

CHAIRE
de responsabilité
sociale et de
développement durable
ESG UQÀM

Analyse du discours de Monsanto 1970-2002 :
Les dimensions sociales et environnementales dans
le renouvellement de la légitimité institutionnelle
de l'entreprise transnationale

Par Emmanuelle Champion

Les cahiers de la CRSDD • collection thèses et mémoires
No 206-2007

Les cahiers de la CRSDD
Collection thèses et mémoires • No 206-2007

Analyse du discours de Mosanto 1970-2002 :
Les dimensions sociales et environnementales dans
le renouvellement de la légitimité institutionnelle
de l'entreprise transnationale

Par Emmanuelle Champion

ISBN 2-923324-75-7
Dépôt Légal - Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2007.

CHAIRE
de responsabilité
sociale et de
développement durable
ESG UQÀM

École des sciences de la gestion
Université du Québec à Montréal
Case postale 8888, Succursale Centre-Ville
Montréal (Québec) H3C 3P8 Canada
www.crsdd.uqam.ca

REMERCIEMENTS

J'aimerais remercier ma directrice de recherche, Madame Corinne Gendron, chercheure principale à la Chaire Économie et Humanisme et professeure à l'École des Sciences de la Gestion de l'Université du Québec à Montréal, pour la qualité de son encadrement, son soutien et ses encouragements. Les travaux de Madame Corinne Gendron ont grandement imprégné cette réflexion et j'espère que cette recherche sera à la hauteur de sa contribution scientifique.

Je tiens également à remercier Monsieur Alain Lapointe, co-titulaire de la Chaire Économie et Humanisme et professeur à l'École des Sciences de la Gestion de l'Université du Québec à Montréal, et Madame Marie-France Turcotte, professeure à l'École des Sciences de la Gestion de l'Université du Québec à Montréal pour leur soutien et leur implication.

J'aimerais remercier chaleureusement Monsieur René Audet, candidat à la maîtrise en sciences de l'environnement et étudiant-chercheur à la Chaire Économie et Humanisme de l'Université du Québec à Montréal, pour son aide précieuse et son soutien inestimable lors de la finalisation de cette recherche.

Je remercie également mes collègues et amiEs de la Chaire Économie et Humanisme, Madame Gisèle Belem, candidate au doctorat en sciences de l'environnement à l'Université du Québec à Montréal, Monsieur Stéphane de Bellefeuille, candidat au MBA recherche à l'Université du Québec à Montréal, Monsieur Marc-André Lafrance et Madame Julie Maurais, candidats à la maîtrise en sciences de l'environnement à l'Université du Québec à Montréal, Madame Judith Trudeau, candidate au doctorat en sciences politiques de l'Université de Montréal, Madame Christine Lalonde, candidate au baccalauréat en administration à l'Université du Québec à Montréal, Madame Marie-Lou Ouellet et Monsieur Kais Bouchlas, candidats au MBA recherche à l'Université du Québec à Montréal, et Madame Olga Navarro-Flores, candidate au doctorat en administration à l'Université du Québec à Montréal. Leur soutien et leur chaleur m'auront particulièrement aidé durant l'élaboration de ce travail.

J'aimerais également remercier mes collègues et amiEs de la maîtrise en sciences de l'environnement de l'Institut des Sciences de l'Environnement de l'Université du Québec à Montréal. Ils auront tous contribué à la réalisation de ce mémoire.

Enfin, je remercie mes parents Monsieur Pierre et Marie-France Champion pour leur générosité, leur confiance et leur soutien infaillible.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	VII
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I	4
LES DEVELOPPEMENTS BIOTECHNOLOGIQUES ET L'AGRICULTURE MONDIALE .	4
1.1 Les développements biotechnologiques en agriculture	4
1.1.1 Aux origines des OGM : de l'amélioration des plantes aux techniques d'hybridation	4
1.1.2 L'agriculture et le génie génétique	6
1.1.3 La réglementation des OGM	7
1.1.4 Accord des droits de propriété intellectuelle (ADPIC)	8
1.1.5 Le marché des biotechnologies	10
1.1.6 Les générations d'OGM	13
1.2 Portrait de l'agriculture mondiale et la faim dans le monde	15
1.2.1 Portrait de l'agriculture mondiale	15
1.2.2 L'agriculture mondiale et la faim dans le monde	16
CHAPITRE II	20
L'ENTREPRISE MONSANTO : DU CHIMIQUE AUX SCIENCES DE LA VIE	20
2.1 Naissance de Monsanto Chemical : une entreprise du secteur chimique.....	20
2.2 Monsanto Chemical : producteur de composés chimiques destinés à l'armement....	21
2.3 L'après guerre : entrée de Monsanto dans l'agriculture et la biologie moléculaire	21
2.4 Décennie quatre-vingt : positionnement de Monsanto sur le secteur des biotechnologies et de la pharmaceutique	23
2.5 Décennie quatre-vingt-dix : Monsanto, une entreprise des sciences de la vie.....	25
2.6 Décennie deux mille : une situation financière difficile	28
CHAPITRE III	32
L'ENTREPRISE TRANSNATIONALE : À LA RECHERCHE D'UNE NOUVELLE LÉGITIMITÉ INSTITUTIONNELLE	32
3.1 Entre crise du fordisme et mondialisation économique: la grande corporation à la recherche d'un nouveau rôle.....	32
3.1.1 La mondialisation économique.....	32

3.1.2 Le fordisme, la crise et le post fordisme.....	34
3.1.3 La crise de la grande corporation : une nécessaire redéfinition de son rôle	36
3.2 Les différentes conceptualisations théoriques de l'entreprise	38
3.2.1 La conceptualisation de l'entreprise en sciences économiques	38
3.2.2 La conceptualisation de l'entreprise en sciences de la gestion	40
3.2.3 La conceptualisation de l'entreprise en sociologie.....	40
3.2.4 L'entreprise institution	42
3.1 Légitimité institutionnelle, discours social et environnemental.....	47
3.3.1 La légitimité institutionnelle	47
3.3.2 Le discours social de l'entreprise : la responsabilité sociale corporative et la citoyenneté corporative	48
3.3.3 Le discours environnemental	51
3.4 Conclusion et hypothèses de recherche	52
CHAPITRE IV.....	54
MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE	54
4.1 Choix de sujet	54
4.2 Analyse de discours	55
4.3 Étapes d'analyse	58
4.3.1 Lecture préalable du corpus et division du corpus.....	58
4.3.2 Codification des données	61
4.3.3 Analyse des données	61
CHAPITRE V.....	62
ANALYSE DU DISCOURS DE L'ENTREPRISE MONSANTO 1970-2002	62
5.1 Caractérisation du discours de Monsanto.....	62
5.2 Analyse de discours de Monsanto: le renouvellement de la légitimité institutionnelle de l'entreprise transnationale	73
5.3 Retour sur les hypothèses de recherche	82
CONCLUSION	87
BIBLIOGRAPHIE	93
CORPUS DOCUMENTAIRE.....	103

RÉSUMÉ

Depuis la crise du fordisme, la grande entreprise fait l'objet d'une forte remise en question de son utilité sociale. Principale organisation de production, elle est la première à avoir été montrée du doigt pour les effets de son activité sur l'environnement. Alors qu'elle était essentiellement considérée comme une unité économique et qu'elle était évaluée et éventuellement contestée en fonction de critères économiques, la grande entreprise fait face à l'issue du fordisme à de nouvelles attentes sociales: elle doit alors se transformer en une institution polyvalente pour intégrer des considérations écologiques, sociales et politiques complexes à son rôle institutionnel. Dans le cadre de cette recherche, nous avons entrepris de déterminer comment l'entreprise transnationale se définit aujourd'hui en tant qu'institution sociale.

