce chapitre, publia un document rendant compte de l'importante contribution des firmes transnationales à l'émission des gaz à effet de serre [UNCTC, 1992].

b) Le Protocole de Kyoto

> « The Protocol is essentially an agreement to extend economic globalization to environmental policy: to establish a global emissions market to counter the global environmental consequences of global economic growth. »
>
> Michael Grubb *et al.* [1999, p. 137]

Précédemment, nous avons constaté qu'à l'approche de la session de Kyoto, un clivage commença à se préciser entre les industriels contestés – malgré leur volonté commune et indéfectible de neutraliser l'action des Etats –, permettant de distinguer ceux qui persévéraient à vouloir briser le processus politique de ceux qui, percevant qu'ils n'avaient pas ou plus intérêt à s'opposer fermement à la réglementation de leurs activités, cherchaient à participer à sa formation pour la rendre la moins contraignante possible.

Il convient ici de nuancer ce constat d'un désaccord de stratégie, tout au moins avant la session de Kyoto. Deux faits ayant contribué à définir le Protocole le démontrent. Le premier a trait à la recommandation formulée par l'administration Clinton à Genève en mars 1996, d'associer à de nouveaux engagements quantifiés des éléments de flexibilité spatiale et temporelle. Cette recommandation, bien qu'elle aurait été surtout informée par les propositions de l'ICCP [Levy, 1997a ; Newell, 2000], découlait directement du souci de préserver les intérêts des industries incriminées. Elle était ainsi le signe patent d'une influence de l'ensemble des porte-parole de ces industries, dans la mesure où tous dénonçaient les conséquences économiques d'une prévention du péril climatique ; elle intégra les inquiétudes de la communauté des entreprises par rapport au coût. C'est le cadre au sein duquel elle s'inscrivit, celui d'un changement de position du gouvernement américain, qui ne trouva le soutien de la GCC.

Le second fait nous paraît lié au premier. Il s'agit de la résolution Byrd-Hagel. Celle-ci constitue un effet de la réaction de la GCC[103] à l'acte de l'administration Clinton. Cette réaction fut efficace en ce qu'elle contribua à convaincre les sénateurs Robert Byrd et Chuck Hagel de présenter une résolution selon laquelle l'administration américaine ne devait signer aucun accord qui, d'une part, pourrait porter atteinte à l'économie nationale et, de l'autre, n'engagerait pas les pays du Sud. Ce texte, adopté à l'unanimité par le Sénat le 25 juillet 1997, conditionna sérieusement les marges de manœuvre de l'administration Clinton, puisqu'il signifiait qu'aucun traité qui n'en tiendrait compte n'aurait une chance d'être ratifié par le Congrès. Dans la mesure où elle constituait une entrave au processus politique et à l'adoption d'une réglementation ambitieuse, nous pensons que la résolution Byrd-Hagel a satisfait non seulement les membres de la GCC, mais aussi ceux de l'ICCP et du WBCSD, quel que soit leur pays d'origine.

[103] Réaction conjointe à celle d'autres associations, dont l'API et la BRT, et parallèle à celle de plusieurs *think-tanks* conservateurs.

Comme la Convention Climat, le Protocole de Kyoto fut le résultat de négociations interétatiques, sur lesquelles des acteurs non-étatiques, dont des acteurs marchands, cherchèrent à peser. Des Etats, c'est celui des Etats-Unis d'Amérique qui est le mieux parvenu à imposer ses volontés [Grubb *et al.*, 1999 ; Oberthür & Ott, 1999]. Cela n'est certes pas le cas pour l'objectif de 5 %, mais il n'y a aucun doute concernant la période 2008-2012, le panier de gaz retenu et les mécanismes de flexibilité inscrits au cœur du traité.

Les acteurs marchands parvinrent à laisser leur empreinte sur le Protocole dans la mesure où lesdits mécanismes avaient été proposés par l'administration américaine pour résorber leurs inquiétudes par rapport aux coûts. Cependant, nous ne pouvons déterminer précisément si une association marchande a eu plus d'influence qu'une autre, sinon remarquer que, avant la session de la CdP, la GCC s'opposait à l'élaboration d'un traité international *même* s'il comprenait des éléments de flexibilité. La plupart des autres organisations actives se sont exprimées en faveur de l'adoption de ces éléments : l'ICCP (qui serait plus que les autres parvenu à influencer l'administration Clinton), l'importante et influente Chambre internationale de commerce, le WBCSD, l'UNICE ou encore l'ERT, *mais aussi*, et c'est en cela que l'examen se complique, des groupes qui, tel que le *Business Council for Sustainable Energy* (BCSE), représentaient des firmes (surtout mono-nationales) non-contestées et potentiellement bénéficiaires d'une action de prévention du péril climatique. Egalement, et à la différence de ses consoeurs, l'ONGE américaine *Environmental Defense*, qui, au moins jusqu'à l'élection de Bush fils, entretint de bonnes relations avec la délégation nationale, promut activement l'emploi des mécanismes « fondés sur le marché » [Gulbrandsen & Andresen, 2004]. Donc, si les transnationales contestées influèrent – nous parlons ici d'influence « ponctuelle » –, vraisemblablement, elles *co*-influèrent.

Toutes les firmes transnationales contestées et actives politiquement ont fait valoir qu'elles participaient de la solution et non de la cause du problème. Selon elles, le résoudre requérait non seulement leurs savoir-faire, mais de les laisser faire. Fondamentalement, elles ne voulaient pas d'un traité – qu'il y en ait eu un signale donc un échec de leurs actions politiques –, mais s'il devait y en avoir un, celui-ci devait être le moins coercitif possible, c'est-à-dire ne pas entrer en conflit avec leurs activités courantes. Nous pouvons constater que, sur ce point, leurs volontés ont été respectées. Ainsi les deux mécanismes d'application conjointe (l'AC et le MDP) n'ont rien de contraignant. Au contraire, leur fonctionnement repose sur les firmes davantage que sur les Etats. Ce que ne manqua pas de remarquer, à l'issue de la conférence, Björn Stigson, qui, à l'époque, présidait le WBCSD : « *L'un des principaux résultats de Kyoto fut la reconnaissance du fait que l'industrie constitue un moteur clé qui nous conduira vers un futur plus cohérent* » [cité *in* Balanyá *et al.*, 2000, p. 227]. Le sentiment était similaire au sein de l'ICCP : « *Le succès fondamental des négociations du Protocole de Kyoto a été la décision d'utiliser des mécanismes fondés sur le marché comme principal moyen de parvenir à réduire les émissions de gaz à effet de*

serre »[104] [ICCP, 2000, trad. libre]. Par contre, l'accord ne mentionnait pas que les entreprises pourraient commercer des droits d'émission, aussi s'empresseront-elles d'en réclamer la possibilité après Kyoto.

Concernant les gaz à effet de serre à prendre en compte, les associations marchandes qui s'exprimèrent, notamment le WBCSD, se dirent favorables à l'intégration de tous les gaz reconnus. Toutefois, Oberthür & Ott [1999] notent que l'industrie chimique en particulier (représentée, rappelons-le, par l'ICCP, l'ICCA et le CEFIC) joua un rôle clé dans le choix du panier de gaz. En effet, alors que le Japon et la majeure partie des pays de l'Union européenne s'opposaient à l'inclusion des HFC, des PFC et de l'hexafluorure de soufre (SF_6), les fabricants de ces gaz, qui, agissant ainsi, pensaient pouvoir éviter que ceux-ci ne soient considérés à part, convinrent au contraire de rallier la position des Etats-Unis et, ce faisant, permirent à ces derniers d'emporter la décision. Pouvons-nous ici réellement parler d'influence ? Il est cependant évident qu'une fraction des entreprises contestées pesèrent plus que les autres sur la décision finale.

c) Le retrait des Etats-Unis du Protocole de Kyoto

Après la session de Kyoto, la majorité des associations marchandes actives représentant des transnationales contestées agirent dans le but d'influencer la détermination des règles d'usage des mécanismes de flexibilité. De nouvelles associations furent même créées dans ce dessein précis. Nous avons souligné, plus haut, les préférences communes qu'elles cherchèrent à imposer. Outre les actions menées par l'entremise des associations, plusieurs firmes s'engagèrent de leur plein gré dans l'expérimentation desdits mécanismes.

A contrario, la *Global Climate Coalition* maintint fermement sa position de résistance. Elle continua à mettre l'accent sur les coûts potentiels pour les Etats-Unis de la prévention d'un supposé péril climatique, en se focalisant sur ceux d'une application du Protocole de Kyoto [GCC, 2000]. Par ailleurs, alors que des transnationales comme *BP*, *Royal Dutch/Shell*, *Ford* ou *DuPont* l'avaient quittée pour intégrer des groupes plus « progressistes » (quand elles n'en faisaient pas déjà partie), *ExxonMobil* en demeura membre, continuant, et ce en son propre nom, à mettre en question les fondements scientifiques du problème et donc la nécessité d'une réglementation des émissions [ExxonMobil, 2000]. Entrant en résonance avec les démarches de la GCC et consorts, les *think-tanks* conservateurs américains réagirent également à l'adoption du traité par l'administration Clinton, pour en empêcher la ratification [McCright & Dunlap, 2003].

Cette offensive contre le Protocole et, plus largement, pour dé-problématiser la situation n'influa pas directement sur le processus politique interétatique. Néanmoins, elle parvint à le perturber sévèrement, en contribuant à convaincre la seconde administration Bush de se retirer du traité. Cela fut d'autant plus aisé à faire que, d'une part, le parti du nouveau

[104] « *The fundamental success of the Kyoto Protocol negotiations was the decision to employ market-based mechanisms as a primary means of achieving greenhouse gas emissions reductions.* »

président avait pu bénéficier d'un important soutien financier (près de 50 millions de US dollars) de la part des firmes des industries du pétrole, du charbon et de l'électricité [Retallack, 2001], et que, d'autre part, plusieurs membres de l'administration, à commencer par George W. Bush lui-même, avaient des affinités électives avec l'industrie de l'or noir[105]. Nous avons vu dans le chapitre 2 quelles ont été les conséquences de ce retrait.

d) Les Accords de Bonn-Marrakech

Il est difficile de savoir dans quelle mesure des firmes comme *BP*, *Royal Dutch/Shell*, *DuPont*, *Dow Chemical*, *General Motors* ou *Ford* ont pu participer à cette offensive. A titre individuel, elles avaient cessé d'appartenir à la *Global Climate Coalition*. Mais, étant toujours membres de l'*American Petroleum Institute* (API), de la *Chemical Manufacturers Association* (CMA) ou encore de l'*American Automobile Manufacturers Association* (AAMA), lesquels continuaient à prendre part aux activités de la GCC, ces firmes étaient aussi *ipso facto* parties prenantes. En outre, toutes ont apporté un soutien financier à la campagne présidentielle de Bush et il est notable que, en ce qui concerne l'industrie pétrolière, *BP* éleva sa contribution pratiquement au même niveau qu'*ExxonMobil* [106].

DuPont, *Dow*, *General Motors* et *BP* étaient également membres de l'ICCP. Dans une lettre adressée au président Bush le 2 mars 2001 (soit peu de temps avant que ce dernier rende publique sa décision), Kevin Fay, le directeur du *Partnership*, jugea que, par rapport aux requêtes initiales des Etats-Unis, le Protocole était « incomplet » et ne devait donc pas être ratifié avant qu'ait été remédié à ses insuffisances [ICCP, 2001][107]. Toutefois, il précisa que, du point de vue de son association, mieux valait poursuivre les négociations afin d'obtenir un traité acceptable plutôt que de s'en désengager.

Par ailleurs, à propos de ces stratégies de firmes, indiquons qu'au sortir de la session de Kyoto, il était clair que beaucoup restait à faire avant que l'accord, somme toute peu ambitieux comparé aux recommandations des scientifiques du GIEC, puisse être appliqué. Les entreprises considérées en eurent certainement conscience, en même temps qu'elles entrevirent les possibilités d'affaiblir davantage le traité [Levy, 2001]. Le soutenir, ou même s'exprimer en faveur d'une action de prévention du péril, permettait alors à celles qui

[105] Sur les liens entre les membres de l'administration Bush et l'industrie du pétrole, *cf.* Geuens [2003]. Notons, par ailleurs, qu'au moment où Geuens fit son analyse, ces membres, du président aux différents secrétaires, en passant par le chef du cabinet et le vice-président, étaient tous impliqués peu ou prou dans le monde des affaires.

[106] D'après les données du *Center for Responsive Politics* (http://www.opensecrets.org), au sein de l'industrie de l'énergie, les trois principaux contributeurs au financement des républicains furent *Enron* (1 735 246 US dollars), *ExxonMobil* (1 226 776 US dollars) et *BP* (890 921 US dollars).

[107] Ce qui posait notamment problème à l'ICCP était le fait que le Protocole établissait des objectifs « ambitieux » à respecter dans un laps de temps « irréaliste » et qu'il n'examinait pas la question de la participation des pays du Sud [ICCP, 2001].

le firent[108] d'améliorer leur image publique et leur accès politique, sans nécessiter de leur part une révision expresse et complète de leurs activités[109].

Ces quelques indications nous confortent dans l'idée que l'abandon de la GCC, l'adhésion au WBCSD et consorts, l'engagement de démarches volontaires et l'approbation du Protocole de Kyoto, qui doivent être reliés au mouvement plus général de l'écologisme d'entreprise, relèvent en grande partie des stratégies de relations publiques des firmes, s'inscrivant dans le cadre de la gestion de leurs contestabilités sociales et juridiques. Il est en effet indubitable qu'aucune de ces importantes entreprises n'était réellement favorable à la réglementation de ses activités et que, pour des raisons commerciales évidentes, toutes craignaient d'être décriées. Elles ont donc évalué, avec l'aide d'agences spécialisées dans le domaine de l'« *issues management* » (*i.e.* la « gestion de crises »), qu'agir de la sorte était un moyen de se concilier les Etats, les organisations écologistes et, plus largement, les sociétés où elles fabriquent et mettent en vente leurs produits. Elles agirent ainsi parce qu'elles avaient un intérêt bien compris à le faire. Leur ambition primaire, cependant, était sensiblement identique à celle des autres firmes contestées qui n'adoptaient pas la même stratégie : rendre l'action des Etats inoffensive, c'est-à-dire faire en sorte qu'elle ne nuise pas à leurs activités centrales.

Le retrait des Etats-Unis du Protocole de Kyoto satisfit, parmi d'autres firmes, *ExxonMobil* [Luhmann *et al.*, 2002] qui, à l'évidence, et du fait de son idiosyncrasie, ne « gérait » pas le problème du changement climatique comme ses rivales d'Europe, à savoir *BP* et *Royal Dutch/Shell*. Cet acte de l'administration Bush signifiait que le principal pays contributeur à l'augmentation de la concentration atmosphérique de gaz à effet de serre se désengageait de toute obligation de réduire les rejets effectués sur son territoire. Ce désengagement avait alors deux conséquences majeures : il affaiblissait l'objectif de 5 % négocié en décembre 1997, et il constituait par ailleurs un obstacle de taille à la possibilité que le traité entre en vigueur[110].

Les Etats européens parvinrent cependant à convaincre les autres Etats clés, dont ceux du Japon et de la Russie, de poursuivre la négociation des termes d'application du Protocole sans les Etats-Unis. Le résultat du processus fut les Accords de Bonn, convenus en juillet 2001, qui seront ensuite confirmés et traduits légalement à Marrakech en novembre de la même année. Nous avons présenté la teneur des Accords de Bonn-Marrakech dans le chapitre 2. A l'étude des précisions concernant les mécanismes de flexibilité, nous pouvons faire le constat suivant.

---

[108] Nous remarquerons que *Shell* soutint explicitement le Protocole, mais pas *BP*, ni *General Motors* et *Ford*.

[109] Dans son rapport financier pour l'année 2001, *BP* indiquait que « *l'impact des accords de Kyoto sur la demande globale d'énergie (et de combustible fossile) devrait être faible* » [cité *in* Austin & Sauer, 2002, p. 35, trad. libre : « […] *the impact of the Kyoto agreements on global energy (and fossil fuel) is expected to be small* »].

[110] Rappelons que le Protocole de Kyoto ne pouvait entrer en vigueur avant d'avoir été ratifié par au moins 55 Parties à la Convention, « *parmi lesquelles les Parties visées à l'annexe I dont les émissions totales de dioxyde de carbone représentaient en 1990 au moins 55 % du volume total des émissions de dioxyde de carbone de l'ensemble des Parties visées à cette annexe* » (article 25.1). En 1990, les émissions de CO_2 des Etats-Unis représentaient 36,1 % de ce volume total.

D'après les positions exprimées entre 1998 et 2001 par les organisations représentant les firmes transnationales contestées, plusieurs de leurs préférences communes ont à première vue été retenues dans les Accords. Elles voulaient pouvoir participer au commerce international de droits d'émission, elles le peuvent. Elles souhaitaient que ce commerce englobe tous les gaz à effet de serre considérés dans le Protocole, le texte ne l'empêche pas. Elles souhaitaient que toutes les unités de réduction des émissions soient fongibles, elles le sont. Elles souhaitaient que les droits ou les crédits d'émission puissent être mis en réserve, ils peuvent l'être, même si c'est de façon restrictive en ce qui concerne l'AC et le MDP. Elles souhaitaient que l'utilisation des mécanismes de flexibilité ne soit pas limitée quantitativement (le fameux « *concrete ceiling* »), elle ne l'est pas.

Ce premier constat doit cependant être nuancé. En effet, d'une part, il est patent que plusieurs des préférences des firmes n'ont, en revanche, pas été retenues. Elles souhaitaient qu'aucun moyen permettant de réduire les émissions ne soit exclu du MDP ; or, il est mentionné que les opérateurs devront « s'abstenir » (juste « s'abstenir ») de mettre en œuvre des projets d'installations nucléaires, que la priorité devra être donnée à des projets de faible ampleur[111] et que les projets de boisement et reboisement ne devront pas contribuer à plus de 1 % du volume d'émissions qu'une Partie rejetait en 1990 (multiplié par cinq). Par ailleurs, elles souhaitaient des règles « simples » et « pratiques » pour réduire le plus possible les coûts de transaction ; or, par rapport aux deux mécanismes d'application conjointe, le réquisit d'additionnalités environnementale et financière, déjà stipulé dans le Protocole mais que les Accords réaffirment, contrarie la possibilité de créer de telles règles.

D'autre part, le fait que plusieurs de leurs requêtes figurent dans le résultat final des négociations ne constitue pas ici encore une preuve suffisamment tangible de l'efficacité de leurs démarches d'influence. En effet, d'autres agents sont soupçonnés de les avoir émises toutes, ou certaines d'entre elles, en même temps, et donc d'avoir également agi pour qu'elles soient entendues. Nous songeons notamment à certaines ONGE américaines importantes comme *Environmental Defense*, *World Resources Institute* (WRI) et *Nature Conservancy*, avec lesquelles les actions des firmes ont convergé.

Nous pensons également à des associations marchandes comme le BCSE, basé aux Etats-Unis, et son homologue européen e^5 qui représentent des fabricants de moyens de production d'énergie renouvelable (solaire, éolien, géothermie, etc.) et en cogénération, des producteurs de biens d'équipement économes en énergie, des fournisseurs de services (dont d'électricité) et des producteurs de gaz naturel[112]. Le BCSE (depuis 1992) et e^5 (depuis

[111] Pour rappel, le texte en spécifiait la teneur ainsi : les projets qui viseraient à développer des techniques de production d'énergie renouvelable, pour une puissance ne dépassant pas l'équivalent de 15 mégawatts (MW) ; ceux qui viseraient à améliorer l'efficacité énergétique, du côté de l'offre et/ou de la demande, dans une proportion équivalant à 15 gigawattheures (GWh) par an maximum ; et ceux qui permettraient à la fois de réduire les émissions anthropiques par les sources et d'émettre directement moins de 15 kilotonnes d'équivalent-CO_2 par an.

[112] Citons aussi, plus spécifiquement, et parmi d'autres encore, pour la cogénération : COGEN Europe et l'*International Cogeneration Alliance* (ICA), pour l'industrie européenne de l'éolien : l'*European Wind Energy Association* (EWEA), pour l'industrie européenne du photovoltaïque : l'*European Photovoltaic Industry Association* (EPIA), et pour les industries européenne et américaine de l'isolation : l'*European*

1995) sont les porte-parole d'entreprises en majorité mono-nationales qui, étant données leurs activités centrales, sont supposées tirer parti d'une réglementation des émissions. Toutefois, la possibilité qu'elles en bénéficient dépendant de la conduite des Etats, il leur a fallu se mobiliser par rapport au processus politique. Ces firmes, qui viennent ainsi contester les situations institutionnelles des transnationales dont les activités sont mises en cause, ne se sont pas opposées à l'utilisation des mécanismes de flexibilité, en particulier les mécanismes d'application conjointe qui leur permettraient de vendre leurs produits à l'étranger. Et elles se sont intéressées à la définition de leurs règles d'application. Il existe d'évidentes divergences de positions avec les entreprises contestées, par exemple concernant l'admissibilité des puits de carbone au titre de projets MDP[113]. Néanmoins, sur certains points, comme la possibilité de participer au CIDE et la fongibilité des unités de réductions d'émissions [Jacobson & Schumacher, 2000], leurs souhaits respectifs ont pu se confondre et leurs actions politiques ainsi conspirer.

Enfin, nous pensons à des agences de l'ONU, notamment la CNUCED qui, depuis 1991, développe une expertise sur le commerce de droits d'émission (quoiqu'elle le fasse en partenariat avec des entreprises transnationales[114]), et au troisième groupe de travail du GIEC qui, au moins jusqu'en 2002, était dominé par des économistes [Bernstein, 2001]. Tous deux ont pu soumettre aux Etats des suggestions concernant les mécanismes de flexibilité en accord avec les préférences des firmes.

Les volontés de plusieurs agents ont ainsi pu converger, leurs actions se cumuler et donc pousser ensemble dans la même direction, ce qui rend malaisée l'appréciation de l'influence ponctuelle d'un agent en particulier. Pour mieux élucider celle-ci, si besoin était, il faudrait notamment considérer le pouvoir relationnel de chaque agent en présence.

III.2.3. L'influence du fait du pouvoir institutionnel

L'analyse d'une influence ponctuelle est une tâche souvent ardue. Notamment la pluralité des agents, l'obscurité dans laquelle leurs actions peuvent baigner, la nécessité de distinguer ces actions dans le temps et de connaître les différences de pouvoir relationnel entre chaque agent compliquent sérieusement l'entreprise.

Pour compléter l'examen que nous venons de faire, donc pour poursuivre et, pensons-nous, mieux asseoir notre démonstration de l'influence des firmes transnationales

---

Insulation Manufacturers Association (EIMA) et la *North American Insulation Manufacturers Association* (NAIMA).

[113] En effet, contrairement aux transnationales contestées, les fabricants de moyens de production d'énergie renouvelable et de biens économes en énergie s'opposaient à l'admission des puits dans le MDP, car elle signifierait que les projets d'installation d'éoliennes, de panneaux solaires, etc., parce qu'ils sont plus coûteux, seraient moins attractifs et donc déconsidérés [BCSE, 1997 ; Martin, 2001]. Notons également les désaccords sur des points qui, bien qu'ils ne furent en discussion ni à Bonn ni à Marrakech, sont d'importance, comme l'allocation initiale des droits d'émission que les transnationales contestées préfèrent gratuite au prorata des émissions historiques, alors que les firmes opérant dans les industries des énergies renouvelables auraient besoin, pour favoriser le développement de leurs activités, que le prix des droits (*i.e.* du carbone) soit élevé.

[114] *Cf. supra* p. 284 et, à la même page, n. 62.

contestées sur le processus politique, nous allons considérer un autre angle d'analyse, en nous intéressant au pouvoir institutionnel de ces firmes.

Le pouvoir institutionnel est la capacité d'un agent de conditionner le champ du possible d'un ou de plusieurs autres agents, ou, dit autrement, sa capacité de déterminer les conditions de leurs actions. Un agent peut parvenir à influencer un processus, non pas parce qu'il cherche à le faire, mais du fait de sa situation institutionnelle, donc parce qu'il existe tel qu'il existe. Son influence dérive de sa situation.

Après avoir rappelé les traits importants du pouvoir institutionnel des firmes transnationales, nous considérerons son effet par rapport au processus politique de prévention du péril climatique.

a) Retour sur le pouvoir institutionnel des firmes transnationales[115]

Nous devons distinguer le pouvoir institutionnel des firmes transnationales « en général » et *les* pouvoirs institutionnels de certaines firmes opérant dans certaines industries en particulier.

i. Le pouvoir institutionnel des firmes transnationales « en général »

Le pouvoir institutionnel des firmes transnationales est fondé sur leur envergure sectorielle, leur taille, leur prédominance dans l'organisation et l'orientation de la production et de l'innovation technique, et, plus particulièrement, sur leur nature transfrontalière.

Leur transnationalisation – le fait qu'il leur a été permis d'organiser le système productif, en totalité ou par segments, en différents endroits dans le monde où sont localisées leurs filiales, leurs sous-traitants et/ou leurs partenaires – s'est traduite par la perte de marges de manœuvre des Etats dans le domaine économique. Ceux-ci ne contrôlent ni le gros du volume de flux commerciaux qui entrent et sortent de leurs territoires, ni leur teneur, ni leur origine et leur destination, ni tout à fait les prix auxquels les marchandises sont commercées. Ils ne contrôlent pas non plus les flux d'investissements, pour l'attraction desquels, au contraire, ils se concurrencent.

Cette situation n'est pas la traduction d'une érosion de l'autorité des Etats, notamment des Etats de la Triade. Elle est plutôt celle d'une meilleure adaptation de leurs fonctions aux ambitions des acteurs marchands transnationaux. S'ils ne contrôlent pas (ou beaucoup moins que par le passé), c'est d'abord parce qu'ils se sont mis en position de ne plus contrôler. En effet, jamais les firmes n'auraient pu se transnationaliser davantage et ainsi accroître leur pouvoir institutionnel, sans la création par les Etats des conditions favorables. Ceux-ci le firent en libéralisant le commerce international et les règles de l'investissement

[115] Pour l'étayage des propos suivants, nous renvoyons évidemment au chapitre 3 ainsi qu'à la première section de ce chapitre.

étranger, en ouvrant les monopoles nationaux à la concurrence et en privatisant les services publics.

Les Etats, notamment ceux de la Triade, ne sont pas plus impuissants par rapport aux firmes transnationales, mais il leur est plus difficile d'user de leur autorité pour contraindre les activités de ces dernières. Parce que, plus que jamais, leur sort est lié à celui des firmes, donc à leur compétitivité, à laquelle il leur faut désormais veiller.

ii. Les pouvoirs institutionnels de certaines firmes

Au-delà du pouvoir institutionnel des firmes transnationales « en général », il convient de distinguer les pouvoirs institutionnels de certaines firmes en particulier, car toutes les transnationales n'ont pas la même situation institutionnelle. Les capacités de conditionnement supérieures de certaines d'entre elles, qui ont été social-historiquement constituées, sont celles que leur confère le niveau de consommation de leurs produits. Les entreprises dont les produits sont devenus indispensables au fonctionnement de sociétés entières ont un important pouvoir institutionnel. Ce pouvoir est effectif par rapport aux Etats, qui ont alors nécessairement aidé les firmes à développer leurs activités, et, plus largement, par rapport aux dites sociétés.

Une situation institutionnelle particulièrement importante est notamment celle des fabricants de moyens de transport, en particulier d'automobiles, et celle des exploitants de combustibles fossiles, en particulier de pétrole. Les économies des sociétés capitalistes et l'organisation même des entreprises transnationales reposent fondamentalement sur ces moyens et ces combustibles.

L'Etat a été et demeure essentiel au développement des activités des producteurs de machines de transport et de pétrole. Il y collabora et y collabore toujours de multiples façons, notamment, en ce qui concerne l'automobile (mais la promouvoir c'est aussi, indirectement, promouvoir la consommation de son carburant), par la construction et l'entretien d'infrastructures routières, l'instauration de mesures fiscales favorisant ce moyen par rapport à d'autres, et l'octroi de subventions [Paterson, 2001b][116]. De fait, il est *a priori* plutôt limité dans sa capacité à contraindre ces activités, non pas, à nouveau, en termes d'autorité, mais parce qu'une réelle action coercitive visant à en borner l'expansion serait, jusqu'à preuve du contraire, contradictoire avec ses tâches historiques principales.

b) Les effets dérivés du pouvoir institutionnel des firmes

Par le fait même qu'elles existent, les firmes transnationales et, en particulier, certaines d'entre elles opérant dans des industries spécifiques (nous avons mentionné les fabricants de moyens de transport et les producteurs de pétrole, mais nous pourrions ajouter les

[116] Sur la coopération entre Etats et compagnies pétrolières, *cf.* notamment Debeir *et al.* [1986] et Laurent [2006].

producteurs de charbon, de produits chimiques, de ciment, d'acier, d'aluminium et de biens d'équipement) sont ainsi capables de conditionner ce que les Etats peuvent proposer, élaborer et effectivement mettre en œuvre par rapport au problème du changement climatique. En effet, nous venons de voir que ceux-ci, notamment au sein de la Triade, ne peuvent contraindre ces firmes au-delà d'un certain seuil. Ils ne le peuvent pas parce que leur tâche primaire est de soutenir leur expansion, dont ils escomptent non seulement des points de croissance du PIB et des créations d'emplois, mais aussi une meilleure position au sein de l'économie politique internationale. Ils le peuvent d'autant moins en ce qui concerne les producteurs de moyens de transport (en particulier d'automobiles, de camions, d'avions et de navires) et ceux de pétrole, qu'ils ont pris part à l'institution historique de leurs industries – lesquelles conditionnent sévèrement le fonctionnement de l'ensemble des acteurs économiques et, plus largement, la vie des sociétés capitalistes – et qu'ils demeurent ainsi les garants de leur perpétuation.

Dans le cadre du problème du changement climatique, cette configuration de rapport de pouvoirs institutionnels entre Etats de la Triade et firmes transnationales est, selon nous, le soubassement de trois phénomènes notables : la poursuite de politiques contrariant les engagements pris par ailleurs en termes de réduction ou de limitation des émissions de gaz à effet de serre ; la recherche des modes de réglementation les plus « coûts-efficaces », c'est-à-dire risquant le moins possible de porter atteinte à l'économie et à la compétitivité des firmes ; et, de façon étroitement liée, la délégation partielle aux acteurs marchands de la mise en œuvre de la réponse au problème.

i. Les politiques contradictoires des Etats

Les exemples ne manquent pas qui rendent compte de l'antinomie des actes des Etats. Nous avons déjà évoqué les processus de libéralisation du commerce international, dont l'objectif n'est pas la contraction mais bien l'amplification des flux économiques, laquelle, dans les conditions actuelles de techniques et de coûts de transport, ne peut que favoriser l'augmentation de l'usage des camions, des navires et des avions et donc de la consommation de pétrole (*et donc* de la quantité de CO_2 émise). Précisons davantage cet exemple, en considérant notamment le cas européen.

L'Acte unique européen, puis le traité de Maastricht, tous deux significativement informés par les transnationales de parenté européenne, ont donné une nouvelle impulsion au projet d'interconnexion des différents marchés nationaux. Ils comprenaient les mesures à mettre en œuvre à l'échelle européenne pour permettre une meilleure fluidité (et, concernant les nouveaux pays membres d'Europe centrale et orientale, un développement accru) des flux économiques. Le programme d'infrastructures de transport qui a été engagé au cours de la décennie quatre-vingt-dix et qui se poursuit aujourd'hui – le « Réseau trans-européen » ou « *Trans-European Network* » (TEN) – serait le plus important à avoir jamais été envisagé dans le monde, comprenant quelque 150 projets d'autoroutes, de ponts, de tunnels,

de réseaux de trains à grande vitesse, de lignes de fret ferroviaires, d'extensions d'aéroports et de voies navigables [Balanya *et al.*, 2000]. Ce programme, suggéré dès le début des années quatre-vingt par les P.-D.G. membres de l'ERT et également activement soutenu par la Fédération de l'industrie européenne de la construction (FIEC) et la Fédération routière internationale (FRI), contrarie à n'en point douter toute tentative de prévention du péril climatique.

Un autre exemple concerne la Banque mondiale. Entre 1992 et 1997, cette organisation interétatique, dominée par les Etats de la Triade, a largement favorisé, par ses prêts, ses crédits et son rôle d'intermédiation entre les acteurs marchands et les gouvernements, les investissements étrangers – ceux des firmes transnationales, de parenté nord-américaine, européenne ou japonaise, dans des pays du Sud et d'Europe centrale et orientale – dans l'exploitation des combustibles fossiles (mines de charbon, champs pétrolifères et gaziers, pipelines et gazoducs) et la construction de centrales thermiques consommant du charbon, du gaz ou du pétrole [Wysham & Vallette, 1997]. Ce soutien au développement de l'usage des combustibles fossiles aux dépens d'options énergétiques alternatives (hors nucléaire) fut maintenu après l'année 1997 et il perdure encore [CDM Watch, 2005 ; Hampton, 2000].

D'autres exemples pourraient être cités pour chaque pays ayant pris des engagements de réduction ou de limitation des émissions de gaz à effet de serre, dans lesquels rien n'est finalement réellement fait par les Etats qui irait sérieusement à l'encontre des intérêts des grandes entreprises transnationales contestées dans l'affaire [IEA, 2002c]. Ils ont plutôt tendance à entretenir qu'à mettre en question leurs situations institutionnelles.

Le pouvoir institutionnel de ces firmes leur permet de limiter *de fait* – en amont de toute action par rapport au processus politique – la possibilité d'appliquer des mesures de réduction des émissions qui se traduiraient par une contrainte de la fluence économique, des mouvements nationaux et internationaux de marchandises et de personnes. Cette influence situationnelle se repère sans aucun doute dans la timidité avec laquelle les Etats ont jusqu'ici considéré l'abattement des émissions générées par les trafics commerciaux routiers, aériens et maritimes.

ii. L'« économicisation » et la « privatisation » de la réglementation

Les Etats de la Triade peuvent difficilement contraindre les activités incriminées dans le problème du changement climatique alors que des scientifiques, des organisations écologistes et, plus largement, des populations, notamment en Europe (qui certes ne le font pas beaucoup entendre), attendent d'eux qu'ils le fassent. Cette situation est dommageable à leur légitimité. Ils ne peuvent pas ne pas tenir compte du problème écologique planétaire, mais ils ne sont pas en mesure d'élaborer et de mettre en œuvre une réponse adéquate, ni multilatéralement ni unilatéralement. Pour assurer leur légitimation, il leur faut montrer qu'ils agissent pour résoudre le problème, sachant que leurs marges de manœuvre par

rapport aux acteurs économiques en cause sont limitées, donc sachant qu'ils ne peuvent pas vraiment agir pour le résoudre.

La conduite des plus importants Etats de la Triade par rapport au problème du changement climatique peut ainsi être comprise comme ayant été aiguillée par la nécessité à la fois d'entretenir la croyance en leur légitimité et, autant que faire se pouvait, de préserver les intérêts des industriels contestés localisés sur leurs territoires. Pour partie, c'est d'elle, nous semble-t-il, que découle leur sympathie pour les instruments économiques de réglementation et les initiatives volontaires des firmes. C'est également à cause de cette double nécessité qu'ils défendent et promeuvent l'argument selon lequel la prévention du péril climatique et la poursuite de l'objectif de croissance économique (donc la permanence et même l'expansion des activités des transnationales, sous condition de quelques changements techniques) ne sont pas nécessairement antagoniques mais, au contraire, sont conciliables et pourraient se soutenir réciproquement. La notion de « développement durable », ou ce que certains préfèrent concevoir comme le « discours » ou l'« idéologie » de la « modernisation écologique » [Hajer, 1997 ; Weale, 1995] et d'autres le « compromis » de l'« écologisme libéral » (« *liberal environmentalism* ») [Bernstein, 2001], sont fondés sur cet argument – cette croyance – selon lequel l'expansion indéfinie de l'économie est compatible avec la préservation des conditions écologiques d'existence des sociétés.

En effet, les propositions d'emploi de la taxation et d'un système de commerce de droits d'émission s'inscrivent historiquement dans la conformation de l'action réglementaire des Etats dans le domaine environnemental, à la logique prédominante de l'économie [Beder, 1996 ; Bernstein, 2001 ; Hajer, 1997 ; Rumpala, 2003 ; Vos, Barde & Mountford, 1999]. Les deux voies d'action ont chacune le dessein de minimiser le risque de porter atteinte à la dynamique économique, donc de mieux y coller, voire, davantage pour la seconde que pour la première, celui d'en solliciter explicitement les ressorts [Vivien, 1994].

Nous remarquerons cependant que le fait que les Etats agissent dans ce sens ne signifie pas que les entreprises vouées à être soumises à cette forme de sujétion l'apprécient davantage qu'une autre parce qu'elle serait plus conforme à la norme marchande. Nous avons vu que c'était loin d'être le cas, quand nous avons traité des projets européens et américains de taxation de l'énergie et/ou des émissions de dioxyde de carbone, contre lesquels les industriels visés se sont fortement mobilisés. Le commerce de droits d'émission, lui aussi, malgré qu'il soit, plus encore que la taxe, adapté à la norme marchande, est loin d'être approuvé par l'ensemble des entreprises. Cela dépend notamment de ses règles de fonctionnement : le mode d'allocation initiale des quotas (et les quantités allouées), les règles régissant leur échange, le type et niveau de sanction en cas de non-respect, etc.

Les conditions dans lesquelles les Etats agissent, en partie déterminées par les firmes transnationales, mais qu'ils ont eux-mêmes contribué à créer, impliquent qu'ils modifient leur mode de réglementation, notamment dans le cadre de problèmes écologiques. C'est-à-

dire que l'« économicisation » de la réglementation environnementale, à laquelle nous venons de faire allusion, a eu et a parties liées avec les processus de cadrages permissifs dans le domaine économique – les processus de dé-réglementation/re-réglementation en faveur des acteurs marchands, engagés à partir du début des années quatre-vingt.

Il nous semble que cette économicisation a participé de et s'est combinée à un autre phénomène notable, que certains appellent la « privatisation » de la réglementation [Cutler, 2003 ; Falkner, 2003 ; Haufler, 2001 ; Levy & Newell, 2005 ; Sassen, 2000]. Il s'agit en fait de la délégation partielle ou totale, formelle ou informelle, de la mise en œuvre, voire de l'élaboration des politiques publiques, à des acteurs « privés », c'est-à-dire non-étatiques, dont les entreprises.

Dans le cadre du changement climatique, l'adoption des mécanismes de flexibilité et, plus particulièrement, des deux mécanismes d'application conjointe, relève par exemple d'une semblable « privatisation ». Leur établissement et leur efficacité reposent sur les firmes. En privilégiant ce mode d'action, les Etats – ceux de la Triade, avec l'assentiment, nous l'avons vu dans le chapitre 2, de ceux du Sud et d'Europe centrale et orientale en quête d'investissements étrangers – s'en remettent à elles pour respecter les engagements de réduction des émissions qu'ils ont été amenés à prendre ; ils leur délèguent l'exécution de la norme. Les Etats ne peuvent les contraindre, aussi attendent-ils surtout d'elles qu'elles modifient d'elles-mêmes leurs pratiques et qu'elles fassent les « bons » investissements. Avec les mécanismes d'application conjointe, la réduction des émissions se fera – si tant est que l'on parvienne à mesurer de réelles réductions des émissions – où et comme les entreprises transnationales le décideront (à condition cependant que les règles d'usage des mécanismes ne soient ni trop strictes ni trop compliquées, sans quoi les entreprises ne seront pas incitées à investir, notamment à cause des coûts de transaction). La multiplication des engagements volontaires, unilatéraux et bilatéraux (sur les seconds, *cf.* IEA [2002c]), s'inscrit également dans cette tendance à la privatisation de la réglementation.

Cette forme de délégation de la mise en œuvre des « solutions » au problème n'est pas uniquement le résultat de démarches actives d'influence des firmes, qui recommandent sans relâche qu'on sollicite leurs savoir-faire et qu'on les laisse faire. Elle est aussi un effet dérivé de leur situation institutionnelle, en particulier de leur prédominance dans l'organisation et l'orientation des flux économiques, des systèmes productifs et du changement technique.

*

Les firmes transnationales contestées, risquant *a priori* de pâtir d'une réglementation des émissions de gaz à effet de serre et actives politiquement, ont sans aucun doute influé sur le processus politique de prévention du péril climatique et les décisions que les Etats ont prises. Dans quelle mesure ont-elles pesé, il est cependant difficile de le juger avec

précision et, à chaque fois, avec assurance. Une influence n'est pas mesurable comme l'est le poids d'un objet ou la distance séparant deux points dans l'espace. L'analyse ne peut qu'être qualitative.

Nous avons voulu élucider l'influence des firmes en considérant les deux modalités distinguées. Les firmes ont eu une influence « ponctuelle » quand les démarches qu'elles ont engagées afin d'imposer leurs préférences par rapport à la réglementation en débat ont été efficaces. Ou disons, de façon plus générale, quand leurs actions politiques ont atteint leur(s) but(s). Nous qualifions cette influence de « ponctuelle » parce qu'elle est effective *à* et *pour* un moment donné (ce qui signifie qu'elle peut être remise en question à un moment ultérieur), et sur un ou plusieurs points spécifiques des résultats du processus politique.

Nous avons montré en quoi les entreprises contestées ont eu, à plusieurs reprises, une influence ponctuelle : par rapport aux propositions de taxation aux Etats-Unis et en Europe au début des années quatre-vingt-dix, et par rapport à la Convention Climat, au Protocole de Kyoto, au retrait des Etats-Unis de ce protocole et aux Accords de Bonn-Marrakech. Parfois, il a été possible de discerner l'influence d'une association marchande en particulier. Sinon, il paraît souvent que plusieurs associations marchandes co-influèrent ou, du moins, agirent en même temps avec la même intention, une association ayant pu être plus influente qu'une autre sans que nous ayons cependant pu l'évaluer. Il se peut aussi que plusieurs agents, non seulement des associations marchandes représentant des transnationales contestées, mais aussi des *think-tanks*, d'autres associations marchandes et des ONGE, aient contribué ensemble à faire en sorte que leurs réclamations convergentes s'imposent, sans avoir nécessairement coordonné leurs actions, mais parce que, là aussi, ils agirent en même temps avec la même intention. Le fait que les requêtes de certaines firmes contestées se repèrent dans certains résultats ne constitue pas (ou pas à chaque fois) une preuve suffisante de l'efficacité de leurs actions politiques. Cependant, et en fin de compte c'est cela qui, nous semble-t-il, importe le plus, cela prouve que leurs préférences se sont imposées à ce moment-là, c'est-à-dire que lesdits résultats leur conviennent.

Une autre modalité d'influence est celle que nous avons dite « situationnelle », parce qu'elle dérive d'une situation institutionnelle. Les firmes transnationales contestées influençèrent la conduite des Etats et, ce faisant, l'orientation du processus politique, *du fait* de leurs situations institutionnelles. Nous voulons dire par là que leur capacité de conditionner le champ du possible des Etats (triadiques et extra-triadiques), que nous estimons supérieure à celle des ONGE mobilisées, a garanti que, jusqu'à maintenant et jusqu'à preuve du contraire, ceux-ci ne peuvent réellement contraindre sévèrement leurs activités, comme l'exigerait pourtant une réduction drastique des émissions de gaz à effet de serre. Certes, cette capacité de conditionnement n'a pas assuré que les Etats ne cherchent néanmoins à établir une réglementation. Mais elle a eu pour effet qu'ils ont cherché à concevoir cette réglementation de façon à ce qu'elle porte le moins possible atteinte aux activités des firmes, voire de façon à ce que le soin de la mettre en œuvre revienne à ces

dernières. Autrement dit : de façon à diminuer, autant que faire se peut (l'éliminer étant impossible), l'interférence entre lesdites activités et le processus de prévention du péril.

Face à l'action ou à la possibilité d'action des Etats, les entreprises transnationales contestées, parmi les plus importantes firmes au monde, ont agi pour préserver et garantir la perpétuation de leur pouvoir institutionnel, général et respectif. En effet, voyant leurs chances de capture de la richesse monétaire et, plus fondamentalement, leurs existences menacées par la formation du problème, toutes celles qui ont agi politiquement l'ont fait pour annihiler l'idée même de contraindre leurs activités et/ou pour s'assurer de la faiblesse de l'inévitable contrainte. Sans aucun doute, elles ont aussi agi parce que, bien qu'elles fassent partie d'une même communauté d'acteurs, elles n'étaient pas et ne sont pas toutes également contestables, et la réglementation ne représentait pas pour toutes exactement le même enjeu. Il leur a donc fallu défendre et faire valoir leurs intérêts stratégiques respectifs. Pour quelques-unes d'entre elles, parmi les plus remarquables, particulièrement soucieuses de leur image publique, de la forme que la réglementation allait prendre, ainsi que de saisir les opportunités économiques que présente et laisse présager la prévention du péril climatique, cela s'est traduit par l'engagement de diverses initiatives participant du développement et de la promotion d'un écologisme d'entreprise.