Nous avons ainsi décidé de conduire l'analyse de discours de l'entreprise agrochimique Monsanto sur la période 1970-2002. Cette entreprise étasunienne est en effet un important producteur de discours à teneur sociale et environnementale et elle s'est érigée en 1997 en entreprise des sciences de la vie avec comme nouveau credo *Nourriture, Santé et Espoir*. À l'origine de substances particulièrement toxiques, Monsanto est connue pour son passé environnemental litigieux. Devenue aujourd'hui leader mondial des Organismes Génétiquement Modifiés (OGM), Monsanto se présente comme un acteur du développement durable œuvrant pour le bien de l'humanité.

Cette analyse de discours met en évidence comment l'entreprise Monsanto fait face à une profonde remise en question de son rôle social dès le milieu des années soixante-dix. Monsanto intègre l'environnement par le biais du social dans les années quatre-vingt en proposant de développer des solutions technologiques pour répondre aux pénuries énergétiques. Durant la décennie quatre-vingt, ce rôle social se structure autour des activités de l'agrochimique alors qu'elle opère une transposition de la problématique énergétique au domaine de l'agriculture. Cette tendance s'accélère durant les années quatre-vingt-dix et donne lieu à la définition d'un nouveau rôle institutionnel au moment où elle intègre à son discours le concept de développement durable.

Cette recherche indique que l'entreprise transnationale est en train de se définir une nouvelle légitimité qu'elle base sur la crise écologique du XXI^e siècle. Le renouvellement de légitimité institutionnelle coïncide avec la définition d'une mission de prise en charge de problèmes environnementaux et sociaux globaux alors que les États-nations semblent incapables de faire face à ces nouveaux enjeux faute d'une transnationalisation de leur champ d'actions.

LEGITIMITÉ INSTITUTIONNELLE, ANALYSE, DISCOURS, ENVIRONNEMENT, SOCIAL, ENTREPRISE TRANSNATIONALE, MONDIALISATION ÉCONOMIQUE

LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX

Figures

Figure 1: Bénéficiaires des brevets Agbiotech émis par US Patent Trademark.....	10
Figure 2: Chiffres d'affaires en 2000 - Secteur agrochimique	12
Figure 3: Chiffres d'affaires en 2000 - Secteur pharmaceutique.....	12
Figure 4: Chiffres d'affaires en 2000 - Secteur des semences.....	13
Figure 5: Évolution des surfaces en OGM dans le monde.....	14

Tableaux

Tableau 1: Historique de l'entreprise Monsanto (1901-2003).....	30
Tableau 2: 10 premières entreprises transnationales en 1999	33
Tableau 3: Profil des 200 premières compagnies transnationales par pays d'origine.....	33
Tableau 4: Dimensions analysées dans le discours de Monsanto	58
Tableau 5: Division du corpus par phases	60
Tableau 6: Périodisation du discours de l'entreprise Monsanto 1970-2002.....	72

LISTE DES ABBRÉVIATIONS, SIGLES ET DES ACRONYMES

ADPIC	Accord sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce
EPA	Environment protection agency
FAO	Organisation des nations unies pour l'agriculture et l'alimentation
FDA	Federal department of agriculture
OGM	Organisme génétiquement modifié
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU	Organisation des nations unies
OMC	Organisation mondiale du commerce
TN	Traitements national
UE	Union européenne

INTRODUCTION

Nous connaissons aujourd'hui une période de grands bouleversements. Une transformation qui semble toucher autant les équilibres de nos écosystèmes que le fonctionnement de nos sociétés humaines. Une crise écologique dont on ne peut encore mesurer l'ampleur nous talonne et vient questionner en profondeur l'actuel modèle de développement économique. Depuis la prise de conscience des effets de l'activité économique produits sur notre environnement et des risques que nous encourrons à l'échelle globale, la grande entreprise fait l'objet d'une vive remise en question. Principale organisation de production de nos sociétés, elle est la première à avoir été montrée du doigt: Jugée souvent comme polluante, avare et sans complaisance vis-à-vis de l'environnement, la grande entreprise est placée depuis les années soixante et soixante-dix au cœur de vives controverses (Brown et Crable, 1973; Livesey, 2002).

À l'heure où les enjeux écologiques deviennent de plus en plus indéniables, il nous est apparu intéressant de déterminer comment les grandes entreprises entendent répondre à la crise écologique du XXI^e siècle. Étant donnée la place prédominante qu'elle occupe dans nos sociétés, nous nous sommes demandés quelle lecture proposait la grande entreprise de la crise écologique. La crise écologique survient dans un contexte particulier de redéfinition des pôles de pouvoir. Le processus de mondialisation économique se caractérise par une montée en puissance de l'entreprise transnationale : forte d'une hégémonie économique sans commune mesure, elle bénéficie d'un pouvoir inégalé. La lecture que propose l'entreprise transnationale de la crise écologique a donc un poids important sur la définition même des enjeux et les orientations envisagées par le politique. Nous nous sommes aussi questionnés sur les effets de la mondialisation économique et de la crise écologique sur le rôle de l'entreprise transnationale. En effet, quel sera le rôle des grandes entreprises dans cette crise écologique qui remet en cause la légitimité de leurs actions autant que celles posées par les États ?

De leur côté, les États-nations tentent de répondre aux nouveaux enjeux environnementaux globaux. Plusieurs traités internationaux ont été négociés pour limiter, par le levier politique, les impacts environnementaux de l'activité économique. On compte à cet égard quelques succès, notamment le Protocole de Montréal, signé en 1987, qui a permis de réduire de manière significative les émissions dans l'atmosphère de gaz CFC, responsables de la diminution de la couche d'ozone.

Toutefois, des points de discorde importants subsistent entre les États sur l'adoption du Protocole de Kyoto contre le réchauffement de la planète. Suite notamment au retrait du cycle de négociations des États-Unis en 2000, cet accord s'est soldé en août 2002 à Johannesburg par un échec retentissant. Depuis, faute de l'appui étasunien, la Russie a refusé en 2003 de ratifier le protocole, ce qui laisse peu d'espoir de voir, dans un avenir proche, l'implantation effective de ce traité.