Conclusion

> « [L]e rapport entre imagination et volonté se laisse voir aussi, mais de manière plus superficielle, du côté des résultats : il faut pouvoir imaginer autre chose que ce qui est pour pouvoir vouloir, et il faut vouloir autre chose que ce qui est pour libérer l'imagination. Lorsque l'on ne veut pas autre chose que ce qui est, l'imagination est refoulée ou inhibée. Ce que l'imagination peut représenter au sujet – ou l'imaginaire à la société – n'est alors que la perpétuation de ce qui est. Et si l'on ne peut rien imaginer d'autre que ce qui est, on ne peut rien vouloir d'autre. On ne peut même pas s'imaginer voulant autre chose. »
>
> Cornélius Castoriadis [2002, p. 114]

Notre réflexion s'inscrit dans une volonté de compréhension générale du problème du changement climatique : comprendre notamment ce qui fait problème, ce qui est mis en cause et en question (et par qui) et ce qui est fait pour y répondre (où et par qui). Comprendre donc le problème en tant qu'il est social-historiquement institué, c'est-à-dire institué par des sociétés humaines au cours de leur histoire – l'institution du problème participant de cette histoire.

Vouloir comprendre cette institution est une tâche immense et immensément complexe. Dans le cadre de notre thèse, nous avons alors principalement focalisé notre attention sur la question de la définition de la réponse à donner au problème. Qui a pris en charge – ou, du moins, a été le garant de – l'organisation et la formulation de cette réponse ? Et, surtout, quelles principales voies d'action ont effectivement été retenues au terme de la période étudiée et pourquoi celles-ci ?

En premier lieu, nous avons considéré les actions des Etats. En effet, en tant que seules autorités ayant la légitimité d'émettre des injonctions sanctionnables, ce sont eux qui ont eu la charge et ont fait valoir le pouvoir de définir, parmi d'autres termes du problème, les solutions à envisager. Leur acte central et collectif fut l'engagement, dans le cadre du système onusien, d'un processus politique interétatique dans le but de prévenir le supposé péril climatique. Ce processus, lourd, conflictuel et imprévisible, qui perdure aujourd'hui, aboutit à plusieurs résultats importants, dont la Convention Climat, son protocole et les Accord de Bonn-Marrakech. Ils constituent les principaux éléments de l'actuelle réglementation internationale relative aux émissions de gaz à effet de serre.

Cependant, si les Etats sont les agents centraux du processus politique, si eux seuls ont l'autorité pour négocier, arrêter les décisions et les faire appliquer sur les territoires dont ils

ont la juridiction, ils n'ont pas agi et n'agissent pas dans un *vaccum*. Ils ont agi parmi d'autres agents, dont des agents « non-étatiques », c'est-à-dire qui ne sont pas des Etats ni ne les représentent. Ces acteurs, notamment des organisations écologistes, des entreprises transnationales, des associations marchandes les représentant (exclusivement ou parmi d'autres entreprises), des centres de recherche scientifique, des *think-tanks* et des médias, sont intervenus, ont pris part ou ont cherché à prendre part au processus, parce que son existence et son orientation leur importaient.

Comprendre la façon dont les termes du problème, en particulier les solutions à y apporter, sont définis, nécessite de tenir compte non seulement des Etats mais aussi de ces acteurs non-étatiques. Or, il s'agit d'un thème de recherche qui demeure relativement délaissé, préoccupant peu les économistes et guère davantage les chercheurs réfléchissant dans le cadre d'autres disciplines anthropologiques, en particulier en France. Le défaut d'analyses est ce qui a motivé notre choix de sujet. Travaillant à une économie politique « institutionnaliste » (ou « culturale ») de l'environnement, nous nous sommes intéressé aux entreprises transnationales dont les activités sont mises en cause dans le problème, risquant ainsi *a priori* de pâtir d'une réglementation des émissions et actives par rapport au processus politique. Notre hypothèse de départ était que les réactions et actions de *ces* acteurs-*ci* par rapport à la formation du problème et à la conduite des Etats étaient d'importance et, partant, que leur influence sur la définition des supposées « solutions » n'était pas négligeable. Nous avons voulu comprendre pourquoi, pour (ou contre) quoi et surtout comment les firmes ont agi, et quels effets leurs actions, mais aussi le seul fait qu'elles existaient, ont eus relativement au processus politique.

Cependant, le choix que nous avons fait d'analyser ces acteurs n'a pas seulement résulté du constat qu'il s'agissait d'un champ d'étude encore en friche. Il a également été aiguillé par l'idée que le problème du changement climatique représente une menace pour le capitalisme, qu'il est l'une des plus notables expressions de la crise écologique de ce régime social. Autrement dit, en étudiant les firmes transnationales, notre ambition a *aussi* été de contribuer, implicitement, à la compréhension de la façon dont le capitalisme affronte ce problème.

Un premier point que nous avons voulu établir est que l'entreprise n'est pas, comme le laisse entendre la théorie économique néoclassique, qui demeure la théorie dominante en économie, une entité a-historique et a-sociale, un agent passif et sans épaisseur doté du même statut théorique que le consommateur individuel. Institution nucléaire et germinale du capitalisme, la firme revêt non seulement une dimension économique, mais aussi légale (elle et son activité sont tissées de droit) et politique (elle investit *le* politique et il s'y exprime *la* politique). Cette dimension politique, en particulier, est fondamentale. En effet, les entreprises et, davantage, les grandes entreprises *trans*-nationales – telles qu'elles sont organisées, et sans pour autant être apatrides, celles-ci « transcendent » littéralement les frontières des territoires étatiques – interviennent de diverses façons dans le champ du politique ; elles sont, à proprement parler, des acteurs *politiques*.

Un autre point qui nous avons souligné est que, au cours des quarante dernières années, ces firmes transnationales sont devenues des acteurs sociaux majeurs. Certaines pouvant atteindre une très grande taille, couvrant ensemble un large spectre sectoriel, débordant, la plupart, les Etats, en les subordonnant à la concurrence qu'elles se font, et prédominant dans l'organisation et l'orientation des flux économiques, des systèmes productifs et du changement technique, elles sont des institutions qu'aucune analyse du monde contemporain et de ses transformations passées, actuelles et à venir ne peut ignorer. Nous avons souhaité mettre en évidence cette importance dans l'analyse du problème du changement climatique.

Nous avons déjà fourni quelques éléments de conclusion à la fin du chapitre 4. Toutes les grandes entreprises qui sont contestées dans le problème et qui ont agi par rapport au processus politique – produisant notamment du pétrole, du charbon, des automobiles, de l'électricité, des produits chimiques, du ciment, de l'acier, de l'aluminium et des biens d'équipement – se sont mobilisées pour neutraliser l'action des Etats, c'est-à-dire pour la rendre inoffensive vis-à-vis de leurs activités. L'important est de ne pas les contraindre, de ne surtout pas contrarier leur compétitivité et leur expansion, c'est-à-dire de ne pas mettre en danger leur existence. Au cours de la période étudiée, elles n'ont certes pas été tout à fait accordées entre elles sur la manière de neutraliser et le degré de neutralisation à atteindre, mais elles ont eu exactement le même but : assurer leur perpétuation. Pour quelques-unes d'entre elles, cela a signifié, à un moment donné, non pas continuer à dénier le péril climatique anthropogénique et à vouloir briser coûte que coûte le processus politique, mais, au contraire, et essentiellement pour être mieux placées pour définir la teneur de la réglementation, affirmer soutenir ledit processus, dire participer de la solution du problème et non de ses causes (et répéter cela inlassablement), et alors engager les démarches nécessaires fournissant une preuve du changement d'attitude.

Jusqu'à maintenant, les Etats (en premier lieu, ceux de la Triade) n'ont pas vraiment contraint ces grandes entreprises. Ils ont suggéré et, pour certains, appliqué sur leurs territoires, des propositions de commerce de droits d'émission et de taxation de l'énergie et/ou des émissions. Mais ces politiques, lorsqu'elles sont mises en œuvre, ne constituent pour l'instant guère une réelle menace pour les activités des agents qui y sont soumis. Les Etats semblent ne pas être en mesure de, ou ne pas vouloir, réglementer ceux qui devraient l'être *comme* ils le devraient, c'est-à-dire, selon les scientifiques du GIEC, de façon à réduire drastiquement et rapidement les rejets gazeux nuisibles. Que ces importants acteurs marchands demeurent plutôt épargnés – et aujourd'hui, début 2007, somme toute, ils le demeurent – non seulement résulte de leur activisme politique, mais tient aussi beaucoup à leurs situations institutionnelles, dont les marchandises qu'ils produisent (ou font produire), leur nature transfrontalière et les rapports de pouvoir qu'ils sont parvenus à établir, en particulier leurs rapports avec les Etats et les institutions interétatiques. Ce sont des acteurs importants et influents, qui ont influencé et qui continuent d'influencer, en leur faveur, un grand nombre de décisions des Etats.

Dans ces derniers paragraphes, nous voudrions *poser* la question de l'action à envisager à partir de ce constat d'une difficulté à réglementer ceux qui devraient l'être – qui le devraient, car le volontariat qu'ils promeuvent, qui paraît peut-être aux yeux de certains constituer une perspective salutaire, est largement insuffisant. On ne peut attendre des acteurs sociaux dont les activités sont incriminées qu'ils *se* limitent d'eux-mêmes, donc *se donnent* certaines normes qu'*ils* fixent seuls (ou presque), au niveau qu'exigerait une réelle prévention du péril. Les grandes entreprises contestées doivent être réglementées, c'est-à-dire qu'il doit leur être imposé, par le pouvoir explicite, des bornes quantitatives en rapport avec les préconisations des experts du GIEC, qu'elles ne pourraient transgresser sans être sanctionnées.

Cette question de l'action à envisager implique celle du possible, c'est-à-dire du faisable, laquelle implique à son tour celle du sens. En effet, demander : que faire ? c'est demander : que *peut*-on faire ? ce qui revient certes à demander : que *parvient*-on à faire ? mais également : qu'*imagine*-t-on de faire ? Le possible est ce qui peut être fait compte tenu des conditions de l'action. C'est aussi ce qui est socialement institué comme pouvant être fait. Sur le plan individuel, c'est ce que l'individu est concrètement à même de faire, mais aussi *ce* qu'il est capable de s'imaginer faire et comme pouvant être fait.

Ce que l'on parvient à faire, nous l'avons pour partie exposé dans notre thèse : le processus politique interétatique et ses résultats, malgré tout importants, notamment la CCNUCC, le Protocole de Kyoto et les Accords de Bonn-Marrakech, et l'application *effective* des engagements pris par chacun des Etats concernés (dont les inventaires des émissions et les diverses politiques et mesures nationales existantes). Nous l'avons dit, ce processus politique, constituant la principale réponse des sociétés au problème, perdure, mais il demeure conflictuel et, comme tout ce qui est à venir, son évolution future est incertaine.

Qu'imagine-t-on de faire ? Instaurer une taxe sur l'énergie et/ou les émissions de CO_2, établir un commerce de droits d'émission, fixer des normes techniques de consommation énergétique pour les biens d'équipement domestiques et pour l'habitat, mettre en place, au niveau de l'entreprise, un système de *management* des émissions de gaz à effet de serre, installer des panneaux solaires sur le toit des maisons, implanter des éoliennes, construire des centrales nucléaires, planter des arbres, capturer et stocker géologiquement le gaz carbonique, substituer des biocarburants aux carburants d'origine fossile, remplacer les lampes à incandescence par des lampes fluocompactes, promouvoir le ferroutage, utiliser certaines techniques de télécommunication plutôt que se déplacer, notamment par avion, etc. Tous ces différents actes, fruits de l'imagination, sont possibles et plusieurs sont déjà réalisés. Que certains d'entre eux soient davantage favorisés que d'autres n'est alors pas tant une question d'imaginaire (même si c'en est aussi une) que de situations institutionnelles et de rapports de force et de pouvoir entre acteurs sociaux. Par exemple, pourquoi peine-t-on en France à développer les énergies renouvelables ? N'est-ce pas, en grande partie, à cause du pouvoir institutionnel de l'industrie nucléaire ?

Tout problème (d'environnement ou autre) est social au sens où il en forme un pour tout ou partie d'une société. Un problème qui surgit peut constituer une menace potentielle pour cette société, pour sa cohérence, pour ce qui la « tient ensemble », c'est-à-dire ses institutions et les significations imaginaires sociales qu'elles portent et qui les animent. Aussi doit-on s'attendre à ce que la société réponde aux problèmes qui y sont posés de façon à préserver l'institution. Cela est d'autant plus vrai que c'est à l'Etat qu'est conféré le pouvoir de définir les réponses. Car l'Etat, partout où il a été institué, est le garant de la perpétuation d'une société particulière et des significations imaginaires qui y sont légitimes. Si prévenir le péril climatique requiert « objectivement », davantage que des changements techniques, une profonde transformation des sociétés (*i.e.* de leurs institutions, *dont* les individus, et des significations imaginaires centrales), à commencer par les sociétés capitalistes, alors ce n'est sans doute pas de l'Etat qu'il faut attendre l'impulsion.

Chaque société cherche les réponses à ses problèmes dans son imaginaire, l'imaginaire institué. Confrontés à un problème auquel ils ne peuvent pas ne pas répondre et qu'ils investissent nécessairement d'un certain sens, les individus, en tant que fragments ambulants d'une société particulière, imaginent les solutions à y apporter en fonction de l'imaginaire social à chaque fois institué. Ils le font cependant qu'ils sont fabriqués pour faire et refaire la société qui les a faits (phénomène qui n'empêche que toute institution donnée de la société s'altère dans le temps, ce qui est la définition de l'histoire). Cela est l'effet de l'« infra-pouvoir radical » évoqué par Castoriadis, le pouvoir que l'institution exerce sur tous les individus qu'elle produit. Chaque société se perpétue en produisant les individus conformes qui le lui permettent.

Aussi se demander ce qui peut être fait revient à se demander ce qui peut être mis en question dans la société considérée. Par rapport au problème du changement climatique, qu'est-ce que les individus : hommes et femmes d'Etat, bureaucrates, scientifiques, économistes, P.-D.G. et gestionnaires de firmes transnationales, membres d'organisations écologistes, journalistes, intellectuels, ouvriers, agriculteurs, étudiants, etc., mettent en question ? « Seulement » la consommation de combustibles fossiles et, partant, des techniques et des systèmes techniques spécifiques ? Ou, en sus, le nombre d'êtres humains habitant la Terre, les modes de vie institués dans les sociétés capitalistes et/ou la poursuite de l'objectif de croissance économique, voire, plus profondément, la signification imaginaire sociale de l'expansion illimitée de la « maîtrise rationnelle » ? Qu'est-ce que les individus ayant conscience du problème, ceux qui croient au péril et non le dénient, pensent qu'il faudrait changer ?

Dans les sociétés capitalistes – en France, en Europe occidentale, en Amérique du Nord, au Japon (mais aussi en Russie et en Chine), les gens vivent dans des sociétés capitalistes –, il semble que c'est le fait de brûler du pétrole, du charbon et du gaz naturel qui est principalement mis en question. Certes, dans une certaine mesure, cela implique alors de reconsidérer les modes de vie établis. Mais jusqu'où ceux qui le font sont-ils prêts à les bouleverser et de quelle façon ? Vont-ils jusqu'à désigner la centralité de l'économie et le

but d'accroître indéfiniment la production et la consommation ? Ce serait là soutenir une position hérétique. Quant à mettre en question la signification imaginaire centrale du capitalisme…

Ce qui est fait et dit à l'heure actuelle au sein des sociétés capitalistes – ce que nous observons, lisons, entendons – laisse à penser que la représentation qui domine est que le péril climatique ne constitue en fait pas tant un péril pour l'ensemble des sociétés humaines que, en premier lieu, un péril pour le régime social capitaliste. Tout ce qui y est possible est tout ce qui permettra la perpétuation de ce régime. Relisons ce que nous avons écrit plus haut sur les « solutions » envisagées : prédomine bien l'imaginaire capitaliste selon lequel tout problème peut être résolu avec de l'argent et la technique. Pour la majorité des gens – et, après tout, c'est « normal » –, la mise en question du régime est proprement inimaginable. Ainsi ce qui peut être fait ne dépend pas seulement de certaines situations institutionnelles et des rapports de force et de pouvoir existants ; ce qui peut être fait est imaginairement clôturé.

Annexe

Les 100 plus grandes firmes transnationales « non-financières »,
classées selon leurs actifs à l'étranger,
(milliards de dollars et nombre d'employés)

en 1990 : pp. 340-341 (*Source* : UNCTAD [1993, pp. 26-27].)

en 2000 : pp. 342-344 (*Source* : UNCTAD [2002, pp. 86-88].)

Rank	Corporation	Country	Industry[a]	Foreign assets	Total assets	Foreign sales	Total sales	Foreign employment	Total employment
1	Royal Dutch Shell	United Kingdom/ Netherlands	Petroleum refining	69.2[b]	106.4	47.1[b]	106.5	99 000	137 000
2	Ford	United States	Motor vehicles and parts	55.2	173.7	47.3	97.7	188 904	370 383
3	GM	United States	Motor vehicles and parts	52.6	180.2	37.3	122.0	251 130	767 200
4	Exxon	United States	Petroleum refining	51.6	87.7	90.5	115.8	65 000	104 000
5	IBM	United States	Computers	45.7	87.6	41.9	69.0	167 868	373 816
6	British Petroleum	United Kingdom	Petroleum refining	31.6	59.3	43.3	59.3	87 200	118 050
7	Asea Brown Boveri	Switzerland	Industrial and farm equipment	26.9	30.2	25.6[d]	26.7	200 177	215 154
8	Nestle	Switzerland	Food	..[c]	28.0	35.8	36.5	192 070	199 021
9	Philips Electronics	Netherlands	Electronics	23.3	30.6	28.8[d]	30.8	217 149	272 800
10	Mobil	United States	Petroleum refining	22.3	41.7	44.3	57.8	27 593	67 300
11	Unilever	United Kingdom/ Netherlands	Food	..[c]	24.7	16.7[h]	39.6	261 000	304 000
12	Matsushita Electric	Japan	Electronics	..[c]	62.0	21.0	46.8	67 000	210 848
13	Fiat	Italy	Motor vehicles and parts	19.5	66.3	20.7[d]	47.5	66 712	303 238
14	Siemens	Germany	Electronics	..[c]	43.1	14.7[d]	39.2	143 000	373 000
15	Sony	Japan	Electronics	..[c]	32.6	12.7	20.9	62 100	112 900
16	Volkswagen	Germany	Motor vehicles and parts	..[c]	42.0	25.5[d]	42.1	95 934	268 744
17	Elf Aquitaine	France	Petroleum refining	17.0	42.6	11.4[d]	32.4	33 957	90 000
18	Mitsubishi	Japan	Trading	16.7	73.8	45.5	129.3	..	32 417
19	GE	United States	Electronics	16.5	153.9	8.3	57.7	62 580	298 000
20	Du Pont	United States	Chemicals	16.0	38.9	17.5	37.8	36 400	124 900
21	Alcatel Alsthom	France	Electronics	15.3	38.2	13.0	26.6	112 966	205 500
22	Mitsui	Japan	Trading	15.0	60.8	48.1	136.2	..	9 094
23	News Corporation	Australia	Publishing and printing	14.6	20.7	4.6	5.7	..	38 432
24	Bayer	Germany	Chemicals	14.2	25.4	20.3	25.9	80 000	171 000
25	B.A.T. Industries	United Kingdom	Tobacco	..[c]	48.1	16.5[d]	22.9	..	217 373
26	FerruzziMontedison	Italy	Food	13.4	30.8	8.0	14.0	22 300	44 949
27	Rhone-Poulenc	France	Chemicals	13.0	21.3	11.1	14.4	50 525	91 571
28	BASF	Germany	Chemicals	..[c]	24.3	19.1[d]	29.0	46 059	134 647
29	Toyota	Japan	Motor vehicles and parts	12.8	55.1	24.8	60.1	11 326	96 849
30	Philip Morris	United States	Food	12.5	46.6	10.5	51.2	66 000	168 000
31	Hoechst	Germany	Chemicals	..[c]	22.9	20.7[d]	27.8	82 169	172 890
32	Roche Holding	Switzerland	Pharmaceuticals	..[c]	17.8	6.7[d]	7.0	41 802	52 685
33	Ciba-Geigy	Switzerland	Chemicals	..[c]	20.5	7.9[bd]	14.3	69 702	94 141
34	Hanson	United Kingdom	Building materials	11.1	27.6	6.3	13.4	52 000	80 000
35	Michelin	France	Rubber and plastics	..[c]	14.9	9.1	11.5	111 533	140 829
36	Dow Chemical	United States	Chemicals	10.9	24.0	10.3	19.8	28 612	62 080
37	Total	France	Petroleum refining	..[c]	20.6	17.1	23.6	23 824	46 024
38	Amoco	United States	Petroleum refining	10.6	32.2	8.5	28.0	10 560	54 524
39	ICI	United Kingdom	Chemicals	10.5	20.8	17.7	23.0	78 400	132 100
40	C. Itoh	Japan	Trading	10.5	58.4	48.3	151.1	3 620	9 643
41	Grand Metropolitan	United Kingdom	Food	10.4	17.7	9.7	16.0	..	138 149
42	Saint-Gobain	France	Building materials	9.9	17.6	7.8	12.7	69 651	104 987
43	Volvo	Sweden	Motor vehicles and parts	9.7	18.1	12.2[d]	14.1	20 346	68 800
44	Petrofina	Belgium	Petroleum refining	..[c]	12.3	5.7	17.4	..	23 800
45	Generale Des Eaux	France	Construction	9.0[g]	27.7	5.5[d]	21.5	55 983	173 000
46	Nissan Motor	Japan	Motor vehicles and parts	..[c]	36.4	16.8	35.7	30 050	129 546
47	RTZ	United Kingdom	Mining and crude-oil production	8.4	9.3	7.3	9.3	58 153	73 612
48	Chevron	United States	Petroleum refining	8.4	35.1	9.8	38.6	10 953	54 208
49	Solvay	Belgium	Chemicals	8.1[g]	8.9	7.2	7.7	36 578	45 671
50	Xerox	United States	Scientific and photographic equipment	8.0	31.5	7.5	18.4	..	110 000
51	Texaco	United States	Petroleum refining	7.8	26.0	18.0	40.9	..	39 199
52	Electrolux	Sweden	Electronics	7.8	11.7	11.9[d]	13.9	123 337	150 892
53	ITT	United States	Diversified services	7.5	49.0	6.5	20.6	..	114 000
54	Daimler-Benz	Germany	Transport and communication	..[c]	45.1	30.2[d]	52.9	73 381	376 785
55	Renault	France	Motor vehicles and parts	7.4	23.5	12.2	30.2	42 492	157 378
56	Thomson	France	Electronics	7.4	20.5	9.8[d]	13.9	55 225	105 460
57	Thomson Corporation	Canada	Publishing and printing	7.4	7.9	4.8	5.3	38 700	44 800

/...

Rank	Corporation	Country	Industry[a]	Foreign assets	Total assets	Foreign sales	Total sales	Foreign employment	Total employment
58	Stora	Sweden	Forestry products	7.3	15.0	8.9[d]	11.1	47 544	69 691
59	Pechiney	France	Metals	7.3	14.2	8.6	14.2	39 458	70 965
60	olderbank	Switzerland	Building materials	6.9[g]	7.4	3.4[d]	3.8	27 754	29 557
61	Alcan Aluminium	Canada	Metal products	6.8	10.6	7.6	8.9	41 040	55 500
62	Sandoz	Switzerland	Pharmaceuticals	6.7	10.1	8.7[d]	9.0	42 449	52 400
63	Honda	Japan	Motor vehicles and parts	6.7	18.0	16.1	26.9	23 760[e]	79 200
64	Toshiba	Japan	Electronics	..[c]	39.2	10.3	33.3	27 000	162 000
65	ENI	Italy	Petroleum refining	6.5	60.3	15.6	41.8	22 131	130 745
66	Procter & Gamble	United States	Soaps and cosmetics	6.5	18.5	9.6	24.1	45 278	92 625
67	Eastman Kodak	United States	Scientific and photographic equipment	6.4	24.1	8.2	18.9	54 100	134 450
68	Marubeni	Japan	Trading	6.3	54.9	38.1	131.0	3 500	9 905
69	Glaxo Holdings	United Kingdom	Pharmaceuticals	6.1	8.6	5.1[d]	5.7	20 934	33 225
70	Fletcher Challenge	New Zealand	Forestry products	5.9	10.4	4.9	7.3	..	40 000
71	Nissho Iwai	Japan	Trading	..[c]	38.8	27.5	94.4	2 073	7 350
72	Seagram	Canada	Beverages	5.7	10.2	4.6[d]	4.8	9 328	17 600
73	Chrysler	United States	Motor vehicles and parts	5.7	46.4	8.5	30.6	30 820	109 943
74	Tenneco	United States	Industrial and farm equipment	5.6	19.0	4.6	14.5	..	92 000
75	Usinor-Sacilor	France	Metals	..[c]	20.8	7.3	17.6	31 025	97 300
76	Hewlett-Packard	United States	Computers	5.3	11.4	7.2	13.2	35 000[f]	92 200
77	Akzo	Netherlands	Chemicals	5.3	8.1	6.3	9.5	47 700	69 800
78	Smithkline Beecham	United Kingdom	Pharmaceuticals	5.2	7.5	7.4	8.5	46 413	57 300
79	Bridgestone	Japan	Rubber and plastics	..[c]	13.0	7.6	13.2	56 000	87 234
80	Alcoa	United States	Metals	5.1	11.4	4.3	10.7	27 391	63 700
81	Digital Equipment	United States	Computers	5.1	11.7	7.1	12.9	..	124 000
82	Olivetti	Italy	Computers	5.0	12.4	4.8[d]	7.5	26 690	53 679
83	SKF	Sweden	Metal products	5.0	5.5	4.5[d]	4.7	48 075	53 995
84	L'air Liquide	France	Chemicals	4.9	7.1	2.9	5.4	17 000	28 000
85	Atlantic Richfield	United States	Petroleum refining	4.9	23.9	3.9	18.8	..	27 300
86	GTE	United States	Telecommunications	4.9	33.8	3.0	18.4	35 000	177 000
87	Mannesmann	Germany	Industrial and farm equipment	4.9	15.3	9.0	14.8	34 021	123 997
88	Robert Bosch	Germany	Motor vehicles and parts	..[c]	15.8	10.0[bd]	19.7	62 087	179 636
89	SCA	Sweden	Paper and packaging	4.8	8.6	4.2[d]	5.3	19 590	30 139
90	Peugeot	France	Motor vehicles and parts	4.8	22.6	15.8	29.5	31 820	159 100
91	3M	United States	Scientific and photographic equipment	4.7	11.1	6.2[d]	13.0	39 000	89 601
92	McDonald's	United States	Restaurants	4.6	10.7	6.5	18.8	..	177 000
93	Cable and Wireless	United Kingdom	Telecommunications	4.6	7.2	3.3	3.8	28 261	37 681
94	United Technologies	United States	Aerospace	4.4	15.9	7.8	21.4	84 500	192 600
95	Lonrho	United Kingdom	Trading	..[c]	7.0	5.6	9.3	127 369	142 159
96	Johnson & Johnson	United States	Pharmaceuticals	4.4	9.5	5.8	11.2	44 369[e]	84 902
97	BHP	Australia	Metals	4.3	16.2	3.2	10.8	..	52 000
98	Norsk Hydro	Norway	Chemicals	4.3	12.0	5.9	9.8	16 745	33 042
99	Veba	Germany	Trading	..[c]	30.8	9.5	32.9	14 696	106 877
100	LVMH Moet-Hennessy	France	Beverages	4.2	8.8	2.6	3.7	..	14 297

Source: UNCTAD, Programme on Transnational Corporations, based on company annual financial statements, Worldscope company accounts database, unpublished sources from companies, The Industrial Institute for Economic and Social Research (IUI, Stockholm, Sweden), and Stopford, 1992. The Worldscope database uses standardized data definitions to adjust for differences in accounting terminology. Data for United States companies with fiscal year-end up to 10 February 1991, as well as for non-United States companies with fiscal year-end until 15 January 1991, are classified as 1990 data.

a Industry classification of companies follows that in the Fortune Global 500 list in *Fortune*, 29 July 1991, and the Fortune Global Service 500 list in *Fortune*, 26 August 1991, except for Akzo, Daimler-Benz, GTE, ITT McDonald's and SCA corporations. In the Fortune classification, companies are included in the industry or service that represents the greatest volume of their sales; industry groups are based on categories established by the United States Office of Management and Budget. Several companies, however, are highly diversified. These companies include 3M, Ferruzzi Montedison, GE, Grand Metropolitan, Hanson, ITT, Sandoz, Tenneco, United Technologies and Veba.

b Excludes other European countries.

c Data for foreign assets not available; ranking is according to foreign assets estimated by the Transnational Corporations and Management Division on the basis of the ratio of foreign to total employment, foreign to total fixed assets or other similar ratios.

d Includes export sales which are not separately reported.

e For 1992; previous data not available.

f For 1993; previous data not available.

g Company's own estimate.

Ranking in 2000:		Ranking in 1999:					Assets		Sales		Employment		
Foreign assets	TNI[a]	Foreign assets	TNI[a]	Corporation	Home economy	Industry[b]	Foreign	Total	Foreign[c]	Total	Foreign	Total	TNI[a] (Per cent)
1	15	-	-	Vodafone	United Kingdom	Telecommunications	221 238	222 326	7 419	11 747	24 000	29 465	81.4
2	73	1	74	General Electric	United States	Electrical & electronic equipment	159 188	437 006	49 528	129 853	145 000	313 000	40.3
3	30	2	22	ExxonMobil	United States	Petroleum expl./ref./distr.	101 728	149 000	143 044	206 083	64 000	97 900	67.7
4	42	47	79	Vivendi Universal	France	Diversified	93 260	141 935	19 420	39 357	210 084	327 380	59.7
5	84	4	82	General Motors	United States	Motor vehicles	75 150	303 100	48 233	184 632	165 300	386 000	31.2
6	46	3	43	Royal Dutch/Shell	United Kingdom/ Netherlands	Petroleum expl./ref./distr.	74 807	122 498	81 086	149 146	54 337	95 365	57.5
7	24	10	18	BP	United Kingdom	Petroleum expl./ref./distr.	57 451	75 173	105 626	148 062	88 300	107 200	76.7
8	80	6	81	Toyota Motor	Japan	Motor vehicles	55 974	154 091	62 245	125 575	..	210 709	35.1
9	55	30	73	Telefónica	Spain	Telecommunications	55 968	87 084	12 929	26 278	71 292	148 707	53.8
10	47	50	80	Fiat	Italy	Motor vehicles	52 803	95 755	35 854	53 554	112 224	223 953	57.4
11	57	9	49	IBM	United States	Electrical & electronic equipment	43 139	88 349	51 180	88 396	170 000	316 303	53.5
12	44	12	45	Volkswagen	Germany	Motor vehicles	42 725	75 922	57 787	79 609	160 274	324 402	59.4
13	64	-	-	ChevronTexaco	United States	Petroleum expl./ref./distr.	42 576	77 621	65 016	117 095	21 693	69 265	47.2
14	52	48	53	Hutchison Whampoa	Hong Kong, China	Diversified	41 881	56 610	2 840	7 311	27 165	49 570	55.9
15	23	19	57	Suez	France	Electricity, gas and water	38 521	43 460	24 145	32 211	117 280	173 200	77.1
16	93	7	50	DaimlerChrysler	Germany/ United States	Motor vehicles	..	187 087	48 717	152 446	83 464	416 501	24.0
17	11	31	14	News Corporation	Australia	Media	36 108	39 279	12 777	14 151	24 500	33 800	84.9
18	4	11	2	Nestlé	Switzerland	Food & beverages	35 289	39 954	48 928	49 648	218 112	224 541	94.7
19	62	-	-	TotalFinaElf	France	Petroleum expl./ref./distr.	33 119	81 700	82 534	105 828	30 020	123 303	47.6
20	87	16	54	Repsol YPF	Spain	Petroleum expl./ref./distr.	31 944	487 763	15 891	42 563	16 455	37 387	29.3
21	51	20	32	BMW	Germany	Motor vehicles	31 184	45 910	26 147	34 639	23 759	93 624	56.3
22	48	22	42	Sony	Japan	Electrical & electronic equipment	30 214	68 129	42 768	63 664	109 080	181 800	57.2
23	77	-	-	E.On	Germany	Electricity, gas and water	..	114 951	41 843	86 882	83 338	186 788	39.4
24	3	21	3	ABB	Switzerland	Machinery and equipment	28 619	30 962	22 528	22 967	151 340	160 818	94.9
25	10	33	35	Philips Electronics	Netherlands	Electrical & electronic equipment	27 885	35 885	33 308	34 870	184 200	219 429	85.7
26	8	-	-	Anglo American	United Kingdom	Mining & quarrying	26 000	30 616	18 100	20 570	230 000	249 000	88.4
27	19	17	13	Diageo	United Kingdom	Food & beverages	25 980	37 550	15 880	18 470	59 587	72 474	79.1
28	91	15	89	Wal-Mart Stores	United States	Retail	25 742	78 130	32 100	191 329	300 000	1300 000	24.3
29	43	29	27	Honda Motor	Japan	Motor vehicles	25 576	46 146	41 909	57 454	56 200	112 400	59.5
30	26	43	25	Alcatel	France	Machinery and equipment	24 461	39 524	25 269	29 487	..	131 598	72.8
31	5	35	7	British American Tobacco	United Kingdom	Tobacco	23 860	25 076	16 374	17 603	82 583	86 805	94.4
32	66	34	68	Nissan Motor	Japan	Motor vehicles	23 347	51 610	28 680	48 717	39 698	133 833	44.6
33	37	46	36	BASF	Germany	Chemicals	23 208	36 197	26 332	33 746	48 917	103 273	63.2
34	18	27	6	Roche	Switzerland	Pharmaceuticals	22 960	42 469	17 232	17 537	56 099	64 758	79.7
35	31	41	33	Bayer	Germany	Pharmaceuticals	21 288	33 917	24 875	28 818	65 900	122 100	67.7
36	74	36	67	Eni	Italy	Petroleum expl./ref./distr.	20 788	45 688	19 311	44 606	21 279	69 969	39.7
37	49	24	8	Unilever	United Kingdom/ Netherlands	Diversified	20 382	52 587	26 067	44 254	215 000	295 000	56.8
38	85	5	76	Ford Motor	United States	Motor vehicles	19 874	283 390	51 691	170 058	185 264	350 117	30.1
39	1	86	34	Rio Tinto	United Kingdom/ Australia	Mining & quarrying	19 405	19 443	9 735	9 972	33 415	34 399	98.2
40	56	25	48	Aventis	France	Pharmaceuticals	19 264	38 142	14 088	20 940	44 477[d]	102 489	53.7

/...

Ranking in 2000:		Ranking in 1999:					Assets		Sales		Employment		
Foreign assets	TNI[a]	Foreign assets	TNI[a]	Corporation	Home economy	Industry[b]	Foreign	Total	Foreign[c]	Total	Foreign	Total	TNI[a] (Per cent)
41	79	44	69	Texas Utilities Company (TXU)	United States	Electricity, gas and water	19 224	43 420	7 761	22 009	4 677	16 540	35.9
42	89	45	85	Mitsui & Company	Japan	Wholesale trade	19 118	64 071	45 901	128 162	5 659	39 344	26.7
43	59	-	-	Pfizer	United States	Pharmaceuticals	19 100	33 500	10 000	29 400	56 000	90 000	51.1
44	58	39	51	Hewlett-Packard	United States	Electrical & electronic equipment	..	34 009	27 505	48 871	..	87 944	53.4
45	41	61	77	Carrefour	France	Retail	17 137	24 065	28 664	60 298	209 542	330 247	60.7
46	60	67	70	Procter & Gamble	United States	Diversified	16 967	34 194	19 913	39 951	..	..	48.3
47	27	42	26	Coca-Cola	United States	Food & beverages	16 560	20 830	12 740	20 460	28 200	37 000	72.7
48	68	48	62	Peugeot	France	Motor vehicles	16 334	46 963	28 466	42 978	54 500	172 400	44.2
49	2	56	1	Thomson	Canada	Media	15 522	15 699	6 094	6 514	33 600	36 000	95.3
50	61	57	60	Dow Chemical	United States	Chemicals	15 500	35 991	16 747	29 534	24 000	53 289	48.3
51	71	14	41	Siemens	Germany	Electrical & electronic equipment	..	75 229	31 301	71 388	..	448 000	41.2
52	9	90	20	Astrazeneca	United Kingdom	Pharmaceuticals	15 000	18 000	15 009	15 804	47 000	57 000	86.9
53	14	75	52	Royal Ahold	Netherlands	Retail	14 827	23 990	33 653	48 000	..	248 053	82.5
54	22	70	19	Stora Enso Oys	Finland	Paper	14 727	19 841	11 348	12 112	26 697	41 785	77.3
55	69	32	44	Motorola	United States	Telecommunications	14 713	42 343	21 796	37 580	58 000	147 000	44.1
56	95	54	95	Hitachi	Japan	Electrical & electronic equipment	14 650	92 804	22 110	75 483	67 819	337 911	21.7
57	33	-	-	Compagnie De Saint-Gobain	France	Non-metallic mineral products	14 487	29 222	19 829	26 798	125 130	171 125	65.6
58	100	-	-	Verizon Communications	United States	Telecommunications	14 466	164 735	1 976	63 423	..	263 552	4.0
59	70	38	47	Johnson & Johnson	United States	Pharmaceuticals	14 436	34 245	12 139	29 846	49 338	101 901	43.7
60	99	73	100	SBC Communications	United States	Telecommunications	14 300	98 651	6 900	51 374	..	220 089	9.3
61	86	65	93	RWE	Germany	Electricity, gas and water	13 800	60 000	16 400	44 600	45 513	152 132	29.9
62	78	55	71	Matsushita Electric Industrial	Japan	Electrical & electronic equipment	13 745	72 518	33 974	68 862	143 773	290 448	39.3
63	50	71	61	AES	United States	Electricity, gas and water	13 659	31 033	4 185	6 691	..	26 606	56.5
64	96	-	-	Deutsche Post	Germany	Transport and storage	13 495	139 380	8 965	30 707	51 613	278 705	19.1
65	16	63	17	Michelin	France	Rubber tyres	12 900	15 950	12 557	14 326	96 504	128 122	81.3
66	38	68	31	Ericsson	Sweden	Telecommunications	12 640	26 352	23 261	29 828	62 698	105 129	61.9
67	39	62	24	McDonald's	United States	Restaurants	12 475	21 685	8 420	14 245	250 000	364 000	61.8
68	21	-	-	WPP Group	United Kingdom	Business services	12 145	13 372	3 657	4 453	..	51 195	78.5
69	28	87	30	Volvo	Sweden	Motor vehicles	12 133	21 053	16 237	17 489	47 565	72 031	72.2
70	53	-	-	GlaxoSmithKline	United Kingdom	Pharmaceuticals	11 953	27 447	18 528	27 006	58 000	107 517	55.4
71	72	61	40	Canon	Japan	Electrical & electronic equipment	11 737	24 627	4 997	24 185	47 177	86 673	40.9
72	92	52	96	Sumitomo	Japan	Wholesale trade	11 672	39 286	10 135	80 000	9 153	30 715	24.1
73	81	78	86	Merck & Co	United States	Pharmaceuticals	11 648	40 155	7 292	40 363	26 200	49 300	33.4
74	45	69	46	Robert Bosch	Germany	Machinery and equipment	11 079	22 800	21 140	29 360	108 761	198 666	58.4
75	17	77	23	Danone	France	Food & beverages	10 949	16 179	9 910	13 413	88 285	86 657	81.1
76	40	100	47	Cemex	Mexico	Non-metallic mineral products	10 887	15 759	3 028	5 621	15 448	25 884	60.9
77	75	80	97	Nissho Iwai	Japan	Wholesale trade	10 672	29 145	19 496	52 213	1 951	4 313	39.7
78	36	-	-	Cable & Wireless	United Kingdom	Telecommunications	10 622	34 321	10 253	14 678	48 833	54 919	63.2
79	97	-	-	Japan Tobacco	Japan	Tobacco	9 959	29 159	3 760	41 180	..	41 703	18.7
80	98	59	99	Itochu	Japan	Wholesale trade	9 894	41 626	18 736	97 944	..	38 867	15.2
81	32	98	37	Bridgestone	Japan	Rubber/tyres	9 756	18 884	10 894	18 591	89 754	102 615	65.9

/...

Ranking in 2000:		Ranking in 1999:					Assets		Sales		Employment		
Foreign assets	TNI[a]	Foreign assets	TNI[a]	Corporation	Home economy	Industry[b]	Foreign	Total	Foreign[c]	Total	Foreign	Total	TNI[a] (Per cent)
82	20	81	15	L'Air Liquide	France	Chemicals	9 643	10 700	5 760	7 480	20 900	30 300	78.7
83	25	-	-	Pearson	United Kingdom	Media	9 556	13 062	4 580	5 787	18 817	24 688	76.2
84	83	49	72	Fujitsu	Japan	Electrical & electronic equipment	9 476	41 936	15 275	44 229	71 000	187 399	31.7
85	35	-	-	Norsk Hydro Asa	Norway	Diversified	9 378	22 191	16 118	17 727	21 901	38 166	63.5
86	7	-	-	Interbrew	Belgium	Food & beverages	9 274	10 383	6 704	7 384	33 000	36 463	90.2
87	34	-	-	Carnival	United States	Tourism	9 200	9 800	598	3 779	27 000	32 000	64.7
88	29	-	-	Alcan	Canada	Metal and metal products	9 030	18 407	8 523	9 244	26 000	37 000	70.5
89	88	66	87	Marubeni	Japan	Wholesale trade	9 000	52 682	40 000	96 438	..	31 342	28.3
90	13	95	12	Cadbury - Schweppes	United Kingdom	Food & beverages	8 845	9 651	5 412	6 834	29 648	36 460	84.1
91	6	79	4	Electrolux	Sweden	Electrical & electronic equipment	8 810	9 519	13 089	13 576	78 969	87 128	93.2
92	63	-	-	LG Electronics	Korea, Republic of	Electrical & electronic equipment	8 750	17 709	9 331	18 558	20 072	46 912	47.5
93	12	74	10	AkzoNobel	Netherlands	Pharmaceuticals	8 600	10 900	11 900	12 600	55 600	68 400	84.9
94	65	88	63	Usinor	France	Metal and metal products	8 541	14 297	5 190	14 771	24 180	60 521	44.9
95	67	-	-	Conoco	United States	Petroleum expl./ref./distr.	8 311	15 618	10 621	31 936	8 280	17 579	44.5
96	90	97	56	Mitsubishi Motors	Japan	Motor vehicles	8 169	28 732	15 084	37 905	2 091	24 360	25.6
97	76	83	83	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Petroleum expl./ref./distr.	8 017	57 089	49 780	53 234	5 458	46 920	39.7
98	54	28	38	Renault	France	Motor vehicles	7 936	19 653	24 121	37 383	98 000	166 114	54.6
99	82	-	-	Petronas	Malaysia	Petroleum expl./ref./distr.	7 690	36 594	11 790	19 305	3 808	23 450	32.8
100	94	-	-	Philip Morris	United States	Diversified	7 425	79 067	32 051	63 276	..	178 000	22.4

Source: UNCTAD/Erasmus University database.

[a] The transnationality index (TNI) is calculated as the average of the following three ratios: foreign assets to total assets, foreign sales to total sales and foreign employment to total employment.

[b] Industry classification for companies follows the United States Standard Industrial Classification.

[c] In a number of cases companies reported only total foreign sales without distinguishing between export from the parent company and sales of their foreign affiliates. Some foreign sales figures might therefore also include parent company exports.

[d] Employment for outside Europe.

.. Data on foreign assets, foreign sales and foreign employment were not available. In case of non-availability, they are estimated using secondary sources of information or on the basis of the ratios of foreign to total assets, foreign to total sales and foreign to total employment.

Note: In some companies, foreign investors may hold a minority share of more than 10 per cent.