Alors que les États se confrontent et ne réussissent pas à s'accorder sur le plan politique, les grandes entreprises se disent, quant à elles, prêtes à relever les nouveaux défis environnementaux. Très vite, elles ont répondu aux contestations environnementales en communiquant aux médias leur point de vue sur ces questions sujettes à la controverse (Brown et Crable, 1973). Aujourd'hui, l'heure ne semble plus à la dénégation des effets causés par leurs activités sur l'environnement. En effet, l'entreprise semble faire preuve de bonne volonté face aux problèmes à caractères sociaux et environnementaux. Cette idée est d'ailleurs supportée par la quantité de rapports publiés annuellement faisant état des actions portées par les entreprises dans le domaine du développement durable, de l'environnement et du social (Lipovestky, 2002). Les entreprises se présentent peu à peu,

non plus au rang d'ennemis de l'environnement, comme ce fut jadis le cas, mais en véritables acteurs du développement durable, en fervents défenseurs de l'environnement et des valeurs écologiques.

Il semble donc qu'il y ait un certain décalage entre la position des États-nations et des entreprises transnationales. Ces dernières adoptent en effet des mesures volontaires pour la gestion de leurs impacts environnementaux, elles développent de nouvelles technologies propres, mais surtout produisent un discours fort articulé sur les nouveaux enjeux écologiques. Ainsi, le discours environnemental n'est plus l'exclusivité des écologistes ou des radicaux, il est produit et véhiculé par les agents économiques eux-mêmes (Eder, 1993 ; Gendron, 2001).

Un certain nombre d'entreprises ont d'ailleurs fait preuve de leadership dans la production de discours à teneur environnementale et sociale. C'est le cas de l'entreprise Monsanto, aujourd'hui leader mondial des OGM de première génération. Oeuvrant dans le secteur de l'agriculture, l'entreprise Monsanto a très tôt intégré à son discours corporatif des arguments environnementaux et sociaux. Lors de la commercialisation des OGM, elle s'est appuyée sur une problématique sociale, environnementale et humaine en stigmatisant la faim dans le monde, la pression démographique et l'utilisation des pesticides (Sinaï, 2001).

L'émergence de ce discours chez Monsanto est d'autant plus surprenant lorsque l'on considère le passé environnemental de cette entreprise. Important producteur de substances toxiques, cette firme a fait l'objet de plusieurs poursuites judiciaires et de nombreuses condamnations. Ainsi, comment expliquer qu'une entreprise telle que Monsanto mette de l'avant un discours environnemental et social si prononcé ? S'agit-il d'une stratégie de marketing ? D'une politique plus large de relations publiques ? Ou bien d'autre chose ?

Nous avançons que l'émergence du discours environnemental et social s'explique par la nécessaire quête de légitimité de l'entreprise. En étudiant l'intégralité du discours de Monsanto sur la période 1970-2002, nous mettrons en évidence comment la crise du fordisme a remis en cause l'utilité sociale de la grande entreprise et comment celle-ci a dû redéfinir au cours du post fordisme une nouvelle base de légitimité en intégrant des considérations sociales et environnementales. Pour ce faire, l'entreprise doit proposer une nouvelle vision du monde capable de répondre aux nouvelles attentes sociales et de réconcilier ainsi tous les acteurs.

Il nous est apparu intéressant de définir comment l'entreprise Monsanto construit cette «vision du monde» et ce, dans un contexte de fortes contestations sociales, voire même de pertes de légitimité. Largement décrié dans les journaux au moment de la commercialisation des OGM de première génération, nous connaissons plus particulièrement le discours de Monsanto pour la période 1990-2002. Néanmoins, nous ne savions pas comment cet argumentaire élaboré sur la problématique environnementale s'était articulé sur une plus vaste période. Comment Monsanto a-t-elle fait coexister ce discours environnemental à ses activités du secteur chimique par exemple ? Comment a-t-elle adapté l'environnement à son intérêt stratégique ?

C'est ainsi que nous avons entrepris de conduire l'analyse de discours de l'entreprise agrochimique Monsanto sur la période 1970-2002. Dans le cadre de cette recherche, nous déterminerons la manière dont l'entreprise a intégré la problématique environnementale à son discours et la façon dont elle a présenté la crise écologique pour répondre à ses intérêts. Ces éléments nous permettront de déterminer comment l'entreprise Monsanto renouvelle la base de sa légitimité dans un contexte de fortes perturbations économiques et de remise en question de son utilité sociale.

Dans le présent travail, nous présenterons d'abord les développements biotechnologiques et les transformations de l'agriculture mondiale (Chapitre I). Nous mettrons l'accent sur les enjeux sociaux liés à la création d'une filière commerciale agraire et la libéralisation des échanges sur les économies du sud (Chapitre I). Ces éléments macro-économiques permettront d'inscrire l'entreprise Monsanto dans le contexte général de l'agriculture mondiale et de la mondialisation économique. Important joueur de l'industrie agrochimique, nous verrons que Monsanto est capable d'influencer les orientations de ce secteur et que les solutions technologiques qu'elle développe en agriculture, correspondent à un modèle agricole spécifique destiné aux marchés internationaux, et basé sur l'uniformisation des modes de consommation.

Puis, nous présenterons l'historique de l'entreprise transnationale Monsanto, important acteur de l'industrie agrochimique et devenu aujourd'hui le leader mondial d'OGM de première génération. Nous remontrons jusqu'à son origine en 1901 sur le secteur chimique pour terminer sur son positionnement dans l'industrie de l'agbiotech au cours de la dernière décennie¹. Nous verrons que ce nouveau positionnement s'accompagne d'un discours social et environnemental fort articulé (Chapitre II).

Pour comprendre le discours de Monsanto, nous devons définir l'entreprise en tant qu'institution sociale. Ce concept permet en effet d'inscrire la production du discours dans la nécessaire quête de légitimité de l'entreprise. Notre cadre d'analyse nous conduira à nous questionner sur la manière dont l'entreprise a renouvelé depuis la crise du fordisme la base de sa légitimité et si elle coïncide avec une nouvelle mission de l'entreprise transnationale dans l'actuelle mondialisation des économies (Chapitre III).

Nous présenterons et justifierons nos choix méthodologiques (Chapitre IV). Pour ce faire, nous expliciterons notre choix de sujet et l'appuierons par une méthodologie adéquate d'analyse de discours. Nous définirons notre corpus documentaire et les étapes spécifiques suivies au cours de cette recherche. L'analyse de discours sera conduite en deux temps: elle comprendra une caractérisation du discours et une analyse de discours axée sur le renouvellement de la légitimité institutionnelle de l'entreprise Monsanto sur la période 1970-2002 (Chapitre V). Nous conclurons sur nos résultats de recherche et d'autres pistes à considérer.

¹ Terme utilisé pour désigner le marché de l'agrochimique et des semences issues des développements biotechnologiques.

CHAPITRE I

LES DEVELOPPEMENTS BIOTECHNOLOGIQUES ET L'AGRICULTURE MONDIALE

Dans ce premier chapitre, nous présentons de manière chronologique les différents développements biotechnologiques dans le domaine de l'agriculture. Nous commençons cet exposé en partant de la création de la filière semencière, c'est-à-dire au moment de la commercialisation des semences hybrides dans les années vingt. Nous remontons jusqu'aux développements des premiers OGM par les entreprises de l'agbiotech tout en tenant compte des réglementations qui se mettaient parallèlement en place.

Les entreprises de cette industrie ont souvent déclaré que les OGM allaient permettre de résoudre des problèmes sociaux et environnementaux en améliorant la qualité de l'environnement et en garantissant la production de denrées alimentaires suffisamment abondante pour éradiquer la faim dans le monde. Nous avons jugé pertinent d'inscrire ces développements technologiques dans un contexte plus large. Nous présentons dans une dernière partie un portrait de l'agriculture mondiale du XXI^e siècle. Nous verrons ainsi que les origines de ces maux sociaux sont bien plus complexes qu'il n'y paraît.

1.1 *Les développements biotechnologiques en agriculture*

1.1.1 Aux origines des OGM : de l'amélioration des plantes aux techniques d'hybridation

Les premières techniques de base d'amélioration des plantes datent du XIX^e siècle. Les paysans avaient remarqué que les plantes, en l'occurrence le blé et l'orge, conservaient leurs caractéristiques individuelles d'une génération à la suivante lorsqu'elles étaient issues du même épis. Ces observations ont donné lieu à de nombreuses recherches et en 1860, le Major Hallett, un des premiers sélectionneurs anglais, annonce «la loi de développement des céréales» (Berlan, 2000; 2003). Cette nouvelle méthode de «sélection continue» remplace l'ancienne technique de sélection et pose les fondements d'une économie semencière :

[La loi de développement des céréales] conduit à la méthode nouvelle de «sélection continue» qui remplace la technique de sélection des céréales (blé, orge, avoine) par isolement pratiquée empiriquement depuis le début du siècle et codifiée en 1836 par John Le Couteur. La nouvelle méthode exige de poursuivre le travail de sélection dans la descendance des plantes obtenues par isolement parce que les plantes «se détériorent» dans le champ du paysan. Seul le sélectionneur peut conserver les souches à leur plus haut niveau. Au contraire, la technique de l'isolement est fondée sur le fait que les plantes conservent leurs caractéristiques individuelles d'une génération à la suivante. Il suffit de resserrer de génération en génération une plante supérieure une fois qu'elle est isolée. Pour le sélectionneur professionnel, on comprend tout l'intérêt de plantes qui exigent son intervention permanente pour conserver leurs caractéristiques (Berlan, 2003 : 61).

Par la suite, différentes découvertes ont mis au jour le caractère erroné de «la loi de développement des céréales» telle que formulée par Hallett. Même si contrairement à ce qu'il avançait, la méthode de Hallett n'améliorait pas les traits des plantes, elle a néanmoins permis de définir les bases d'un marché pour le semencier : «Tant que l'agriculteur peut semer le grain récolté, il n'y a pas de marché» (Berlan, 2003 : 59). Selon Berlan (2000), c'est cet objectif non avoué qui motivèrent les recherches sur la

technique dite d'hybridation du maïs. Développée par deux chercheurs américains Shull et East dans les années vingt, cette technique permettrait de combiner une technique d'amélioration à une technique d'expropriation en la rendant captive :

La technique des «hybrides» n'est autre chose que la bonne vieille technique de l'isolement du début du XIXe siècle. Appliquée par les gentilshommes anglais au blé, à l'orge, à l'avoine – c'est-à-dire à des plantes qui conservent leurs caractéristiques d'une génération à la suivante : c'est une technique d'amélioration. Appliquée par les généticiens américains à une plante à fécondation croisée (le maïs), *qui ne conserve pas ses caractéristiques individuelles d'une génération à la suivante*, elle devient une technique d'expropriation. Ce qui distingue cette technique des autres méthodes de sélection n'est pas d'augmenter le rendement – comme on le clame – mais de faire chuter celui du grain récolté – comme on le tait (Berlan, 2000 : 32).

La commercialisation des semences hybrides commence dès la fin des années vingt aux États-Unis. Plusieurs entreprises semencières de maïs hybride, notamment Hi-Bred Company (devenue depuis Pioneer Company) et DeKalb, voient le jour (Kempf, 2003). Cette période marque le début d'une économie semencière : les grains issus des maïs hybrides sont peu prolifiques à la deuxième génération et les paysans sont ainsi contraints de racheter des semences à une entreprise (Kempf, 2003). Cette économie s'est développée avec le souci d'une maximisation des rendements : ces techniques d'hybridation ont permis d'augmenter la productivité du maïs grâce à une utilisation accrue d'engrais, d'eau et de pesticides (Kempf, 2003).

Mazoyer et Roudart (1998) indiquent que l'accroissement de la productivité agricole observée tout au long du XXe a reposé en partie sur la sélection de variétés de plantes et de races d'animaux adaptés aux nouveaux moyens de production industriels (motorisation, grande mécanisation, chimisation) et aussi capables de les rentabiliser (Mazoyer et Roudart, 1998) :

Après la Seconde Guerre mondiale, des centres internationaux de recherche agricole, financés par des grandes fondations privées américaines (Ford, Rockefeller...) ont sélectionné des variétés à haut rendement de riz, de blé, de maïs et de soja, très exigeantes en engrais et en produits de traitement, et ils ont mis au point en station expérimentale les méthodes de culture correspondantes. Dans les années 1960-1970, la diffusion de ces variétés et de ces méthodes a permis d'augmenter très fortement les rendements et la production de grains dans beaucoup de pays d'Asie, d'Amérique latine et, à un moindre degré, d'Afrique. Ce vaste mouvement d'extension de certains éléments de la deuxième révolution agricole (sélection, fertilisation minérale, traitements, culture pure de populations génétiquement homogènes, mécanisation partielle, strict contrôle de l'eau) à trois grandes céréales largement cultivées dans les pays en développement a pris le nom de «révolution verte» (Mazoyer et Roudart, 1998 : 454).

Néanmoins, la «Révolution verte» comportait certaines faiblesses : elle s'est basée sur trois céréales qui n'étaient pas adaptées à de nombreuses cultures dans le monde. Forte utilisatrice d'intrants chimiques, cette forme de production agricole est particulièrement polluante et industrielle (pollution de l'eau, pollution atmosphérique, pressions sur la biodiversité) (FAO, 2002). Durant les années soixante, les agronomes cherchèrent à transposer ce modèle au Mexique et en Inde, mais ils se confrontèrent à ces limites. Selon Kempf (2003), c'est cette prise de conscience qui a conduit certains agronomes à s'intéresser au génie génétique :

Plusieurs spécialistes commencent à penser que pour assurer le meilleur développement agricole, il vaudrait mieux partir de la base génétique locale, alors que la Révolution verte implique un système technique lourd et peu adopté aux petits paysans qui sont majoritairement dans le tiers monde (Kempf, 2003 : 38).

1.1.2 L'agriculture et le génie génétique

Dans les années soixante, les avancées en génie génétique s'accélèrent. Les découvertes de la composition chimique de l'ADN en 1869 par Friedrich Miescher et de la structure double hélice en 1953 par Watson ouvrent la voie au génie génétique (Séralini, 2000). De nombreuses découvertes en découlent : entre 1961 et 1965, la correspondance chimique entre le message du gène et la structure protéique est décodée ; en 1968, des enzymes gloutonnes développées à partir de bactéries permettent de cisailler l'ADN ; en 1977, des molécules d'ADN peuvent être multipliées dans des bactéries ; en 1983, l'ADN peut être fabriqué avec une éprouvette et quelques composés chimiques grâce à la technique réaction de polymérisation en chaîne (PCR) (Séralini, 2000).