Liste des acronymes et abréviations utilisés

AAMA	American Automobile Manufacturers Association
ABARE	Australian Bureau of Agriculture and Resource Economics
AC	Application conjointe
ACEA	Association des constructeurs européens d'automobiles
AEA	American Energy Alliance
AGGG	Advisory Group on Greenhouse Gases
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AmCham EU	American Chamber of Commerce to the European Union
AMI	Accord multilatéral sur l'investissement
AOSIS	Alliance of Small Island States
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
APEI	Alliance des petits Etats insulaires
API	American Petroleum Institute
BCSD	Business Council for Sustainable Development
BCSE	Business Council for Sustainable Energy
BDA	Bundersvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverdände
BDI	Bunververband der Deutschen Industrie
BELC	Business Environmental Leadership Council
BIAC	Business and Industry Advisory Committee of the OECD
CAN	Climate Action Network
CBI	Confederation of the British Industry
CCFA	Comité des constructeurs français d'automobiles
CCNUCC	Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques
CdP	Conférence des Parties
CECA	Communauté européenne du charbon et de l'acier
CEFIC	Conseil européen de l'industrie chimique
CEI	Competitive Enterprise Institute
CIC	Chambre internationale de commerce
CIDE	Commerce international de droits d'émission
CIN	Comité intergouvernemental de négociation
CIUS	Conseil international des unions scientifiques
CMA	Chemical Manufacturers Association
CMED	Commission mondiale sur l'environnement et le développement
CMI	Carbon Mitigation Initiative
CNPF	Conseil national du patronat français
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
CNUED	Conférence des Nations unies sur l'environnement et le développement
CNUEH	Conférence des Nations unies sur l'environnement humain
CNUFT	Centre des Nations unies sur les firmes transnationales
CSE	Centre for Science and Environment
CSEF	Citizens for a Sound Economy Foundation
CSMI	Comité de soutien du marché intérieur
e^5	European Business Council for Sustainable Energy Future
EDF	Environmental Defense Fund
EIMA	European Insulation Manufacturers Association
EIUG	Energy Intensive Users Group

EMA	Emissions Marketing Association
EPIA	European Photovoltaic Industry Association
ERT	European Round Table of Industrialists
EUROFER	European Confederation of Iron and Steel Industries
EUROMETAUX	European Association of Metals
EUROPIA	European Petroleum Industry Association
EWEA	European Wind Energy Association
FEM	Fonds pour l'environnement mondial
FIEC	Fédération de l'industrie européenne de la construction
FIELD	Foundation for International Environmental Law and Development
FORATOM	European Atomic Forum
FRI	Fédération routière internationale
GARP	Global Atmospheric Research Program
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GCC	Global Climate Coalition
GCGES	Groupe consultatif sur les gaz à effet de serre
GCI	Global Commons Institute
GIEC	Groupe intergouvernemental sur l'évolution du climat
IAI	International Aluminium Institute
ICA	International Cogeneration Alliance
ICCA	International Council of Chemical Associations
ICCP	International Climate Change Partnership
IEB	International Environmental Bureau
IETA	International Emissions Trading Association
IFIEC	International Federation of Industrial Energy Consumers
IIASA	International Institute for Applied Systems Analysis
IISD	International Institute for Sustainable Development
IMI	Institut météorologique international
IPIECA	International Petroleum Industry Environmental Conservation Association
ISO	International Standardization Organization
JAIF	Japan Atomic Industrial Forum
JBF	Japan Business Federation
MDP	Mécanisme pour un développement propre
MEDEF	Mouvement des entreprises de France
MIT	Massachusetts Institute of Technology
NAIMA	North American Insulation Manufacturers Association
NAM	National Association of Manufacturers
NCPA	National Center for Policy Analysis
NCPPR	National Center for Public Policy Research
NEI	Nuclear Energy Institute
NMA	National Mining Association
OCDE	Organisation pour la coopération et le développement économiques
OICA	Organisation internationale des constructeurs automobiles
OMM	Organisation météorologique mondiale
ONGCI	Organisation non-gouvernementale du commerce et de l'industrie
ONGE	Organisation non-gouvernementale environnementale
ONUDI	Organisation des Nations unies pour le développement industriel
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
OSCST	Organe subsidiaire de conseil scientifique et technique
OSMO	Organe subsidiaire de mise en œuvre
PCA	Partnership for Climate Action
PIGB	Programme international géosphère-biosphère
PMC	Programme mondial sur le climat
PNUE	Programme des Nations unies pour l'environnement
SCEP	Study of Critical Environmental Problems

SCOPE	Scientific Committee on Problems of the Environment
SEI	Stockholm Environment Institute
SEPP	Science and Environmental Policy Project
SMIC	Study of Man's Impact on Climate
TABD	Transatlantic Business Dialogue
TEN	Trans-European Network
UIC	Union des industries chimiques
UNCTC	United Nations Centre on Transnational Corporations
UNICE	Union des industries de la Communauté européenne
UNIDEN	Union des industries utilisatrices d'énergie
UNIPEDE	Union internationale des producteurs et distributeurs d'électricité
WBCSD	World Business Council for Sustainable Development
WCI	World Coal Institute
WFA	Western Fuel Association
WICE	World Industry Council on the Environment
WNA	World Nuclear Association
WRI	World Resources Institute
WWW	World Weather Web

Bibliographie

Aarts P., Renner M., 1991. « Oil and the Gulf War », *Middle East Report*, 171, July-August, pp. 25-29+47.

Abrahams D., 2004. *Regulating Corporations: A Resource Guide*, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva, July, 45 p.

Adda J., 2004 [1996]. *La mondialisation de l'économie, t. 1 : Genèse*, 6e éd., coll. Repères, La Découverte, Paris, 126 p.

Agarwal A., Narain S., 1991. *Global Warming in an Unequal World: A Case of Environmental Colonialism*, Center for Science and Environment, New Delhi, 34 p.

Agrawala S., 1997. *Explaining the Evolution of the IPCC Structure and Process*, ENRP Discussions Paper E-97-05, Kennedy School of Government, Harvard University, August, 31 p.

Agrawala S., 1999. « Early Science-Policy Interactions in Climate Change: Lessons from the Advisory Group on Greenhouse Gases », *Global Environmental Change*, 9, pp. 157-169.

Akerlof G. A., 1970. « The Market for "Lemons": Quantitative Uncertainty and the Market Mechanism », *The Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), pp. 488-500.

Anderson M., Mol A. P. J., 2002. « The Netherlands in the UNFCCC Process: Leadership between Ambition and Reality », *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 2, pp. 49-68.

Anderson S., 2003. « The Corporate Lobby Behind NAFTA's Investment Rules », Institute for Policy Studies, Washington, 4 p.

Anderson S., Cavanagh J., 2000. *TOP 200: The Rise of Corporate Global Power*, Institute for Policy Studies, Washington, 13 p.

Andreff W., 2003 [1996]. *Les multinationales globales*, nouvelle éd., coll. Repères, La Découverte, Paris, 123 p.

Andresen S., Agrawala S., 2002. « Leaders, Pushers and Laggards in the Making of the Climate Regime », *Global Environmental Change*, 12, pp. 41-51.

Andresen S., Butenschøn S. H., 2001. « Norwegian Climate Policy: From Pusher to Laggard? », *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 1, pp. 337-356.

Andrews R. N. L., 1998. « Environmental Regulation and Business "Self-Regulation" », *Policy Sciences*, 31, pp. 177-197.

Antonelli A., Schaefer B. D., Annett A., 1997. « The Road to Kyoto: How the Global Climate Treaty Fosters Economic Impoverishment and Endangers U.S. Sovereignty », *Backgrounder*, The Heritage Foundation, Washington, October 6, 31 p.

Arendt H., 1989 [1972]. *Du mensonge à la violence. Essais de politique contemporaine*, rééd., coll. Agora, Pocket, Paris, 249 p.

Arendt H., 1994 [1983]. *Condition de l'homme moderne*, rééd., coll. Agora, Pocket, Paris, 406 p.

Arts B., 2002. « “Green Alliances” of Business and NGOs: New Styles of Self-Regulation or “Dead-End Roads”? », *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 9, pp. 26-36.

Athanasiou T., Baer P., 2001. « Bonn and Genoa: A Tale of Two Cities and Two Movements », *Foreign Policy in Focus*, Discussion Paper, August, 4 p.

Athanasiou T., Baer P., 2002. « After Marrakech », *Climate Equity Observer*, 5 [http://www.ecoequity.org].

Attarça M., 1998. « “Affaires publiques” : l’émergence d’une nouvelle fonction dans les entreprises », *Revue française de gestion*, juin-juillet-août, pp. 75-90.

Aubertin C., Boisvert V., Vivien F.-D., 1998. « La construction sociale de la question de la biodiversité », *Natures, Sciences, Sociétés*, 6 (1), pp. 7-19.

Aubertin C., Vivien F.-D., 1998. *Les Enjeux de la Biodiversité*, coll. Poche Environnement, Economica, Paris, 112 p.

Auby J.-B., 2003. *La globalisation, le droit et l’Etat*, coll. Clefs/Politique, Montchrestien, Paris, 154 p.

Austin D., Sauer A., 2002. *Changing Oil: Emerging Environmental Risks and Shareholder Value in the Oil and Gas Industry*, World Resources Institute, Washington, 44 p.

Babiker M. H., Jacoby H. D., Reilly J. M., Reiner D. M., 2002. « The Evolution of a Climate Regime: Kyoto to Marrakech and Beyond », *Environmental Science & Policy*, 5, pp. 195-206.

Badie B., Smouts M.-C., 1995. *Le retournement du monde. Sociologie de la scène internationale*, Presses de la Fondation nationale des Sciences Politiques & Dalloz, Paris, 251 p.

Baechler J., Wallerstein I., 1997. « L’avenir du capitalisme », débat animé par Philippe Simonnot, *La revue du M.A.U.S.S. semestrielle*, 9, 1er semestre, pp. 13-35.

Bakan J., 2004. *Psychopathes & Cie. La soif pathologique de profit et de pouvoir*, Les Editions Transcontinental, Montréal, 219 p.

Balanyá B., Doherty A., Hoedeman O., Ma’anit A., Wesselius E., 2000. *Europe Inc. Liaisons dangereuses entre institutions et milieux d’affaires européens*, coll. Contre-feux, Agone, Marseille, 312 p.

Banerjee S. B., 2002. « Corporate Environmentalism: The Construct and Its Measurement », *Journal of Business Research*, 55, pp. 177-191.

Banuri T. *et al.*, 2001. « Setting the Stage: Climate Change and Sustainable Development », *In* Metz B., Davidson O., Swart R., Pan J. (eds.), *Climate Change 2001: Mitigation*, Contribution of Working Group III to the Third Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), Cambridge University Press, Cambridge, pp. 73-114.

Bard E., 2004. « Neuf clés pour comprendre l’effet de serre », *Les dossiers de La Recherche*, 17, novembre, pp. 8-13.

Baron R., 2001. *International Emission Trading: From Concept to Reality*, Organisation for Economic Co-operation and Development/International Energy Agency, Paris, 159 p.

Barrillon M., 2001. *ATTAC : encore un effort pour réguler la mondialisation !?*, Climats, Castelnau-le-Lez, 220 p.

Barton D., 1992. *L’effet de serre : l’introduction d’une “écotaxe” communautaire – Prospective du jeu d’acteurs après la conférence de Rio*, Note technique, Electricité de France, Direction des études et recherches, Département GRETS, Clamart, octobre, 120 p.

Bastianoni S., Pulselli F. M., Tiezzi E., 2004. « The Problem of Assigning Responsibility for Greenhouse Gas Emissions », *Ecological Economics*, 49, pp. 253-257.

BATE, 2000. « Companies Blaze New Trails to Find Global Warming Solutions that Serve Them Well », *Business and the Environment*, XI (5), May, pp. 2-4.
Bauer A., 2001. « La forêt au secours du climat : Contre l'effet de serre, Peugeot investit en Amazonie », *Les Echos*, mardi 6 novembre, p. 66.
Baumert K. A., 1999. « The Clean Development Mechanism: Understanding Additionality » [http://www.csdnet.org].
Bayon R., 2001. « Trading Futures in Dirty Air: Here's a Market-Based Way to Fight Global Warming », *The Washington Post*, Sunday, August 5, p. B02.
Baysinger B. D., 1984. « Domain Maintenance as an Objective of Business Political Activity: An Expanded Typology », *Academy of Management Review*, 9 (2), pp. 248-258.
BCSE, 1997. « Position Statement – Global Climate Change Premise », Business Council for Sustainable Energy, Washington, December, 2 p.
Beaud M., 1989. *L'économie mondiale dans les années quatre-vingt*, La Découverte, Paris, 335 p.
Beaud M., 2000a [1981]. *Histoire du capitalisme de 1500 à 2000*, 5ème éd. mise à jour, coll. Points, Seuil, Paris, 437 p.
Beaud M., 2000b [1997]. *Le basculement du monde. De la Terre, des hommes et du capitalisme*, rééd., coll. Poche Essais, La Découverte, Paris, 307 p.
Beder S., 1996. « Charging the Earth: The Promotion of Price-Based Measures for Pollution Control », *Ecological Economics*, 16, pp. 51-63.
Beder S., 1997. *Global Spin: The Corporate Assault on Environmentalism*, Green Books, Devon, 288 p.
Beder S., 2000. « The Decline of the Global Climate Coalition », *Engineers Australia*, November, p. 41.
Bensedrine J., 1998. « Les entreprises face aux controverses politico-scientifiques : le cas des CFC », *Revue française de gestion*, juin-juillet-août, pp. 91-106.
Bernow S., Cory K., Dougherty W., Duckworth M., Kartha S., Ruth M., with Goldberg M., 1999. *America's Global Warming Solutions*, A Study for World Wildlife Fund and Energy Foundation, Boston, August, 43 p.
Bernstein S., 2001. *The Compromise of Liberal Environmentalism*, Columbia University Press, New York, 314 p.
Bertrand A., Kalafatides L., 2002. *OMC, le pouvoir invisible*, Fayard, Paris, 332 p.
Best J., 2002. « Constructing the Sociology of Social Problems : Spector and Kitsuse Twenty-Five Years Later », *Sociological Forum*, 17 (4), pp. 699-706.
Betsill M. M., Corell E., 2001. « NGO Influence in International Environmental Negotiations: A Framework for Analysis », *Global Environmental Politics*, 1 (4), pp. 65-85.
BIAC, 1997. « BIAC Position on the Use of Economic Instruments for Environmental Policy », Business and Industry Advisory Committee to the OECD, Paris, June, 4 p.
Blanchard O., Criqui P., Kitous A., 2002. *Après La Haye, Bonn et Marrakech : le futur marché international de droits d'émission et la question de l'air chaud*, Cahier de recherche n° 27, Institut d'économie et de politique de l'énergie, Grenoble, janvier, 27 p.
Bodansky D., 1994. « Prologue to the Climate Change Convention », *In* Mintzer I. M., Leonard J. A. (eds.), *Negotiating Climate Change: The Inside Story of the Rio Convention*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 45-74.
Boehmer-Christiansen S., 1994. « Global Climate Protection Policy: the Limits of Scientific Advice, Part 1 », *Global Environmental Change*, 4 (2), pp.140-159.

Boehmer-Christiansen S., Kellow A., 2002. *International Environmental Policy: Interests and the Failure of the Kyoto Protocol*, Edward Elgar, Cheltenham, 214 p.
Boltanski L., Chiapello E., 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*, coll. nrf essais, Gallimard, Paris, 843 p.
Börkey P., Glachant M., 1997. *Les engagements volontaires de l'industrie dans le domaine de l'environnement : nature et diversité*, Etude pour le Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement et l'ADEME, CERNA, Paris, juin, 119 p.
BP, 2001. « Greenhouse Gas Emissions Trading in BP », BP, London, May, 14 p.
BP/GM/Monsanto/WRI, 1998. *Safe Climate Sound Business: An Action Agenda*, World Resources Institute, Washington, 20 p.
Braud Ph., 2001 [1982]. *La science politique*, éd. mise à jour, coll. Que sais-je?, PUF, Paris, 128 p.
Braud Ph., 2004 [1997]. *Penser l'Etat*, coll. Points Essais, Seuil, Paris, 254 p.
Braudel F., 1988 [1985], *La dynamique du capitalisme*, coll. Champs, Flammarion, Paris, 123 p.
Broadhead L.-A., 2002. *International Environmental Politics: The Limits of Green Diplomacy*, Lynne Rienner Publishers, Boulder, 222 p.
Brown S., *et al.*, 1997. *The Economic Impact of International Climate Change Policy*, ABARE Research Report 97.4, ABARE, Canberra, 107 p.
BRT, 1997. « Rush to Judgement: A Primer on Global Climate Change », The Business Roundtable, Washington, April, 18 p.
Bruce J. P., Lee H., Haites E. F. (Dir.), 1996. *Le changement climatique. Dimensions économiques et sociales*, Editions 4D, Paris, 544 p.
Buffon B., 2002. *La parole persuasive. Théorie et pratique de l'argumentation rhétorique*, coll. L'interrogation philosophique, PUF, Paris, 475 p.
Burnett H. S., 1996. « Global Warming Treaty Costs for the U.S. », National Center for Policy Analysis *Brief Analysis* No. 213, Friday, September 6, 2 p.
Burton B., Rampton S., 1997. « Thinking Globally, Acting Vocally: The International Conspiracy to Overheat the Earth », *PR Watch*, 4 (4), Fourth Quarter, pp. 1-6.
Buttel F. H., Gould K. A., 2004. « Global Social Movement(s) at the Crossroads: Some Observations on the Trajectory of the Anti-Corporate Globalization Movement », *Journal of World-Systems Research*, 10 (1), pp. 37-66.
Caillé A., 1997. « Présentation », *La revue du M.A.U.S.S. semestrielle*, 9, 1er semestre, pp. 5-12.
Callon M., 1998. « Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics », *In* Callon M. (ed.), *The Laws of the Markets*, Blackwell Publishers, Oxford, pp. 1-57.
Callon M., Latour B., 1997. « "Tu ne calculeras pas !" ou comment symétriser le don et le capital », *La revue du M.A.U.S.S. semestrielle*, 9, 1er semestre, pp. 45-70.
Cambier A., 2004. *Qu'est-ce que l'Etat ?*, coll. Chemins Philosophiques, Vrin, Paris, 128 p.
Canetti E., 1986 [1966]. *Masse et puissance*, coll. Tel, Gallimard, Paris, 526 p.
Capron M., Quairel-Lanoizelée F., 2004. *Mythes et réalités de l'entreprise responsable. Acteurs, enjeux, stratégies*, coll. Entreprise & Société, La Découverte, Paris, 252 p.
Caron F., 1997. *Les deux révolutions industrielles du XXe siècle*, coll. L'Evolution de l'Humanité, Albin Michel, Paris, 525 p.
Carpenter C., 2001. « Businesses, Green Groups and the Media: The Role of Non-Governmental Organizations in the Climate Change Debate », *International Affairs*, 77 (2), pp. 313-328.
Carroll W. K., Carson C., 2003. « Forging a New Hegemony? The Role of Transnational Policy Groups in the Network and Discourses of Global Corporate Governance », *Journal of World-Systems Research*, 9 (1), pp. 67-102.

Cass L., 2005. « Norm Entrapment and Preference Change: The Evolution of the European Union Position on International Emissions Trading », *Global Environmental Politics*, 5 (2), May, pp. 38-60.
Castoriadis C., 1996a. « Anthropologie, philosophie, politique », *In La montée de l'insignifiance. Les carrefours du labyrinthe IV*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 105-124.
Castoriadis C., 1996b. « La crise du processus identificatoire », *In La montée de l'insignifiance. Les carrefours du labyrinthe IV*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 125-139.
Castoriadis C., 1996c. « La démocratie comme procédure et comme régime », *In La montée de l'insignifiance. Les carrefours du labyrinthe IV*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 221-241.
Castoriadis C., 1996d. « La montée de l'insignifiance », *In La montée de l'insignifiance. Les carrefours du labyrinthe IV*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 82-102.
Castoriadis C., 1996e. « Le délabrement de l'Occident », *In La montée de l'insignifiance. Les carrefours du labyrinthe IV*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 58-81.
Castoriadis C., 1997a. « Complexité, magmas, histoire. L'exemple de la ville médiévale », *In Fait et à faire. Les carrefours du labyrinthe V*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 209-225.
Castoriadis C., 1997b. « Imagination, imaginaire, réflexion », *In Fait et à faire. Les carrefours du labyrinthe V*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 227-281.
Castoriadis C., 1998 [1979]. « Technique », *In Les carrefours du labyrinthe I*, rééd., coll. Points Essais, Seuil, Paris, pp. 289-324.
Castoriadis C., 1999a [1975]. *L'institution imaginaire de la société*, rééd., coll. Points Essais, Seuil, Paris, 541 p.
Castoriadis C., 1999b [1986]. « L'imaginaire : la création dans le domaine social-historique », *In Domaines de l'homme. Les carrefours du labyrinthe II*, rééd., coll. Points Essais, Seuil, Paris, pp. 272-295.
Castoriadis C., 1999c [1986]. « Le régime social de la Russie », *In Domaines de l'homme. Les carrefours du labyrinthe II*, rééd., coll. Points Essais, Seuil, Paris, pp. 215-248.
Castoriadis C., 1999d [1986]. « Réflexions sur le "développement" et la "rationalité" », *In Domaines de l'homme. Les carrefours du labyrinthe II*, rééd., coll. Points Essais, Seuil, Paris, pp. 159-214.
Castoriadis C., 1999e. « Imaginaire et imagination au carrefour », *In Figures du pensable. Les carrefours du labyrinthe VI*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 93-114.
Castoriadis C., 1999f. « Institution première de la société et institutions secondes », *In Figures du pensable. Les carrefours du labyrinthe VI*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 115-126.
Castoriadis C., 1999g. « La "rationalité" du capitalisme », *In Figures du pensable. Les carrefours du labyrinthe VI*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 65-92.
Castoriadis C., 1999h. « La psychanalyse : situation et limites », *In Figures du pensable. Les carrefours du labyrinthe VI*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 221-237.
Castoriadis C., 1999i. « Mode d'être et problèmes de connaissance du social-historique », *In Figures du pensable. Les carrefours du labyrinthe VI*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 261-274.
Castoriadis C., 2000a [1990]. « L'époque du conformisme généralisé », *In Le monde morcelé. Les carrefours du labyrinthe III*, rééd., coll. Points Essais, Seuil, Paris, pp. 11-28.
Castoriadis C., 2000b [1990]. « Pouvoir, politique, autonomie », *In Le monde morcelé. Les carrefours du labyrinthe III*, rééd., coll. Points Essais, Seuil, Paris, pp. 137-171.