Les années soixante-dix sont marquées par l'élaboration de règles pour les recherches scientifiques en génie génétique et l'entrée de l'industrie chimique sur le secteur des semences. En effet, le corps scientifique s'interroge sur les implications des recherches conduites en génie génétique. En février 1975, un congrès international sur la recombinaison des molécules d'ADN est organisé à Asimolar (Mexique) pour discuter des éventuels problèmes de sécurité soulevés par ce nouveau domaine de recherche (Rifkin, 2000; Kempf, 2003). Selon Kempf, les scientifiques à cette époque cherchaient à garder le contrôle sur les recherches en génie génétique et tentaient de convaincre du bien-fondé de leur cause en invoquant deux arguments : la promesse de médicaments nouveaux et la solution au problème de la faim dans le monde (Kempf, 2003 : 35). Ainsi, cette rencontre donne lieu à la mise au point de règles afin d'assurer la sécurité des expériences conduites. Cette série de règles aurait été élaborée par le corps scientifique lui-même dans la crainte d'une éventuelle réglementation contraignante de la part du Congrès étasunien. Kempf ajoute que ce cadre déontologique visait à protéger les scientifiques et l'industrie en cas de risques avérés (Kempf, 2003 : 39).

Plusieurs industries ont un intérêt commun aux biotechnologies : l'industrie pharmaceutique s'intéresse au génie génétique pour le développement de nouveaux médicaments ; l'industrie pétrolière s'inquiète de l'épuisement des ressources et voit dans les biotechnologies un nouveau potentiel de développement. Pour faire face à la concurrence internationale, les entreprises chimiques sont à la recherche de nouvelles stratégies et les biotechnologies sont perçues comme la source d'un avantage compétitif (Kempf, 2003). Suite à la commercialisation des premiers pesticides, ces mêmes firmes de l'industrie chimique investissent sur le marché de l'agriculture, notamment dans le secteur des semences :

C'est que, dans les années 1970, l'industrie chimique a commencé à vraiment s'intéresser à l'agriculture, qui lui fournit déjà, avec un marché des pesticides en pleine expansion, un débouché très appréciable. L'industrie perçoit le lien avec la recherche biologique – on peut depuis 1959, régénérer des plantes à partir de cultures de cellules – et s'intéresse à l'activité semencière : une vague d'investissements dans ce domaine démarre en 1973-1974, dans la foulée du choc pétrolier et de la flambée des prix agricoles. Aux États-Unis, une soixantaine de firmes de semences sont acquises dans les années 1970 par de grandes entreprises. Sandoz dépense 300 millions de dollars à cette fin, prenant notamment le contrôle de Northrup King en 1976. Pfizer reprend DeKalb en 1982, Cargill achète PAG en 1971 et Acco en 1980, Ciba-Geigy acquiert Funk's en 1974, Upjohn s'offre Asgrow en 1968, Stauffer Chemicals achète Balney Farms et Prairie Valley en 1978, et RBA en 1980. Shell acquiert de nouveaux semenciers, dont Nickerson en 1974, et est considéré au début des années 1980 comme le premier semencier mondial. Quant au prix de la semence, il augmente de 150 % entre 1972 et 1977 (Kempf, 2003 : 37).

Les années quatre-vingt se distinguent par le premier brevet accordé sur un micro-organisme, le développement des premiers OGM et la mise en place des premiers cadres réglementaires. En 1980, un jugement de la Cour Suprême américaine édicte qu'«un micro-organisme fait par l'homme et vivant est une matière sujette à brevet» (Kempf, 2003 : 44). Il s'agit d'une bactérie *pseudomonas* développée par General Motors capable de digérer le pétrole des marées noires. Cette bactérie ne sera jamais utilisée du fait des risques liés à sa diffusion dans l'environnement. Le jugement de la Cour suprême a néanmoins établi un principe important pour l'industrie : les produits vivants du génie génétique peuvent faire l'objet de droits sous la protection du régime des brevets (Kempf, 2003).

Ce précédent donne le coup d'envoi à l'industrie : de nombreuses entreprises sont créées dans le domaine de la micro-informatique et du génie génétique grâce à un contexte économique favorable (Kempf, 2003). Les grandes entreprises élaborent différentes stratégies en recherche et développement (R/D) : elles ouvrent des centres de recherche spécialisés, investissent dans des startups² et des entreprises de semences, passent des contrats avec des universités (Kempf, 2003). À titre indicatif, entre 1978 et 1982, 800 millions de dollars auraient été investis dans les startups du génie génétique (Kempf, 2003).

1.1.3 La réglementation des OGM

Les États-Unis sont le premier pays à avoir implanté une réglementation propre aux biotechnologies. Le *Coordinated Framework for Regulation of Biotechnology Policy*, élaboré par l'administration Reagan en juin 1986, établit un ensemble de règles pour les OGM. Kempf mentionne à cet égard que le cadre réglementaire émanant directement de la Maison Blanche permet d'éviter que le Congrès intervienne en édictant une loi (Kempf, 2003 : 72). En plus de coordonner l'implication des différentes agences fédérales concernées, ce cadre établit le *principe d'équivalence en substance*. Ce principe suppose que les OGM ne sont pas fondamentalement des produits différents des semences et des aliments traditionnels et ils ne nécessitent donc pas de régulation spécifique (Seralini, 2000). Plusieurs arguent que ce principe permet de s'affranchir du coût et de la lourdeur d'un dossier de commercialisation d'un pesticide (Kempf, 2003). En effet, certains auteurs soulignent le rôle très actif que prit l'industrie lors de l'élaboration de ce cadre : pour assurer leur rentabilisation économique, les entreprises ne devaient pas être entravées par une législation trop rigoureuse (Apoteker, 1999 ; Ferrara, 1999).

Ainsi, la réglementation en matière de biotechnologies devient un enjeu stratégique majeur pour la diffusion des OGM sur les marchés internationaux. On peut noter dès les années quatre-vingt des divergences nettes entre les positions américaines et européennes. Les États-Unis sont en faveur d'un cadre réglementaire uniforme pour éviter des distorsions de concurrence (Kempf, 2003). C'est pourquoi les États-Unis demandent que l'OCDE développe un cadre réglementaire en matière de biotechnologies : en 1986, l'OCDE adopte le «livre bleu» qui reprend de façon implicite le principe d'équivalence en substance (Kempf, 2003).

De son côté, l'Europe décide pourtant de développer une réglementation spécifique sur les OGM. Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette position : une forte conscience environnementale nourrie par l'expérience du nucléaire, l'entrée en 1984 des Verts au Parlement Européen et une industrie peu développée expliquent la mise en place d'un encadrement strict des activités biotechnologiques (Kempf, 2003). L'Union Européenne (UE) adopte en 1990 la directive 99/220 qui se caractérise par la prédominance du *principe de précaution*. Ce principe établit que les OGM sont différents des produits

² Définition: Entreprise qui se lance dans un secteur de pointe, soutenue par le capital-risque (Dictionnaire Hachette, 2002: 1534).

conventionnels, et que malgré des attributs physiques similaires, ils sont issus de procédés de production différents et nécessitent donc une réglementation distincte (McDonald, 2001). L'UE a adopté en 1998 un moratoire de fait pour toutes nouvelles autorisations de mise sur le marché d'organismes génétiquement modifiés (George, 2002)³. Ces approches réglementaires divergentes se soldent aujourd'hui par des guerres commerciales au sein de l'OMC qui a tendance à reproduire le modèle américain (McDonald, 2001)⁴.