Castoriadis C., 2002. *Sujet et vérité dans le monde social-historique. Séminaires 1986-1987. La création humaine I*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, 496 p.
Castoriadis C., 2005a. « Les significations imaginaires », *In Une société à la dérive. Entretiens et débats, 1974-1997*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 65-92.
Castoriadis C., 2005b. « Réponse à Richard Rorty », *In Une société à la dérive. Entretiens et débats, 1974-1997*, coll. La couleur des idées, Seuil, Paris, pp. 93-107.
Castoriadis C., Cohn-Bendit D. et le public de Louvain-la-Neuve, 1981. *De l'écologie à l'autonomie*, coll. Techno-critique, Seuil, Paris, 126 p.
CDM Watch, 2005. « The World Bank and the Carbon Market: Rhetoric and Reality », CDM Watch, Bali, April, 25 p.
Céfai D., 1996. « La construction des problèmes publics. Définitions de situations dans des arènes publiques », *Réseaux*, 75, janvier-février [http://www.enssib.fr/autres-sites/reseaux-cnet].
CEFIC, 1991. « CO_2 Taxation – The Position of the European Chemical Industry », Position Paper, European Chemical Industry Council, Brussels, 4 p.
CEFIC, 1997. « The European Chemical Industry Firmly Opposes New Energy Taxes », Position Paper, European Chemical Industry Council, Brussels, 3 p.
CEO, 1997. « ERT: Getting the Right Climate », *Corporate Europe Observer*, October [http://www.corporateeurope.org].
CEO, 2000. *Greenhouse Market Mania: UN Climate Talks Corrupted by Corporate Pseudo-Solutions*, Corporate Europe Observatory Issue Briefing, November, 56 p.
Chandler A. D., 2001 [1990]. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 759 p.
Charbonneau B., 2003 [1967]. *L'Hommauto*, rééd., Denoël, Paris, 143 p.
Chartier D., Ollitrault S., 2005. « Les ONG d'environnement dans un système international en mutation : des objets non identifiés ? », *In* Aubertin C. (Dir.), *Représenter la nature ? ONG et biodiversité*, IRD éditions, Paris, pp. 22-58.
Chatterjee P., Finger M., 1994. *The Earth Brokers: Power, Politics and World Development*, Routledge, London & New-York, 191 p.
Chavagneux C., 1998. « Peut-on maîtriser la mondialisation ? Une introduction aux approches d'économie politique internationale », *Economies et Sociétés*, série P, 4, pp. 25-68.
Chavagneux C., 2003. « La montée en puissance des acteurs non étatiques », *Cahier du GEMDEV*, 29, octobre, pp. 27-43.
Chavagneux C., 2004. *Economie politique internationale*, coll. Repères, La Découverte, Paris, 122 p.
Chazel F., 1992. « Pouvoir », *In* Boudon R. (Dir.), *Traité de sociologie*, PUF, Paris, pp. 195-226.
Chesnais F., 1997. *La mondialisation du capital*, nouv. éd. actualisée, Syros, Paris, 333 p.
Chevallier M., 2005. « Les quatre défis de la fin du pétrole », *Alternatives Economiques*, 241, novembre, pp. 8-11.
Clapp J., 2001. « ISO Environmental Standards: Industry's Gift to a Polluted Globe or the Developed World's Competition-Killing Strategy? », *In* Stokke O. S., Thommessen Ø. B. (eds.), *Yearbook of International Cooperation on Environment and Development 2001/2002*, Earthscan, London, pp. 27-33.
Clapp J., 2003. *Transnational Corporations and Global Environmental Governance*, Working Paper 03/4, Trent International Political Economy Centre, Trent, 26 p.
CNUCED, 2001. *Rapport sur l'investissement dans le monde. Vers de nouvelles relations interentreprises, Vue d'ensemble*, Nations Unies, New York & Genève, 79 p.

CNUCED, 2003. *Rapport sur l'investissement dans le monde. Les politiques d'IED et le développement : perspectives nationales et internationales, Vue d'ensemble*, Nations Unies, New York & Genève, 50 p.

CNUCED, 2005. *Rapport sur l'investissement dans le monde. Les sociétés transnationales et l'internationalisation de la recherche-développement, Vue d'ensemble*, Nations Unies, New York & Genève, 56 p.

Cobb R., Ross J.-K., Ross M. H., 1976. « Agenda Building as a Comparative Political Process », *The American Political Science Review*, 70 (1), pp. 126-138.

Coen D., 1997. « The Evolution of the Large Firm as a Political Actor in the European Union », *Journal of European Public Policy*, 4 (1), March, pp. 91-108.

Commissariat général du Plan, 1993. *L'économie face à l'écologie*, La Découverte, Paris, 275 p.

COREI Th., 1995. *L'Economie Institutionnaliste. Les Fondateurs*, coll. Poche Economie, Economica, Paris, 112 p.

Coriat B., Weinstein O., 1995. *Les Nouvelles Théories de l'entreprise*, Le Livre de Poche, Paris, 218 p.

Coussy J., 1998. « Economie politique internationale », *In* Smouts M.-C. (Dir.), *Les nouvelles relations internationales. Pratiques et théories*, Presses de Sciences Po, Paris, pp. 253-277.

Cowles M. G., 1995. « Setting the Agenda for a New Europe: The ERT and EC 1992 », *Journal of Common Market Studies*, 33 (4), December, pp. 501-526.

Cowles M. G., 2003. « Large Firms and the Transformation of EU Business Associations: A Historical Perspective », *In* Greenwood J. (ed.), *The Effectiveness of EU Business Associations*, Palgrave, Basingstoke, pp. 64-78.

Crozier M., Friedberg E., 1981 [1977]. *L'acteur et le système. Les contraintes de l'action collective*, coll. Points Essais, Seuil, Paris, 504 p.

Cutler C. A., 2003. *Private Power and Global Authority: Transnational Merchant Law in the Global Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 306 p.

Davison J., Freund P., Smith A., 2001. *Putting Carbon Into the Ground*, IEA Greenhouse Gas R&D Programme, International Energy Agency, Paris, February, 28 p.

Dean T. J., Brown R. L., 1995. « Pollution Regulation as a Barrier to New Firm Entry: Initial Evidence and Implications for Future Research », *Academy of Management Journal*, 38 (1), pp. 288-303.

Debeir J.-C., Deléage J.-P., Hémery D., 1986. *Les servitudes de la puissance. Une histoire de l'énergie*, Flammarion, Paris, 428 p.

DeBresson C., 1993. *Comprendre le changement technique*, Les Presses de l'Université d'Ottawa, Ottawa, 386 p.

Delaporte P., Follenfant T., 2002. *Développement durable : 21 patrons s'engagent*, coll. Documents, le cherche midi, Paris, 226 p.

den Elzen M. G. J., de Moor A. P. G., 2002. « Evaluating the Bonn-Marrakech Agreement », *Climate Policy*, 2, pp. 111-117.

Denis B., 2003. « Les monstres froids à l'épreuve du réchauffement de la planète. Etats et acteurs transnationaux dans le processus politique lié aux changements climatiques », *Annuaire français des relations internationales*, 4, pp. 776-790.

Dessai S., Lacasta N. S., Vincent K., 2003. « International Political History of the Kyoto Protocol: From The Hague to Marrakech and Beyond », *International Review for Environmental Studies*, 4 (2), pp. 183-205.

Dessus B., 2001. « Sobriété, équité : les conditions du développement durable », *Sociétal*, 31, 1er trimestre, pp. 73-78.

Dessus B., Colombier M., 2001. « De Rio à La Haye : le dessous des cartes », *Le Courrier de la planète*, 61, pp. 11-16.
Dollfus O., 1994. *L'Espace Monde*, coll. Poche Géographie, Economica, Paris, 111 p.
Douthwaite R., 1999. *The Growth Illusion: How Economic Growth Has Enriched the Few, Impoverished the Many and Endangered the Planet*, (Revised and Update Edition), New Society Publishers, Gabriola Island, 383 p.
Drucker P. F., 1958. « Business Objectives and Survival Needs: Notes on a Discipline of Business Enterprise », *The Journal of Business*, 31 (2), April, pp. 81-90.
Duclos D., 1991. *Les industriels et les risques pour l'environnement*, coll. Environnement, L'Harmattan, Paris, 239 p.
Dullin S., 2003. *Histoire de l'URSS*, coll. Repères, La Découverte, Paris, 124 p.
Dunn S., 2002. « Down to Business on Climate Change », *Greener Management International*, 39, Autumn, pp. 27-41.
Durand M.-F., Lévy J., Retaillé D., 1993. *Le Monde : espaces et systèmes*, 2e éd. revue et augmentée, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques & Dalloz, Paris, 597 p.
E7, 1992. « The Environment, Global Warming and the Development of the Electricity Industry », Chairpersons Joint Statement, 1992 James Bay Inaugural Summit, April 9, 3 p.
E7, 1996. « Framework for Joint Implementation », E7, Cologne, June 11, 3 p.
E7, 1998. « Recommendations for the Design of Flexibility Mechanisms to Manage Greenhouse Emissions », E7, Montreal, 11 p.
E7, 2000. « Position Paper on CDM and the Other Flexible Mechanisms », E7, Montreal, 24 p.
Easlea B., 1986. *Science et philosophie. Une révolution, 1450-1750. La chasse aux sorcières. Descartes, Copernic, Kepler*, Ramsay, Paris, 336 p.
Ecoal, 2002. « The Road to Zero Emissions? », 44, December, 8 p.
EcoSecurities, 2002. *Carbon Market Intelligence Report*, prepared for PCF*plus* Research, EcoSecurities, Claremont, March, 85 p.
Eden S. E., 1994. « Using Sustainable Development: The Business Case », *Global Environmental Change*, 4 (2), pp. 160-167.
EDMA (Encyclopédie du Monde Actuel), 1975. *Les sociétés multinationales*, Le Livre de Poche, Paris, 253 p.
Egan D., Levy D., 2001. « International Environmental Politics and the Internationalization of the State: The Case of Climate Change and the Multilateral Agreement on Investment », *In* Stevis D., Assetto V. J. (eds.), *The International Political Economy of the Environment: Critical Perspectives*, Lynne Rienner Publishers, Boulder & London, pp. 63-83.
El-Kholy O., 2002. « Tolba, Mostafa », *In* Tolba M., Timmerman P. (eds.), *Encyclopaedia of Global Environmental Change, Volume 4: Responding to Global Environmental Change*, John Wiley & Sons [http://www.wiley.co.uk/egec/articles.html]
Erkman S., 1997. « Industrial Ecology: An Historical Perspective », *Journal of Cleaner Production*, 5 (1-2), pp. 1-10.
Erkman S., 1998. *Vers une écologie industrielle. Comment mettre en pratique le développement durable dans une société hyper-industrielle*, Charles Léopold Meyer, Paris, 147 p.
ERT, 1997. « Climate Change: Governments Intend to Reduce Greenhouse Gas Emissions, Industry Must Be Part of the Process », The European Round Table of Industrialists, Brussels, 12 p.
ETC Group, 2007. « Gambling with Gaia », *Communiqué*, 90, January/February, 18 p.

Eugène E., 2002. *Le lobbying : une imposture ?*, coll. « Documents », le cherche midi, Paris, 212 p.
EURELECTRIC/UNIPEDE, 1994. « Joint EURELECTRIC and UNIPEDE Position Paper on Joint Implementation Within the Framework of the Convention on Climate Change », December, 6 p.
ExxonMobil, 2000. « Global Climate Change », The Op-Ed Series, ExxonMobil, Irving, April, 5 p.
Falkner R., 2001. « Business Conflict and U.S. International Environmental Policy: Ozone, Climate, and Biodiversity », *In* Harris P. G. (ed.), *The Environment, International Relations, and U.S. Foreign Policy*, Georgetown University Press, Washington, pp. 157-177.
Falkner R., 2003. « Private Environmental Governance and International Relations: Exploring the Links », *Global Environmental Politics*, 3 (2), pp. 72-87.
Finger M., 1994. « Environmental NGOs in the UNCED Process », *In* Princen T., Finger M. (eds.), *Environmental NGOs in World Politics: Linking the Local and the Global*, Routledge, London & New-York, pp. 186-213.
Flannery B. P., Clarke R. (eds.) 1992. *Global Climate Change: A Petroleum Industry Perspective*, IPIECA, London, 268 p.
Fligstein N., 1996a. « Markets As Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions », *American Sociological Review*, 61, pp. 656-673.
Fligstein N., 1996b. « How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union », *American Journal of Sociology*, 102 (1), July, pp. 1-33.
Foroohar R., 2001. « There's Gold in that Dirty Mess », *Newsweek International*, August 27.
Fourquet F., 1989a. « Economie et pouvoir », *La revue du M.A.U.S.S.*, 3, Premier trimestre, pp. 12-23.
Fourquet F., 1997. « Le capitalisme existe-t-il ? », *La revue du M.A.U.S.S. semestrielle*, 9, 1er semestre, pp. 77-90.
Fourquet F., 1989b. « Impuissance de la pensée », *Chimères*, 7, été [http://www.revue-chimeres.org/chimeres/framechi.html].
Franz W. E., 1997. *The Development of an International Agenda for Climate Change: Connecting Science to Policy*, ENRP Discussion Paper E-97-07, Kennedy School of Government, Harvard University, August, 33 p.
Franz W. E., 1998. *Science, Skeptics and Non-State Actors in the Greenhouse*, ENRP Discussion Paper E-98-18, Kennedy School of Government, Harvard University, 23 p.
Frémeaux Ph., 2004. « Editorial : L'alternative », *Alternatives Economiques*, Hors-série « L'Etat », 61, 3e trimestre, pp. 4-5.
Fressard O., 2005. « L'imaginaire social ou la puissance d'inventer des peuples », *Sciences de l'Homme & Sociétés*, 80, septembre, pp. 24-27.
Friedberg E., 1993. *Le pouvoir et la règle. Dynamiques de l'action organisée*, Seuil, Paris, 413 p.
Frosch R., Gallopoulos N., 1989. « Des stratégies industrielles viables », *Pour la science*, 145, novembre, pp. 106-115.
Galbraith J. K., 1973. « Power and the Useful Economist », *The American Economic Review*, 63 (1), March, 1-11 p.
Galbraith J. K., 1989. *Le nouvel Etat industriel. Essai sur le système économique américain*, coll. Tel, Gallimard, Paris, 476 p.
Galbraith J. K., 2004. *Les mensonges de l'économie. Vérité pour notre temps*, Grasset, Paris, 91 p.

GCC, 2000. « The Impacts of the Kyoto Protocol », Global Climate Coalition, Washington, May, 8 p.
Geldart C., Lyon P., 1980. « The Group of 77: A Perspective View », *International Affairs*, 57 (1), pp. 79-101.
Georgescu-Roegen N., 1995. *La décroissance. Entropie, écologie, économie*, Sang de la terre, Paris, 254 p.
Geuens G., 2003. *Tous pouvoirs confondus. Etat, Capital et Médias à l'ère de la mondialisation*, EPO, Anvers, 471 p.
GIEC, 1997. *Incidences de l'évolution du climat dans les régions : évaluation de la vulnérabilité – Résumé à l'attention des décideurs*, Rapport spécial du Groupe de travail II du GIEC, novembre, Genève, 16 p.
Gill S. R., Law D., 1989. « Global Hegemony and the Structural Power of Capital », *International Studies Quarterly*, 33, pp. 475-499.
Gille B., 1978. « Prolégomènes à une histoire des techniques », *In* Gille B. (Dir.), *Histoire des Techniques. Technique et civilisations, technique et sciences*, Encyclopédie de la Pléiade, Gallimard, Paris, pp. 1-118.
Gille B., 1996 [1971]. « Machinisme », *Encyclopaedia Universalis*, 14, pp. 187-192.
Gleckman H., 1995. « Transnational Corporations' Strategic Responses to "Sustainable Development" », *In* Bergesen H. O., Parmann G., Thommessen Ø. B. (eds.), *Green Globe Yearbook of International Co-operation on Environment and Development 1995*, Oxford University Press, Oxford, pp. 93-106.
Global Chance, 2003. *Petit mémento énergétique. Eléments pour un débat sur l'énergie en France*, *Les cahiers de Global Chance*, hors série, janvier, 49 p.
Godard O., 1993. « Stratégies industrielles et conventions d'environnement : de l'univers stabilisé aux univers controversés », *Insee Méthodes*, 39-40, pp. 145-174.
Godard O., 1999. *Scènes et épisodes de l'expertise économique du changement climatique planétaire*, Document de travail, Laboratoire d'économétrie, Ecole Polytechnique, Paris, avril, 37 p.
Godard O., 2001. « Agir, mais comment ? Le consensus et ses limites », *Sociétal*, 31, 1er trimestre, pp. 55-60.
Godefroy T., Lascoumes P., 2004. *Le capitalisme clandestin. L'illusoire régulation des places* offshore, coll. Cahiers Libres, La Découverte, Paris, 263 p.
Gorz A., 1978. *Ecologie et politique*, Seuil, Paris, 249 p.
Grant W., Coen D., 2000. *Corporate Political Strategy and Global Policy: A Case Study of the Transatlantic Business Dialogue*, Regulation Initiative Working Paper No. 42, London Business School, London, 27 p.
Gras A., 1993. *Grandeur et dépendance. Sociologie des macro-systèmes techniques*, coll. Sociologie d'aujourd'hui, PUF, Paris, 296 p.
Gras A., 2003. *Fragilité de la puissance. Se libérer de l'emprise technologique*, Fayard, Paris, 310 p.
Graz J.-C., 2004. *La gouvernance de la mondialisation*, coll. Repères, La Découverte, Paris, 122 p.
Greenwood J., 2003. « Introduction », *In Interest Representation in the European Union*, Palgrave, Basingstoke, pp. 1-28.
Greer J., Singh K., 2000. « A Brief History of Transnational Corporations » [http://www.globalpolicy.org/socecon/tncs/historytncs.htm].
Grégoire D., 2006. « Former Asbestos Cement Workers Search for Justice », *HESA Newsletter*, 29, March, pp. 35-38.
Grinevald J., 1990. « L'effet de serre de la Biosphère. De la révolution thermo-industrielle à l'écologie globale », *Stratégies Énergétiques, Biosphère et Société*, 1, mai, pp. 9-34.

Grubb M., 1989. *The Greenhouse Effect: Negotiating Targets*, The Royal Institute of International Affairs, London, 55 p.
Grubb M., Brackley P., 1991. « Greenhouse Responses in the United Kingdom and European Community: Will Britannia Waive the Rules? », *In* Grubb M. (ed.), *Energy Policies and the Greenhouse Effect*, The Royal Institute of International Affairs, London, pp. 185-232.
Grubb M., with Vrolijk C. and Brack D., 1999. *The Kyoto Protocol: A Guide and Assessment*, The Royal Institute of International Affairs & Earthscan, London, 342 p.
Grubb M., Yamin F., 2001. « Climatic Collapse at The Hague: What Happened, Why, and Where Do We Go from Here? », *International Affairs*, 77 (2), pp. 261-276.
Guerrien B., 1999. *La théorie économique néoclassique, t. 1 : Microéconomie*, coll. Repères, La Découverte, Paris, 121 p.
Guilhon B., 1998. *Les Firmes globales*, coll. Gestion Poche, Economica, Paris, 107 p.
Gulbrandsen L. H., Andresen S., 2004. « NGO Influence in the Implementation of the Kyoto Protocol: Compliance, Flexibility Mechanisms, and Sinks », *Global Environmental Politics*, 4 (4), pp. 54-75.
Haas P. M., 1992. « Banning Chlorofluorocarbons: Epistemic Community Efforts to Protect Stratospheric Ozone », *International Organization*, 46 (1), pp. 187-224.
Habermas J., 1990 [1973]. *La technique et la science comme "idéologie"*, rééd., coll. Tel, Gallimard, Paris, 211 p.
Habermas, J., 1997 [1985]. « Les problèmes de la légitimation dans l'Etat moderne », *In Après Marx*, Hachette Littératures, Paris, pp. 249-293.
Hahn R. W., Stavins R. N., 1991. « Incentive-Based Environmental Regulation: A New Era from an Old Idea? », *Ecology Law Quarterly*, 18 (1), pp. 1-42.
Haigh N., 1996. « Climate Change Policies and Politics in the European Community », *In* O'Riordan T., Jäger J. (eds.), *Politics of Climate Change: A European Perspective*, Routledge, London & New-York, pp. 155-185.
Haites E., Yamin F., 2000. « The Clean Development Mechanism: Proposals For Its Operation and Governance », *Global Environmental Change*, 10, pp. 27-45.
Hajer M. A., 1995. *The Politics of Environmental Discourse: Ecological Modernization and the Policy Process*, Oxford University Press, Oxford, 332 p.
Hall P. A., Taylor R. C.R., 1997. « La science politique et les trois néo-institutionnalismes », *Revue française de science politique*, 47 (3-4), juin-août, pp. 469-496.
Hampton K., 2000. « Banking on Climate Change: How Public Finance for Fossil Fuel Projects is Short Changing Clean Development », The Sustainable Energy and Economy Network, Institute for Policy Studies, Transnational Institute, Washington, Amsterdam & London, November, 9 p.
Hannigan J. A., 1995. *Environmental Sociology: A Social Constructionist Perspective*, Routledge, London & New York, 236 p.
Hart D. H., Victor D. G., 1993. « Scientific Elites and the Making of US Policy for Climate Change Research, 1957-74 », *Social Studies of Science*, 23 (4), pp. 643-680.
Hartman C. L., Stafford E. R., 1997. « Green Alliances: Building New Business with Environmental Groups », *Long Range Planning*, 30 (2), pp. 184-196.
Haufler V., 2001. *A Public Role for the Private Sector: Industry Self-Regulation in a Global Economy*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, 157 p.
Hay C., Marsh D., 1999. « Introduction: Towards a New (International) Political Economy », *New Political Economy*, 4 (1), pp. 5-22.
Hay C., Wincott D., 1998. « Structure, Agency and Historical Institutionalism », *Political Studies*, 46 (5), pp. 951-957.

Hen C., Léonard J., 2003. *L'Union européenne*, coll. Repères, La Découverte, Paris, 127 p.
Henochsberg M., 2001. *La Place du marché*, Denoël, Paris, 390 p.
Henochsberg M., 2004. « Le prince et le marchand », *Alternatives Economiques*, Hors-série « L'Etat », 61, 3e trimestre, pp. 12-15.
Henochsberg M., 2005. « Oublier le capital », *Rue Descartes*, 49, pp. 97-101.
Herzog H. J., 2001. « What Future for Carbon Capture and Sequestration ? », *Environmental Science &* Technology, 35 (7), pp. 148-153.
Higgott R., 1999. « Economics, Politics and (International) Political Economy: The Need for a Balanced Diet in an Era of Globalisation », *New Political Economy*, 4 (1), pp. 23-36.
Hildyard N., 1993. « Foxes in Charge of the Chickens », *In* Sachs W. (ed.), *Global Ecology: A New Arena of Political Conflict*, Zed Books, London & New Jersey, pp. 22-35.
Hilgartner S., Bosk C. L., 1988. « The Rise and Fall of Social Problems: A Public Arenas Model », *The American Journal of Sociology*, 94 (1), pp. 53-78.
Hirschman A. O., 1991. *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, coll. L'Espace du politique, Fayard, Paris, 295 p.
Hodgson G. M., 1998. « The Approach of Institutional Economics », *Journal of Economic Literature*, 36, March, pp. 166-192.
Hodgson G. M., 2006. « What Are Institutions? », *Journal of Economic Issues*, XL (1), March, pp. 1-25.
Hoffman A. J., 2001. *From Heresy to Dogma: An Institutional History of Corporate Environmentalism*, Expanded Edition, Stanford University Press, Stanford, 287 p.
Hoffman A. J., 2002. « Examining the Rhetoric: The Strategic Implications of Climate Change Policy », *Corporate Environmental Strategy*, 9 (4), pp. 329-337.
Hoffman A. J., 2003. *Climate Change Strategy: The Business Logic Behind Voluntary Greenhouse Gas Reductions*, Boston University, School of Management, November, 38 p.
Holliday C., Pepper J., 2002. *Sustainability Through the Market: Seven Keys to Success*, World Business Council for Sustainable Development, Geneva, 53 p.
Hourcade J.-C., 1997. « Ecotaxes ou permis d'émission négociables ? », *Les cahiers de Global Chance*, 9, novembre, pp. 50-55.
Hourcade J.-C., 2001. « Le climat au risque de la négociation internationale », *Le Débat*, 113, janvier-février, pp. 136-145.
Hourcade J.-C., 2002a. « De La Haye à Marrakech : entre succès symbolique et échec environnemental ? », *Annales des Mines*, février, pp. 51-55.
Hourcade J.-C., 2002b. « Dans le labyrinthe de verre. La négociation sur l'effet de serre », *Critique internationale*, 15, avril, pp. 143-158.
House T. J. *et al.*, 1996. *Weather as a Force Multiplier: Owning the Weather in 2025*, A research paper presented to Air Force 2025, August, 44 p.
ICC, 1991. « The Business Charter for Sustainable Development: Principles for Environmental Management », International Chamber of Commerce, Paris, 5 p.
ICC, 1997. « The Business Recipe for Combating Climate Change », Press Release, International Chamber of Commerce, Kyoto, December 4.
ICCP, 2000. « Letter to Frank E. Loy, Under Secretary for Global Affairs, U.S. Department of State », September 1 [http://www.iccp.net/].
ICCP, 2001. « Letter to the Honorable George W. Bush, President of the United States of America », March 2 [http://www.iccp.net/].
IEA, 1995. *Key World Energy Statistics from the IEA*, International Energy Agency, Paris, 65 p.

IEA, 1998. *Energy Balances of OECD Countries, 1995-1996*, International Energy Agency/Organization for Economic Co-operation and Development, Paris, 344 p.
IEA, 2002a. *Key World Energy Statistics from the IEA*, International Energy Agency, Paris, 65 p.
IEA, 2002b. *CO_2 Emissions from Fuel Combustion, 1971-2000, Highlights*, International Energy Agency/Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, 105 p.
IEA, 2002c. *Dealing With Climate Change: Policies and Measures in IEA Member Countries*, International Energy Agency/Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, 151 p.
IFIEC Europe, 2000. « Climate Policy, Competitiveness and the Industrial Energy Consumer », International Federation of Industrial Energy Consumers Europe, Brussels, November, 6 p.
IFIEC World, 1997. « A Statement on Climate Change: A Contribution to the Debate at the UN Framework Convention on Climate Change COP3 », International Federation of Industrial Energy Consumers World, Vesenaz, 4 p.
Ikwue T., Skea J., 1994. « Business and the Genesis of the European Community Carbon Tax Proposal », *Business Strategy and the Environment*, 3 (2), pp. 1-10.
Ikwue T., Skea J., 1996. « The Energy Sector Response to European Combustion Emission Regulations », *In* Lévêque F. (ed.), *Environmental Policy in Europe: Industry, Competition and the Policy Process*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 75-111.
IPCC, 1990. *Climate Change: The IPCC Response Strategies*, World Meteorological Organization and United Nations Environment Programme, Geneva, 270 p.
IPCC, 2001. *Climate Change 2001: Synthesis Report*, World Meteorological Organization and United Nations Environment Programme, Geneva, 184 p.
IPIECA, 2002. « IPIECA's Climate Change Working Group », International Petroleum Industry Environmental Conservation Association, London, 5 p.
IPIECA/UNEP, 1991. *Climate Change and Energy Efficiency in Industry*, International Petroleum Industry Environmental Conservation Association, London, 64 p.
Jackson T., Begg K., Parkinson S. (eds.), 2001. *Flexibility in Climate Policy: Making the Kyoto Mechanisms Work*, Earthscan, London, 242 p.
Jacobson L., Schumacher A., 2000. « Emissions Trading: Issues and Options for Domestic and International Markets », Business Council for Sustainable Energy, Washington, October, 17 p.
Jäger J., O'Riordan T., 1996. « The History of Climate Change Science and Politics », *In* O'Riordan T., Jäger J. (eds.), *Politics of Climate Change: A European Perspective*, Routledge, London & New-York, pp. 1-31.
Jollivet M., 1997. « La construction sociale des problèmes d'environnement », *Natures, Sciences, Sociétés*, 5 (2), pp. 71-76.
Jonas M., Nilsson S., Shvidenko A., Obersteiner M., Stolbovoi V., Gluck M., Öskog A., 1999. *Full Carbon Accounting and the Kyoto Protocol : A Systems-Analytical View*, Interim Report IR-99-025/July, IIASA, Laxenburg, 50 p.
Jones S., 2002. « Social Constructionism and the Environment: Through the Quagmire », *Global Environmental Change*, 12, pp. 247-251.
Kandel R., 1994. « Quel rôle pour le scientifique devant les périls invisibles de l'environnement ? Le cas du devenir climatique », *In Les paradoxes de l'environnement. Responsabilité des scientifiques, pouvoir des citoyens*, Colloque de La Villette, 27-28 avril, Albin Michel, Paris, pp. 67-75.
Kandel R., 1998. *L'incertitude des climats*, coll. Pluriel, Hachette Littératures, Paris, 206 p.

Kébabdjian G., 1999. *Les théories de l'économie politique internationale*, coll. Points, Seuil, Paris, 308 p.
Keidanren, 1997. « Opinion Relating to COP3 and to Measures on Global Warming », Keidanren, Tokyo, September 26.
Keim G. D., Zeithaml C. P., 1986. « Corporate Political Strategy and Legislative Decision Making: A Review and Contingency Approach », *Academy of Management Review*, 11 (4), pp. 828-843.
Keith D. W., 2000. « Geoengineering the Climate: History and Prospect », *Annual Reviews of Energy and the Environment*, 25, pp. 245-284.
Keith D. W., Morgan M. G., 2000. *Industrial Carbon Management: A Review of the Technology and Its Implications for Climate Policy*, The Aspen Global Change Institute, Aspen, 28 p.
Kelly D., 2001. *The Business of Diplomacy: The International Chamber of Commerce meets the United Nations*, CSGR Working Paper, 74/01, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, Coventry, May, 27 p.
Kitman J. L., 2005. *L'Histoire secrète du plomb*, Allia, Paris, 155 p.
Knight P., 1997. « Industry Bites the Global Warming Bullet », *Tomorrow*, VII (4), July-August, pp. 52-54.
Knott T., 2002. « Probing the Carbon Puzzle », *Frontiers*, April, pp. 18-23.
Kolk A., Levy D., 2001. « Wind of Change: Corporate Strategy, Climate Change and Oil Multinationals », *European Management Journal*, 19 (5), pp. 501-509.
Kolk A., Pinkse J., 2004. « Market Strategies for Climate Change », *European Management Journal*, 22 (3), pp. 304-314.
Kolk A., Pinkse J., 2005. « Business Responses to Climate Change: Identifying Emergent Strategies », *California Management Review*, 47 (3), Spring, pp. 6-20.
Krause F., with Baer P. and DeCanio S. J., 2001. *Cutting Carbon Emissions at a Profit: Opportunities for the U.S.*, Executive Summary, International Project for Sustainable Energy Paths, El Cerrito, 54 p.
Lafarge, 2001. *Building a Sustainable World: A First Report on our Economic, Social and Environmental Performance*, Lafarge, Paris, 58 p.
Lascoumes P., 1994. *L'éco-pouvoir. Environnements et politiques*, La Découverte, Paris, 320 p.
Laski H., 2000 [1919]. *Authority in the Modern State*, Batoche Books, Kitchener, 197 p. [http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugmc/3II3/laski/authority.pdf].
Latouche S., 1995. *La mégamachine. Raison techno-scientifique, raison économique et mythe du progrès*, La Découverte, Paris, 243 p.
Laurent E., 2006. *La face cachée du pétrole*, Plon, Paris, 411 p.
Le Prestre Ph., 1997. *Ecopolitique internationale*, Guérin universitaire, Montréal, 556 p.
Le Treut H., Jancovici J.-M., 2001. *L'effet de serre : allons-nous changer le climat ?*, coll. Dominos, Flammarion, Paris, 125 p.
Ledic M., 1991. « China: the Continuing Dominance of Coal », *In* Grubb M. (ed.), *Energy Policies and the Greenhouse Effect*, The Royal Institute of International Affairs, London, pp. 359-393.
Lefèvre M., 2006. « La mobilisation du monde des affaires : formes et significations », *In* Aubertin C., Vivien F.-D. (Dir.), *Le développement durable : enjeux politiques, économiques et sociaux*, La documentation Française, Paris, pp. 115-134.
Leggett J. (Dir.), 1993. *Rapport Greenpeace. Le réchauffement de la Terre*, Editions du Rocher, Monaco, 570 p.
Leggett J., 2000. *The Carbon War: Global Warming and the End of the Oil Era*, Penguin Books, Harmondsworth, 342 p.

Lemieux V., 1998. *Les coalitions. Liens, transactions et contrôles*, coll. Le sociologue, PUF, Paris, 235 p.
Levêque F., Nadaï A., 2000. « A Firm's Involvement in the Policy-Making Process », *In* Folmer H., Gabel H. L. (eds.), *Principles of Environmental and Resource Economics: A Guide for Students and Decision-Makers*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 235-263.
Levet J.-L., 2004. *L'Economie Industrielle en évolution. Les faits face aux théories*, Economica, Paris, 335 p.
Levy D. L., 1997a. « Business and International Environmental Treaties: Ozone Depletion and Climate Change », *California Management Review*, 39 (3), Spring, pp. 54-71.
Levy D. L., 1997b. « Environmental Management as Political Sustainability », *Organization & Environment*, 10 (2), June, pp. 126-147.
Levy D. L., 2001. « Business and Climate Change: Industry Accepts Role in Global Warming », *Dollars & Sense*, 233, January-February, pp. 21-39.
Levy D. L., 2005. « Business and the Evolution of the Climate Regime: The Dynamics of Corporate Strategies », *In* Levy D. L., Newell P. J. (eds.), *The Business of Global Environmental Governance*, The MIT Press, Cambridge & London, pp. 73-104.
Levy D. L., Egan D., 1998. « Capital Contests: National and Transnational Channels of Corporate Influence on the Climate Change Negotiations », *Politics and Society*, 26 (3), pp. 335-359.
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), June, pp. 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), pp. 275-300.
Levy D. L., Newell P. J. (eds.), 2005. *The Business of Global Environmental Governance*, The MIT Press, Cambridge & London, 360 p.
Levy D. L., Newell P. J., 2000. « Oceans Apart? Business Responses to Global Environmental Issues in Europe and the United States », *Environment*, 42 (9), pp. 8-20.
Levy D. L., Prakash A., 2003. « Bargains Old and New: Multinational Corporations in Global Governance », *Business and Politics*, 5 (2), August, pp. 131-150.
Levy D. L., Rothenberg S., 1999. *Corporate Strategy and Climate Change: Heterogeneity and Change in the Global Automobile Industry*, ENRP Discussion Paper E-99-13, Kennedy School of Government, Harvard University, 28 p.
Liberatore A., 1995. « Arguments, Assumptions and the Choice of Policy Instruments: The Case of the Debate on the CO_2/Energy Tax in the European Community », *In* Dente B. (ed.), *Environmental Policy in Search of New Instruments*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, pp. 55-71.
Lipovetsky G., 2006. *Le bonheur paradoxal. Essai sur la société d'hyperconsommation*, coll. nrf essais, Gallimard, Paris, 377 p.
Lohmann L., 2001. *Democracy or Carbocracy? – Intellectual Corruption and the Future of the Climate Debate*, The Corner House Briefing No. 24, The Corner House, Sturminster Newton, 52 p.
Lohmann L., 2002. « Carbon Trading: Avoiding Market Collapse », The Corner House, Sturminster Newton, October [http://www.thecornerhouse.org.uk].
Lohmann L., 2005. « Marketing and Making Carbon Dumps: Commodification, Calculation and Counterfactuals in Climate Change Mitigation », *Science as Culture*, 14 (3), September, pp. 203-235.
Losson C., Quatremer J., Riché P., 2003. « Dans les coulisses de Bilderberg : Messes basses entre maîtres du monde », *Libération*, mardi 5 août, pp. 16-17.

Lovins A. B., Lovins L. H., 1997. *Climate: Making Sense and Making Money*, Rocky Mountain Institute, Snowmass, November, 39 p.
Lovins A. B., Lovins L. H., Krause F., Bach W., 1981. *Least-Cost Energy: Solving the CO_2 Problem*, Brick House Publishing Co., Andover, 184 p.
Lowe E. A., Harris R. J., 1998. « Taking Climate Change Seriously: British Petroleum's Business Strategy », *Corporate Environmental Strategy*, 5 (2), Winter, pp. 22-31.
Luhmann H.-J., Müller E., Nitsch J., Ziesing H.-J., with Brouns B. and Roemer M., 2002. *Oil Corporations and the Destruction of the Climate: How Investment Can Be Diverted Into Renewable Energies to Protect the Climate,* Study for Greenpeace Germany, Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy, Wuppertal, May, 46 p.
Majone G., 1994. « Communauté Economique Européenne : Déréglementation ou re-réglementation ? La conduite des politiques publiques depuis l'Acte Unique », *In* Jobert B., *Le tournant néo-libéral en Europe*, coll. Logiques Politiques, L'Harmattan, Paris, pp. 233-271.
Maréchal J.-P., 1999. *Eléments d'analyse économique de la firme*, coll. Didact Economie, Presses Universitaires de Rennes, Rennes, 221 p.
Margolick M., Russell D., 2001. *Corporate Greenhouse Gas Reduction Targets*, Pew Center on Global Climate Change, Arlington, November, 74 p.
Martin N., 2001. « Not a Disaster But a Call For Action », *WindPower Monthly*, January, pp. 34-35.
Marx K., 1985a. *Le Capital, livre I, section I à IV*, coll. Champs, Flammarion, Paris, 442 p.
Marx K., 1985b. *Le Capital, livre I, section V à VIII*, coll. Champs, Flammarion, Paris, 274 p.
Marx K., Engels F., 1995. *Le Manifeste du parti communiste*, Le Temps des Cerises, Paris, 77 p.
Mathur A., 1991. « The Greenhouse Effect in India: Vast Opportunities and Constraints », *In* Grubb M. (ed.), *Energy Policies and the Greenhouse Effect*, The Royal Institute of International Affairs, London, pp. 397-431.
Matthews B., 1996. *Climate Engineering: A Critical Review of Proposals, their Scientific and Political Context, and Possible Impacts*, Document for *Scientists for Global Responsibility*, November [http://www.chooseclimate.org/index.html].
McCormick J., 1993. « International Nongovernmental Organizations: Prospects for a Global Environmental Movement », *In* Kamieniecki S. (ed.), *Environmental Politics in the International Arena: Movements, Parties, Organizations, and Policy*, State University Of New York Press, New York, pp. 131-143.
McCormick J., 1995. *The Global Environmental Movement*, John Wiley & Sons, Chichester, 312 p.
McCright A. M., Dunlap R. E., 2000. « Challenging Global Warming as a Social Problem: An Analysis of the Conservative Movement's Counter-Claims », *Social Problems*, 47 (4), pp. 499-522.
McCright A. M., Dunlap R. E., 2003. « Defeating Kyoto: The Conservative Movement's Impact on the U.S. Climate Change Policy », *Social Problems*, 50 (3), pp. 348-373.
McElveen M., 1993. « Business Helps Sink BTU Tax – Opposition to Clinton's Energy Tax Proposal », *Nation's Business*, July.
McIvor G., 1999. « Mark of Achievement », *Tomorrow*, IX (5), September-October, pp. 24-28.
Mény Y., Thoenig J.-C., 1989. *Politiques publiques*, coll. Themis, PUF, Paris, 391 p.
Metz B., Davidson O., de Coninck H., Loos M., Meyer L., 2005. *Carbon Dioxyde Capture and Storage: Summary for Policymakers and Technical Summary*, Special Report of

the Working Group III of the IPCC, World Meteorological Organization & United Nations Environment Programme, Geneva, 53 p.
Meyer A., 2000. *Contraction & Convergence: The Global Solution to Climate Change*, Schumacher Briefing No. 5, Green Books, Devon, 94 p.
Meynaud J., 1960. *Les groupes de pression*, coll. Que sais-je ?, PUF, Paris, 127 p.
Michaelowa A., 2001. *Rio, Kyoto, Marrakech – Groundrules for the Global Climate Policy Regime*, HWWA Discussion Paper, 152, Hamburg Institute of International Economics, Hamburg, 38 p.
Michalet C.-A., 1998. *Le capitalisme mondial*, coll. Quadrige, PUF, Paris, 368 p.
Michalet C.-A., 1999. *La Séduction des Nations ou Comment attirer les investissements*, Economica, Paris, 134 p.
Michalet C.-A., 2004 [2002]. *Qu'est-ce que la mondialisation ? Petit traité à l'usage de ceux et celles qui ne savent pas encore s'il faut être pour ou contre*, rééd., coll. Poche, La Découverte, Paris, 212 p.
MIES, 2002. *Changement climatiques : de la Convention de Rio aux accords de Bonn et Marrakech. Guide explicatif des accords internationaux*, Mission interministérielle de l'effet de serre, Paris, 47 p.
Moati P., 2002. « De la très petite à la grande entreprise, état des lieux », *In* Ferrandon B. (Dir.), *Les nouvelles logiques de l'entreprise*, *Cahiers français*, 309, La documentation Française, Paris, pp. 3-8.
Moravcsik A., 1991. « Negotiating the Single Market Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community », *International Organization*, 45, pp. 19-56.
Morvan Y., 1985. *Fondements d'Economie Industrielle*, coll. Gestion, Economica, Paris, 482 p.
Motavalli J., 1999. « Ford's Clean Revolution », *Tomorrow*, IX (5), September-October, pp. 18-19.
Mucchielli L., 2002. « Les firmes multinationales », *In* Ferrandon B. (Dir.), *Les nouvelles logiques de l'entreprise*, *Cahiers français*, 309, La documentation Française, Paris, pp. 15-21.
Muller P., 2004 [1990]. *Les politiques publiques*, coll. Que sais-je ?, PUF, Paris, 127 p.
Mumford L., 1974. *Le Mythe de la machine, t. 2 : Le Pentagone de la puissance*, coll. Le Phénomène Scientifique, Fayard, Paris, 643 p.
Murphy D. F., Bendell J., 1999. *Partners in Time? Business, NGOs and Sustainable Development*, UNRISD Discussion Paper No. 109, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva, August, 72 p.
Muttitt G., 1997. « Disguise the Limit: The Global Climate Coalition », *Corporate Watch*, 4, Summer [http://archive.corporatewatch.org/magazine/issue4/cw4f5].
Muttitt G., Diss B., 2001. « Carbon Injection: An Addict's Response to Climate Change », *In Climate Change: Time to Act*, The Ecologist Report, November, pp. 27-29.
Muttitt G., Marriott J., 2001. « Cynics or Saviours? », *The Ecologist*, 31 (6), July-August, pp. 50-51.
Najam A., 1999. « World Business Council for Sustainable Development: The Greening of Business or a Greenwash? », *In* Bergesen H. O., Parmann G., Thommessen Ø. B. (eds.), *Yearbook of International Co-operation on Environment and Development 1999/2000*, Earthscan, London, pp. 65–75.
Newell P., 2000. *Climate for Change: Non-State Actors and the Global Politics of the Greenhouse*, Cambridge University Press, Cambridge, 222 p.
Newell P., 2001. « Environmental NGOs, TNCs, and the Question of Governance », *In* Stevis D., Assetto V. J. (eds.), *The International Political Economy of the*

Environment: Critical Perspectives, Lynne Rienner Publishers, Boulder & London, pp. 85-107.
Newell P., Paterson M., 1998. « A Climate for Business: Global Warming, the State and Capital », *Review of International Political Economy*, 5 (4), Winter, pp. 679-703.
Nioche J.-P., Tarondeau J.-C., 1998. « Les stratégies d'entreprise face aux réglementations publiques », *Revue française de gestion*, juin-juillet-août, pp. 70-74.
Obersteiner M., Ermoliev Y., Gluck M., Jonas M., Nilsson S., Shvidenko A., 2000. *Avoiding a Lemons Market by Including Uncertainty in the Kyoto Protocol: Same Mechanism – Improved Rules*, Interim Report IR-00-043, IIASA, Laxenburg, 20 p.
Obersteiner M., Jonas M., Nilsson S., 2000. *The Political and Economic Costs of a Fully Verifiable Kyoto Protocol*, Interim Report IR-00-062, IIASA, Laxenburg, 13 p.
Oberthür S., Ott H. E., 1999. *The Kyoto Protocol: International Climate Policy for the 21st Century*, Springer-Verlag, Berlin, 359 p.
Observatoire de la mondialisation, 1998. *Lumière sur l'A.M.I. Le test de Dracula*, L'Esprit Frappeur, Paris, 77 p.
OCDE, 1993. *Les instruments économiques internationaux et le changement climatique*, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris, 107 p.
Ott H. E., 2001. « The Bonn Agreement to the Kyoto Protocol – Paving the Way for Ratification », *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 1, pp. 469-476.
Ott H. E., 2002. « Climate Policy After the Marrakech Accords: From Legislation to Implementation », Wuppertal Institute for Climate, Environmental and Energy, Wuppertal, 8 p.
Ott H. E., Sachs W., 2000. *Ethical Aspects of Emissions Trading*, Wuppertal Papers No. 110, September, Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy, Wuppertal, 23 p.
Palan R., 1998. « Trying to Have Your Cake and Eating: How and Why the State System Has Created Offshore », *International Studies Quarterly*, 42 (4), pp. 625-643.
Paterson M., 1996. *Global Warming and Global Politics*, Routledge, London & New-York, 238 p.
Paterson M., 2001a. « Climate Policy as Accumulation Strategy: The Failure of COP6 and Emerging Trends in Climate Politics », *Global Environmental Politics*, 1 (2), pp. 10-17.
Paterson M., 2001b. *Understanding Global Environmental Politics: Domination, Accumulation, Resistance*, Palgrave, Basingstoke, 199 p.
Paterson M., Grubb M., 1992. « The International Politics of Climate Change », *International Affairs*, 68 (2), pp. 293-310.
Pauly L. W., Reich S., 1997. « National Structures and Multinational Corporate Behavior: Enduring Differences in the Age of Globalization », *International Organization*, 51 (1), Winter, pp. 1-30.
PCA, 2002. *Common Elements Among Advanced Greenhouse Gas Management Programs*, The Partnership for Climate Action, New York, March, 52 p.
Perroux F., 1948. *Le capitalisme*, coll. Que sais-je ?, PUF, Paris, 136 p.
Perroux F., 1973. *Pouvoir et économie*, coll. Etudes, Bordas, Paris, 139 p.
Pestre D., 2003. *Science, argent et politique. Un essai d'interprétation*, INRA, Paris, 201 p.
Piel G., 1992. « Globalopolies », *Nation*, May 18.
Poirier N., 2004. *Castoriadis. L'imaginaire radical*, coll. Philosophies, PUF, Paris, 152 p.
Polanyi K., 1983. *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, coll. nrf, Gallimard, Paris, 419 p.
Porter M., 1992 [1986]. *L'avantage concurrentiel*, InterEditions, Paris, 647 p.