1.1.4 Accord des droits de propriété intellectuelle (ADPIC)

Les années quatre-vingt-dix sont marquées par la mise en place d'un cadre réglementaire international en matière de droits de propriété intellectuelle. Dans le domaine des biotechnologies appliquées à l'agriculture, la mise au point d'un OGM coûte entre 200 et 400 millions de dollars et nécessite entre sept et dix ans de développement. En contre-partie de ce lourd investissement, la multinationale se doit d'obtenir une rente, d'où la nécessité d'un système d'octroi international de droits de propriété (Sinaï, 2001). Négocié dans le cadre de l'Uruguay Round en 1995, l'Accord sur les Droits de Propriété Intellectuelle liés au Commerce (ADPIC) géré par l'OMC établit des normes internationales de protection de la propriété intellectuelle. L'objectif assigné de cet accord est de « promouvoir un régime de protection intellectuelle efficace et adapté » afin de « réduire les distorsions au commerce international » (Ilbert, 2001 : 11)⁵.

L'ADPIC a pour objectif de rendre homogène à l'échelle mondiale le cadre légal de la protection intellectuelle, en adaptant les différents régimes de protection sur les normes des pays à hautes technologies disposant de régimes de droits de propriété intellectuelle établis (Ilbert, 2001). Les États-Unis ont été les premiers à demander cette harmonisation : l'absence de législation exhaustive sur la propriété intellectuelle constituait selon eux une barrière au commerce. Selon Ilbert, le lien entre les droits de propriété intellectuelle et le système commercial multilatéral régi par l'OMC a été ainsi établi, légitimant les possibilités de sanction contre les nations qui ne se soumettent pas à des règles en matière de protection de la propriété intellectuelle (Ilbert, 2001). En effet, l'élaboration d'un cadre global en matière de propriété intellectuelle est stratégique pour les acteurs économiques dominants. Selon Ilbert, les négociations sur les niveaux de protection intellectuelle se caractérisent par une confrontation Nord-Sud dans laquelle les pays développés cherchent à étendre leur régime de propriété fort par les brevets⁶.

³ Le gouvernement américain a porté plainte le 13 mai 2003 devant l'OMC, pour que l'UE lève son moratoire de fait sur la vente de semences et d'aliments génétiquement modifiés (Rifkin, 2003). Le parlement européen a toutefois adopté des règles strictes imposant la traçabilité documentaire des OGM et l'étiquetage des produits destinés à l'alimentation humaine et animale. De plus, la cinquantième ratification en juin 2003 du protocole de Carthagène par l'archipel de Palau ouvre la voie à l'entrée en vigueur de ce traité international qui est doté d'une valeur juridique équivalente à celle de l'OMC (Novethic.fr, 2003).

⁴ En effet l'OMC, en établissant le concept de « produits similaires » dans le principe de Traitement National (T.N.) interdit de discriminer des produits estimés similaires sur la base de processus et méthodes de production. Le T.N. établit que chaque pays membre est tenu de traiter les produits des autres pays membres non moins favorablement que les produits de ses producteurs ou fournisseurs. Le concept de « produit similaire » rejoint la philosophie du principe scientifique d'*équivalence en substance*.

⁵ Le brevet est un titre qui confère à l'auteur d'une invention industrielle un droit exclusif d'exploitation pour un temps déterminé (20 ans). Ce monopole temporaire donne à son titulaire la faculté d'exclure un tiers de la production et de la commercialisation. Conçu au départ pour des applications industrielles dans le domaine des matières inanimées (4 conditions nécessaires : nouveauté, inventivité, applications, reproductions industrielles), le système de brevet s'étend peu à peu à tous les organismes vivants pluricellulaires non humains qui sont les produits de l'ingéniosité humaine, et à des parties extraites et transformées des organismes vivants, y compris animaux et humains (Ilbert, 2001).

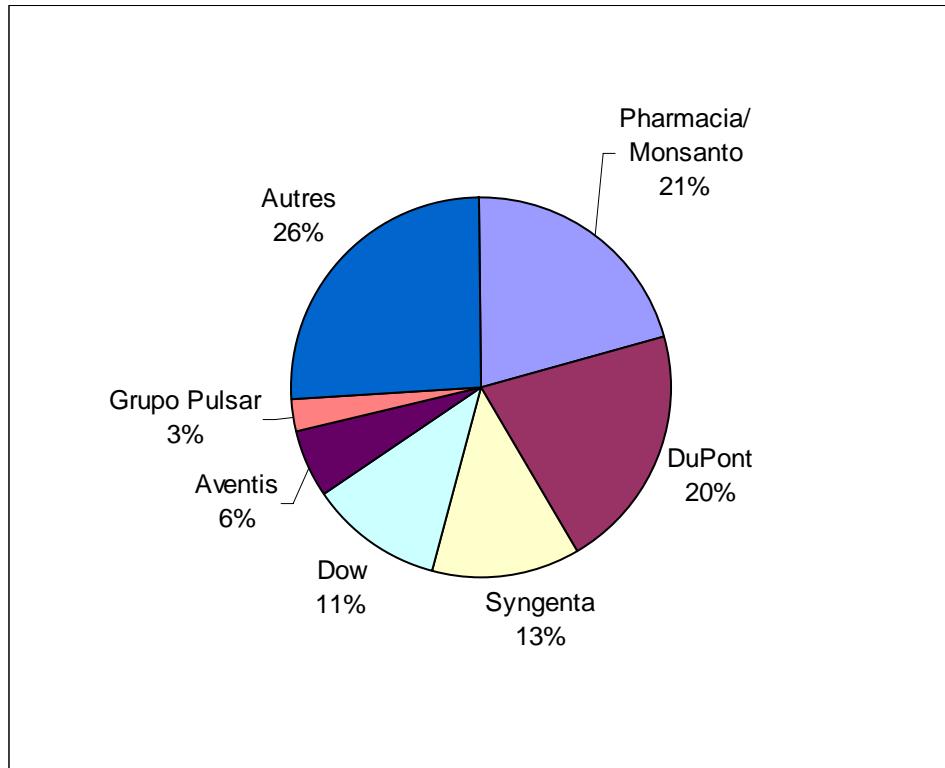
⁶ En 1998, le conflit opposant les États-Unis à l'Inde en matière de protection des produits pharmaceutiques et agrochimiques s'est soldé aux torts de l'Inde, dont la législation interdisait le

Certains arguent que l'ADPIC aurait été conçu pour protéger les entreprises des pays développés par rapport à des concurrents potentiels des pays émergents (Ilbert, 2001).