Postman N., 1993 [1992]. *Technopoly: The Surrender of Culture to Technology*, Vintage Books, New York, 222 p.
Pouligny B., 2001. *L'émergence d'une "société civile internationale" ? Processus, acteurs, enjeux*, Document de travail, Centre d'études et de recherches internationales, Paris, mai, 29 p.
Prakash A., 2000. *Greening the Firm: The Politics of Corporate Environmentalism*, Cambridge University Press, Cambridge, 181 p.
Princen T., Finger M., 1994. *Environmental NGOs in World Politics: Linking the Local and the Global*, Routledge, London & New-York, 262 p.
Pulver S., 2005. « Organising Business: Industry NGOs in the Climate Debates », *In* Begg K., van der Woerd F., Levy D. (eds.), *The Business of Climate Change: Corporate Responses to Kyoto*, Greenleaf Publishing, Sheffield, pp. 47-60.
Rachline F., 1994 [1991]. *De zéro à epsilon. L'économie de la capture*, rééd., coll. Pluriel, Hachette, Paris, 255 p.
Rachline F., 1996 [1994]. *Que l'argent soit. Capitalisme et alchimie de l'avenir*, rééd., coll. Pluriel, Hachette, Paris, 229 p.
Rahman A., Roncerel A., 1994. « A View from the Ground Up », *In* Mintzer I. M., Leonard J. A. (eds.), *Negotiating Climate Change: The Inside Story of the Rio Convention*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 239-273.
Rainelli M., 2004. *L'Organisation mondiale du commerce*, coll. Repères, La Découverte, Paris, 123 p.
Rampton S., Stauber J., 2001. « Correction: Burson-Marsteller and the Global Climate Coalition », *PR Watch*, 8 (3), Third Quarter, pp. 11-12.
Rancière J., 1995. *La Mésentente. Politique et Philosophie*, coll. La philosophie en effet, Galilée, Paris, 191 p.
Rancière J., 2005. *La haine de la démocratie*, La Fabrique éditions, Paris, 106 p.
Rayner S., 1991. « The Greenhouse Effect in the US: the Legacy of Energy Abundance », *In* Grubb M. (ed.), *Energy Policies and the Greenhouse Effect*, The Royal Institute of International Affairs, London, pp. 235-278.
Repetto R., Austin D., 1997. *The Costs of Climate Protection: A Guide for the Perplexed*, World Resources Institute, Washington D. C., 43 p.
Retallack S., 2001. « We've Saved Kyoto! (Shame About the World's Climate) », *In Climate Change: Time to Act*, The Ecologist Report, November, pp. 18-22.
Richardson K., 2000. *Big Business and the European Agenda: Reflections on the Activities of the European Round Table of Industrialists, 1988-1998*, SEI Working Paper, 35, Sussex European Institute, University of Sussex, Brighton, 34 p.
Richter J., 1998. *Engineering of Consent: Uncovering Corporate PR Strategies*, The Corner House Briefing No. 6, The Corner House, Sturminster Newton [http://www.thecornerhouse.org.uk].
Richter J., 2002. *Codes in Context: TNC Regulation in an Era of Dialogues and Partnerships*, The Corner House Briefing No. 26, The Corner House, Sturminster Newton, 20 p.
Rist G., 2001. *Le développement. Histoire d'une croyance occidentale*, 2e éd. mise à jour, Presses de Sciences Po, Paris, 443 p.
Rochefort D. A., Cobb R. W. (eds.), 1994. *The Politics of Problem Definition: Shaping the Policy Agenda*, University Press of Kansas, Lawrence, 216 p.
Rosanvallon P., 1999 [1979]. *Le capitalisme utopique. Histoire de l'idée de marché*, éd. revue et corrigée, coll. Points, Seuil, Paris, 252 p.

Rosenzweig R., Varilek M., Feldman B., Kuppalli R., Janssen J., 2002. *The Emerging International Greenhouse Gas Market*, Pew Center on Global Climate Change, Arlington, March, 64 p.
Ruano-Borbalan J.-C., Choc B. (Dir.), 2002. *Le pouvoir. Des rapports individuels aux relations internationales*, Editions Sciences Humaines, Paris, 310 p.
Rumpala Y., 2003. *Régulation publique et environnement. Questions écologiques, réponses économiques*, coll. Logiques Politiques, L'Harmattan, Paris, 373 p.
Russell S., 1991. « Soviet CO_2 Emissions: Not a Burning Issue? », *In* Grubb M. (ed.), *Energy Policies and the Greenhouse Effect*, The Royal Institute of International Affairs, London, pp. 327-356.
Rutherford M., 2001. « Institutional Economics : Then and Now », *The Journal of Economic Perspectives*, 15 (3), Summer, pp. 173-194.
Sadourny R., 1994. *Le climat de la Terre*, coll. Dominos, Flammarion, Paris, 126 p.
Salles J.-M., 1993. « Les enjeux économiques des risques globaux d'environnement », *Natures, Sciences, Sociétés*, 1 (2), pp. 108-117.
Samuels W. J., 1984. « Institutional Economics », *The Journal of Economic Education*, 15 (3), pp. 211-216.
Sandholtz W., Zysman J., 1989. « 1992: Recasting the European Bargain », *World Politics*, 42 (1), pp. 95-128.
Sassen S., 2000. « Nouvelle géographie politique », *Multitudes*, 3, novembre [http://multitudes.samizdat.net].
Schmidheiny S. (en coll. avec le Business Council for Sustainable Development), 1992. *Changer de cap. Réconcilier le développement de l'entreprise et la protection de l'environnement*, Dunod, Paris, 392 p.
Schmidheiny S., 1994. « The Business Council "Movement" », *Tomorrow*, 1, January-March, pp. 36-37.
Schmitter P. C., Streeck W., 1999. *The Organization of Business Interests: Studying the Associative Action of Business in Advanced Industrial Societies*, MPIfG Discussion Paper 99/1, March, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne, 95 p.
Schneider J. W., 1985. « Social Problems Theory: The Constructionist View », *Annual Review of Sociology*, 11, pp. 209-229.
Schuler D. A., 1996. « Corporate Political Strategy and Foreign Competition: The Case of the Steel Industry », *Academy of Management Journal*, 39 (3), pp. 720-737.
Schumpeter J., 1990 [1951]. *Capitalisme, socialisme et démocratie*, rééd., coll. Bibliothèque historique Payot, Payot, Paris, 451 p.
Sebenius J. K., 1994. « Towards a Winning Climate Coalition », *In* Mintzer I. M., Leonard J. A. (eds.), *Negotiating Climate Change: The Inside Story of the Rio Convention*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 277-320.
Senarclens P. (de), 2001. *La mondialisation. Théories, enjeux et débats*, Armand Colin, Paris, 219 p.
Shell, 2000a. « The Shell Clean Development Mechanism Demonstration Programme », Royal Dutch/Shell, London, 16 p.
Shell, 2000b. « Progressing Towards Sustainable Development », Shell International Exploration and Production, The Hague, 8 p.
Shibuya E., 1996. « "Roaring Mice Against the Tide": The South Pacific Islands and Agenda-Setting on Global Warming », *Pacific Affairs*, 69 (4), Winter, pp. 541-555.
Singer S. F., 1993. « Hidden Btu Tax Horrors », *The Washington Times*, May 3.
Skjærseth J. B., 1994. « The Climate Policy of the EC: Too Hot to Handle? », *Journal of Common Market Studies*, 32 (1), March, pp. 25-45.

Skjærseth J. B., Skodvin T., 2001. « Climate Change and the Oil Industry: Common Problems, Different Strategies », *Global Environmental Politics*, 1 (4), November, pp. 43-64.
Sklair L., 1998. « As Political Actors », *New Political Economy*, 3 (2), July, pp. 284-287.
Sklair L., 2002. « The Transnational Capitalist Class and Global Politics: Deconstructing the Corporate–State Connection », *International Political Science Review*, 23 (2), pp. 159-174.
Skodvin T., Skjærseth J. B., 2001. « Shell Houston, We Have a Climate Problem! », *Global Environmental Change*, 11, pp. 103-106.
Smith D. (ed.), 1993. *Business and the Environment: Implications of the New Environmentalism*, St. Martin's Press, New York, 194 p.
Smith F. B., 1997. « The Global Warming Treaty: For U.S. Consumers – All Pain, No Gain », National Center for Policy Analysis *Brief Analysis*, n° 238, Wednesday, August 20, 2 p.
Smouts M.-C., 1997. « La construction équivoque d'une "opinion" mondiale », *Revue Tiers Monde*, 38 (151), juillet-septembre, pp. 677-693.
Socolow R. (ed.), 1997. *Fuels Decarbonization and Carbon Sequestration: Report of a Workshop*, PU/CEES Report No. 302, Center for Energy and Environmental Studies, Princeton University, Princeton, September, 58 p.
Sombart W., 2002 [1928]. *Le Bourgeois. Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, éd. numérique réalisée par Gemma Paquet, deux livres : *Livre premier : Développement de l'esprit capitaliste* (150 p.), *Livre deuxième : Les sources de l'esprit capitaliste* (141 p.), coll. « Les classiques des sciences sociales », Université du Québec, Québec [http://www.uqac.uquebec.ca/zone30/ Classiques_des_sciences_sociales/index.html].
St Clair D. J., 1980. « Entrepreneurship and the American Automobile Industry », *The Journal of Economic History*, 40 (1), pp. 177-179.
Stauber J., Rampton S., 2004. *L'industrie du mensonge. Lobbying, communication, publicité & médias*, préfacé et complété par R. Lenglet, coll. Contre-feux, Agone, Marseille, 363 p.
Steppacher R., 2003. « La petite différence et ses grandes conséquences : possession et propriété », propos recueillis par Marie-Dominique Perrot, *In* Coméliau C. (Dir.), *Brouillons pour l'avenir. Contributions au débat sur les alternatives*, Nouveaux Cahiers de l'IUED, 14, coll. Enjeux, PUF, Paris & Genève, pp. 181-190.
Stoett P., 2003. « Toward Renewed Legitimacy? Nuclear Power, Global Warming, and Security », *Global Environmental Politics*, 3 (1), February, pp. 99-116.
Strange S., 1992. « States, Firms and Diplomacy », *International Affairs*, 68 (1), pp. 1-15.
Strange S., 1996. *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 218 p.
Strange S., 1998. « International Political Economy: Beyond Economics and International Relations », *Economies et Sociétés*, série P, 4, pp. 3-24.
Sugiyama T., Michaelowa A., 2001. « Reconciling the Design of CDM With Inborn Paradox of Additionality Concept », *Climate Policy*, 1, pp. 75-83.
Sydnes A. C., 1996. « Norwegian Climate Policy: Environmental Idealism and Economic Realism », *In* O'Riordan T., Jäger J. (eds.), *Politics of Climate Change: A European Perspective*, Routledge, London & New-York, pp. 268-297.
Taguieff P.-A., 2001. *Du progrès. Biographie d'une utopie moderne*, Librio, Paris, 190 p.
Tanabe A., Grubb M., 1991. « The Greenhouse Effect in Japan: Burden or Opportunity? », *In* Grubb M. (ed.), *Energy Policies and the Greenhouse Effect*, The Royal Institute of International Affairs, London, pp. 281-323.

Thuillier P., 1980. *Le petit savant illustré*, Seuil, Paris, 116 p.
Thuillier P., 1995. *La Grande Implosion. Rapport sur l'effondrement de l'Occident, 1999-2002*, Fayard, Paris, 480 p.
Tibbs H., 1993. *Industrial Ecology: An Environmental Agenda for Industry*, Global Business Network, Emeryville, 28 p.
Timberlake L., 2006. *Catalizing Change: A Short History of the WBCSD*, World Business Council for Sustainable Development, Geneva, 80 p.
Torvanger A., 2001. *An Evaluation of Business Implications of the Kyoto Protocol*, CICERO Report, 5, Oslo, 21 p.
UNCTAD, 1993. *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, United Nations, New York & Geneva, 287 p.
UNCTAD, 1995a. *Controlling Carbon Dioxide Emissions: The Tradeable Permit System*, United Nations, Geneva, 40 p.
UNCTAD, 1995b. *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*, United Nations, New York & Geneva, 440 p.
UNCTAD, 1997. *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, United Nations, New York & Geneva, 287 p.
UNCTAD, 2001. *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, United Nations, New York & Geneva, 354 p.
UNCTAD, 2002. *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, United Nations, New York & Geneva, 345 p.
UNCTAD, 2005. *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D – Statistical Annex*, United Nations, New York & Geneva, 75 p.
UNCTC, 1991. *World Investment Report 1991: The Triad Foreign Direct Investment*, United Nations, New York, 108 p.
UNCTC, 1992. *Climate Change and Transnational Corporations: Analysis and Trends*, Environmental Series n° 2, United Nations Centre on Transnational Corporations, United Nations, New York, 101 p.
Ungar S., 1992. « The Rise and (Relative) Decline of Global Warming as a Social Problem », *The Sociological Quarterly*, 33 (4), pp. 483-501.
UNICE, 1997. « Position on Global Climate Change », Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe, Brussels, 2 p.
Unruh G. C., 2000. « Understanding Carbon Lock-in », *Energy Policy*, 28, pp. 817-830.
Utting P. (ed.), 2002. *The Greening of Business in Developing Countries: Rhetoric, Reality and Prospects*, Zed Books, London & New York, 320 p.
van Apeldoorn B., 2003. « The European Round Table of Industrialists: Still a Unique Player? », *In* Greenwood J. (ed.), *The Effectiveness of EU Business Associations*, Palgrave, Basingstoke, pp. 194-205.
van den Hove S., Le Menestrel M., de Bettignies H.-C., 2002. « The Oil Industry and Climate Change: Strategies and Ethical Dilemmas », *Climate Policy*, 65, pp. 1-17.
van der Woerd F., 2005. « The Chemical Industry's Response to Climate Change », *In* Begg K., Van der Woerd F., Levy D. (eds.), *The Business of Climate Change: Corporate Responses to Kyoto*, Greenleaf Publishing, Sheffield, pp. 189-195.
Veblen T., 1904. *The Theory of Business Enterprise*, Charles Scribner Sons, New York [http://www.orgs.bucknell.edu/afee/InstReadings/Veblen_TBE/TBE_Home.htm].
Veltz P., 1996. *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, coll. Economie en liberté, PUF, Paris, 262 p.
Verley P., 1997. *La Révolution industrielle*, coll. Folio Histoire, Gallimard, Paris, 543 p.
Vivien F.-D., 1994. *Economie et écologie*, coll. Repères, La Découverte, Paris, 124 p.

Vogel D., 1978. « Why Businessmen Distrust Their State: The Political Consciousness of American Corporate Executives », *British Journal of Political Science*, 8 (1), pp. 45-78.
Vogel D., 1987. « Political Science and the Study of Corporate Power: A Dissent from the Conventional Wisdom », *British Journal of Political Science*, 17 (4), October, pp. 385-408.
Vos H. B., Barde J.-P., Mountford H., 1999. *Les instruments économiques pour le contrôle de la pollution et la gestion des ressources naturelles dans les pays de l'OCDE : un examen d'ensemble*, Direction de l'environnement, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris, octobre, 119 p.
Vrolijk C., 2002. *A New Interpretation of the Kyoto Protocol: Outcomes from The Hague, Bonn and Marrakesh*, Briefing Paper No. 1, Sustainable Development Programme, The Royal Institute of International Affairs, London, April, 11 p.
Wallace D., 2000. *Capture and Storage of CO_2: What Needs to Be Done*, International Energy Agency, Paris, 10 p.
Wallerstein I., 2002 [1985]. *Le capitalisme historique*, nouv. éd., coll. Repères, La Découverte, Paris, 124 p.
Wapner P., 1995. « Politics Beyond the State: Environmental Activism and World Civic Politics », *World Politics*, 47, April, pp. 311-40.
WBCSD, 1995. « Pressing the Case for Joint Implementation », *Tomorrow*, V (2), April-June, p. 39.
WBCSD, 1996. *Progress Report on International Business Action on Climate Change (IBACC)*, World Business Council for Sustainable Development, Geneva, 13 p.
WBCSD, 2000. *Eco-efficiency: Creating More Value With Less Impact*, World Business Council for Sustainable Development, Geneva, 32 p.
WBCSD, 2001. « The Business Case for Sustainable Development: Making a Difference Toward the Johannesburg Summit 2002 and Beyond », World Business Council for Sustainable Development, Geneva, 13 p.
WBCSD/WRI, 2001. *The Greenhouse Gas Protocol: A Corporate Accounting and Reporting Standard*, World Business Council for Sustainable Development, World Resources Institute, Geneva & Washington, 64 p.
Weale A., 1995 [1993]. « Ecological Modernisation and the Integration of the European Environmental Policy », *In* Liefferink J.D., Lowe P.D., Mol A.P.J. (eds.), *European Integration and Environmental Policy*, John Wiley & Sons, Chichester, pp. 197-216.
Weart S., 2005 [2003]. *The Discovery of Global Warming*, April, Spencer Weart & the American Institute of Physics [version hypertexte et augmentée de la première édition de l'ouvrage (Harvard University Press), disponible à l'adresse Internet : http://www.aip.org/history/climate/index.html#contents].
Weber M., 1991. *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, coll. nrf, Gallimard, Paris, 431 p.
Weber M., 1995a [1971]. *Economie et société, t. 1 : Les catégories de la sociologie*, rééd., coll. Agora, Pocket, Paris, 411 p.
Weber M., 1995b [1971]. *Economie et société, t. 2 : L'organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie*, rééd., coll. Agora, Pocket, Paris, 425 p.
Weber M., 2002 [1963]. *Le savant et le politique*, 10/18, Paris, 223 p.
Weber M., 2003. *L'Ethique protestante et l'esprit du capitalisme*, coll. Tel, Gallimard, Paris, 533 p.
Weiss E. B., 1975. « International Responses to Weather Modification », *International Organization*, 29 (3), pp. 805-826.
Wesselius E., 2002. *Behind GATS 2000: Corporate Power at Work*, TNI Briefing Series, 6, May, Transnational Institute, Amsterdam, 15 p.

Wheat A., 1994. « A Year in the Life of the GATT Business Lobby », *Multinational Monitor*, 10 [http://multinationalmonitor.org].
Willetts P., 2001. « Transnational Actors and International Organizations in Global Politics », *In* Baylis J. B., Smith S. (eds.), *The Globalisation of World Politics*, Oxford University Press, Oxford & New York, pp. 356-383.
Williams M., 1997. « The Group of 77 and Global Environmental Politics », *Global Environmental Change*, 7 (3), pp. 295-298.
World Commission on the Environment and Development, 1987. *Our Common Future*, Oxford University Press, 400 p.
WRI/UNEP/WBCSD, 2002. *Tomorrow's Markets: Global Trends and Their Implications for Business*, World Resources Institute, United Nations Environmental Programme & World Business Council for Sustainable Development, Washington & Geneva, 61 p.
Wysham D., Vallette J., 1997. « Changing the Earth's Climate for Business: The World Bank and the Greenhouse Effect », *Multinational Monitor*, 18 (10), October [http://multinationalmonitor.org].
Yamin F., 2000. « The Role of the EU in Climate Negotiations », *In* Gupta J., Grubb M. (eds.), *Climate Change and European Leadership: A Sustainable Role for Europe?*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, pp. 47-56.
Yamin F., 2001. « NGOs and International Environmental Law: A Critical Evaluation of their Roles and Responsibilities », *RECIEL*, 10 (2), pp. 149-162.
Yeung H. W.-C., 1998. « Capital, State and Space: Contesting the Borderless World », *Transactions of the Institute of British Geographers*, 23, pp. 291-309.
Yoffie D. B., 1988. « How An Industry Builds Political Advantage », *Harvard Business Review*, May-June, pp. 82-89.