L'extension des droits de propriété aux semences pose certains problèmes. D'une part, le régime actuel de l'ADPIC ignore le caractère de bien commun de la connaissance, notamment dans le domaine du vivant⁷. D'autre part, l'agriculteur ne pourra plus récupérer ce patrimoine pour redevenir sélectionneur lui-même et devient donc dépendant des firmes semencières : toute variété comportant un organisme génétiquement modifié pourra être protégée par un brevet, ce qui, pour l'agriculteur, impliquera l'achat d'une licence d'une année à l'autre pour pouvoir replanter (Berlan, 2000; Ilbert, 2001; Sinaï, 2001). L'ADPIC a donc pour effet de créer une dépendance des agriculteurs vis-à-vis des entreprises de l'agbiotech, sans compter que la structure oligopolistique de l'industrie de l'agbiotech concentre le contrôle des brevets et des technologies entre un nombre restreint d'entreprises. Sur les 1,370 brevets en agbiotech accordés par le U.S. Patent and Trademark Office en 1998, 6 compagnies se partageaient 74 % des brevets : 21 % étaient détenus par Pharmacia (Monsanto), 20 % par Dupont, 13 % par Syngenta, 11 % par Dow, 6 % par Aventis et 3 % Grupo Pulsar (Graff, G., 2001; in ETC, 2001, p.7).

dépôt de brevets pour les substances utilisables dans l'alimentation ou la fabrication de médicaments (Ilbert, 2001).

⁷ Le régime actuel marque une rupture fondamentale dans la mesure où il pose un avancement majeur sur le droit d'appropriation du bien commun pour la protection systématique des innovations et des investissements. Au 18^{ème} siècle, les partisans du libéralisme s'opposaient à toute forme d'appropriation individuelle y compris les brevets. Il s'agissait de supprimer les entraves au marché et d'abolir tous les priviléges : l'invention doit être immédiatement offerte à l'ensemble du corps social. Les conservateurs réclamaient pour leur part la reconnaissance du privilège de l'individu : les fruits de son «génie créateur» doivent être légitimement reconnus et récompensés. C'est cette dernière version, fondée sur l'individu et le marché, consacrée pendant la révolution française, qui s'est transformée en législations nationales sur les brevets au cours du 19^{ème} siècle. L'actuel régime de l'innovation est donc basé sur la protection de l'industrie et de l'individu. Cependant jusqu'au milieu du 20^{ème} siècle, des clauses excluaient explicitement de la protection par brevet tous les produits nécessaires à la sécurité alimentaire ou à la santé. Avec l'actuel développement des sciences du vivant, la séparation entre être vivant et objet inerte devient arbitraire. L'information contenue dans les ressources génétiques peut être protégée par les droits de propriété intellectuelle. La distinction entre innovation et découverte est non explicite et laisse place à des cas litigieux de découvertes brevetées (Ilbert, 2001).

Figure 1: Bénéficiaires des brevets Agbiotech émis par US Patent Trademark

Source: ETC, 2001 : 7

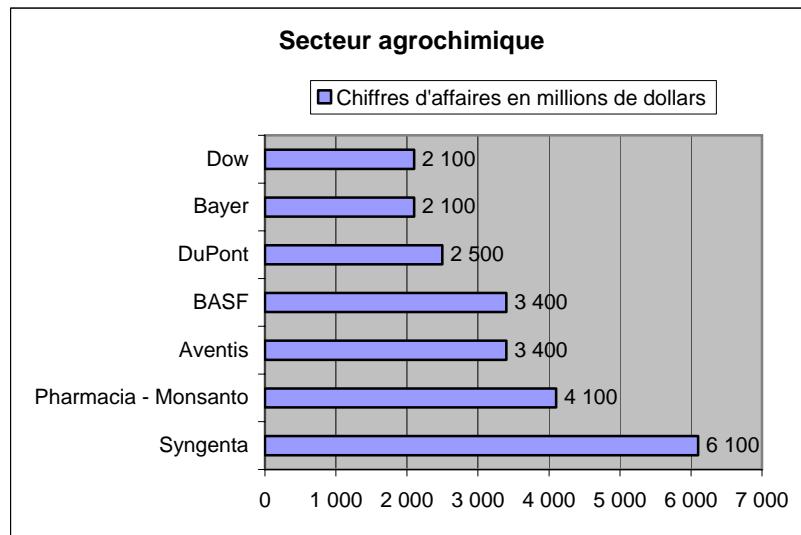
1.1.5 Le marché des biotechnologies

Les années deux mille sont marquées par une importante concentration de l'industrie. L'attribution de brevets sur les semences ou les technologies a eu pour effet de limiter les possibilités en R/D et les acteurs de l'agbiotech sont de ce fait de plus en plus intéressés à se concentrer, voire à collaborer pour assurer leur survie. Les géants de l'industrie chimique ont opérationnalisé leur positionnement sur le marché des semences et des biotechnologies par une importante vague d'acquisitions et de fusions sur ces secteurs (McDonald, 2000). La FAO indique que suite au mouvement de concentration de ces entreprises, quatre sociétés basées aux États-Unis d'Amérique et regroupées en deux alliances – Cargill/Monsanto et Novartis/ADM – contrôlent à elles seules plus de 80 % du marché mondial des semences et 75 % du marché de l'agrochimie (FAO, 2002 : 30). Étant donné les niveaux de concentration atteints sur ces marchés, les entreprises semblent à présent privilégier les alliances stratégiques pour éviter de tomber sous le joug des lois antitrust (ETC Group, 2002b). En avril 2002, les deux géants du marché des semences Pharmacia - Monsanto et DuPont ont établi une alliance sur le partage de leurs brevets technologiques⁸. Cet accord met ainsi fin à une longue série de procès pour violation de droits de propriété sur des technologies entre ces firmes. Ce type d'alliance augmente implicitement le niveau de concentration de ce secteur : en effet, ces deux compagnies contrôlent à elles seules 41 % des brevets de l'agriculture biotechnologique et 93 % des brevets sur les semences génétiquement modifiées (ETC, 2002b).

⁸ Dû à une mauvaise situation financière, Monsanto a fusionné avec Pharmacia UpJohns en décembre 1999. Suite à cette fusion, Monsanto est devenue la filière agricole du Groupe Pharmacia.co. Les deux entreprises se sont finalement séparées en août 2001.

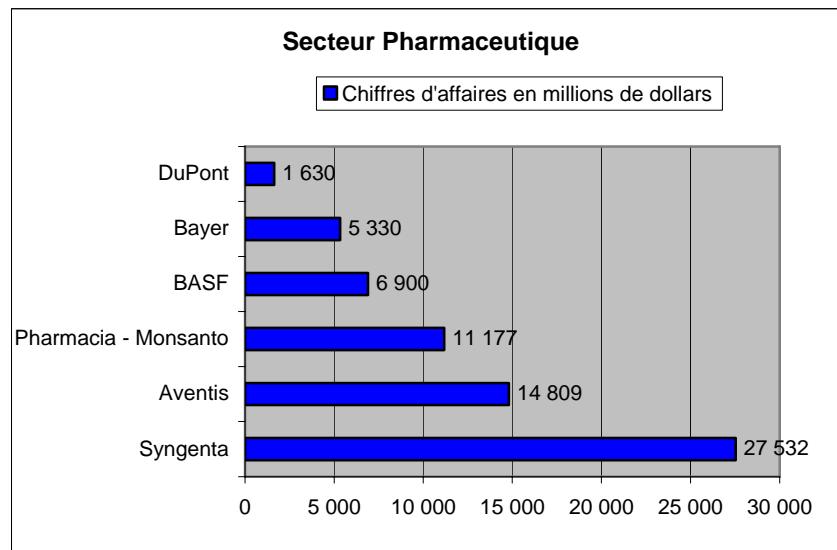
Les entreprises multinationales sont aujourd'hui présentes sur les trois secteurs des biotechnologies : l'agrochimique, les semences et la pharmaceutique, ce qui leurs permet d'atteindre un effet de synergie pour leur R/D (McDonald, 2000). En 2000, le chiffre d'affaires atteint par Syngenta positionnait cette entreprise à la tête du secteur agrochimique, en troisième position pour le marché des semences, première position du marché de la pharmaceutique. Pharmacia – Monsanto se positionnait en deuxième position pour le marché agrochimique et des semences et en troisième position pour le secteur de la pharmaceutique (ETC Group, 2000).

Figure 2: Chiffres d'affaires en 2000 - Secteur agrochimique



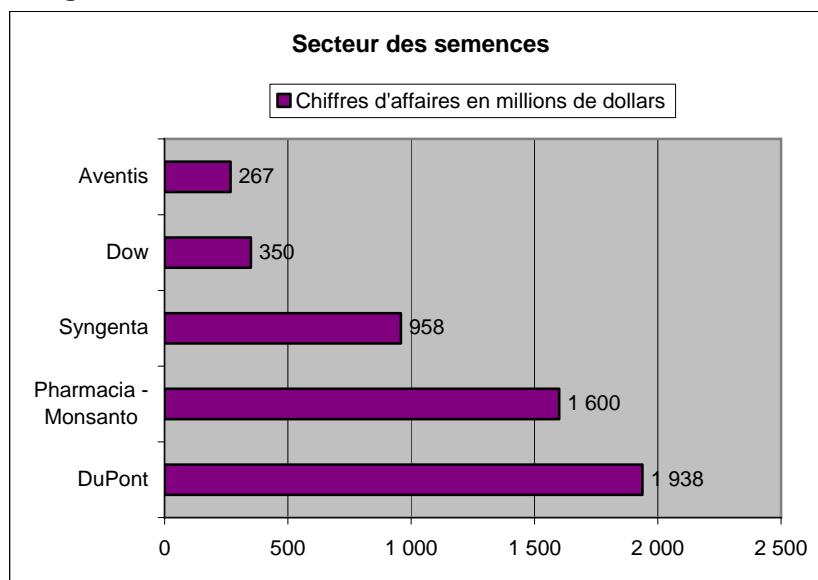
Source : adapté à partir des données d'ETC Group, 2001

Figure 3: Chiffres d'affaires en 2000 - Secteur pharmaceutique



Source : adapté à partir des données d'ETC Group, 2001

Figure 4: Chiffres d'affaires en 2000 - Secteur des semences



Source : adapté à partir des données d'ETC Group, 2001

Sur le marché des semences transgéniques, les données disponibles placent Monsanto comme le leader mondial. En 2000, Monsanto était la première firme du marché des semences génétiquement modifiées et des pesticides avec une part de marché atteignant les 80 % (RAFI, 2000). En 2001, 91 % des surfaces cultivées en OGM dans le monde provenaient de la firme Monsanto (ETC Group, 2002). La stratégie poursuivie par Monsanto sur le marché des semences transgéniques est double : les OGM bénéficient d'une meilleure protection que les semences hybrides grâce aux brevets. De plus, les OGM permettent de prolonger les brevets sur les herbicides (Berlan, 2000 ; McDonald, 2000).

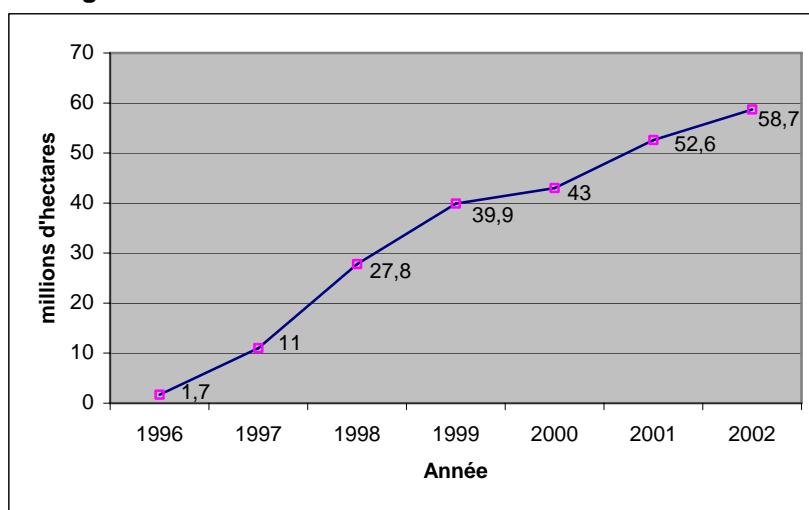
1.1.6 Les générations d'OGM

On compte aujourd'hui trois générations d'OGM. Les OGM pesticides dites de « première génération » représentent actuellement 99 % des OGM cultivés dans le monde. Très peu développée, la deuxième génération d'OGM se réfère aux *alicaments* : ce sont des aliments dont la construction génétique et la valeur nutritionnelle ont été améliorées : le *Riz Doré (Golden Rice)* en est un exemple (Séralini, 2000). Enfin, la troisième génération d'OGM pose une avancée dans la modification du vivant, car il s'agit de créer des plantes et des animaux «usines» : aux États-Unis, un tabac a été génétiquement modifié pour fabriquer de l'hémoglobine ou encore à Montréal, l'entreprise *Nexia Biotechnologies* produit des chèvres naines capables de fabriquer de la soie solide dans leur lait (Séralini, 2000).

Les OGM de première génération incluent trois types de manipulations : les plantes insecticides, les plantes herbicides et les plantes résistantes. Les plantes insecticides sont conçues pour produire artificiellement un insecticide dans leurs cellules. Ces manipulations concernent 28 % des OGM développés dans cette catégorie. Les plantes herbicides sont génétiquement modifiées pour être résistantes à un herbicide total, 71 % des OGM de cette génération ont cette fonction. Enfin, 1 % des OGM de première génération sont des plantes résistantes à certaines bactéries, champignons ou virus (Séralini, 2000). En 2000, 73 % des aires cultivées en transgénique étaient tolérantes à un herbicide; 22 % étaient des plantes insecticides; et 5 % des surfaces comprenaient des traits de ces deux catégories (Séralini, 2000).

Quatre variétés de plantes destinées à la monoculture sont actuellement concernées par ce type de manipulations génétiques, soit le soya, la canola, le maïs et le coton⁹. En 2002, 62 % des surfaces cultivées en transgénique étaient du soya (soit 36,5 millions d'hectares), 21 % étaient du maïs (soit 12.4 millions d'hectares), 12 % étaient du coton (soit 6.8 millions d'hectares) et 5 % étaient de la canola (soit 3 millions d'hectares) (ISAAA, 2002). Selon les données de *International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications* (ISAAA), les superficies cultivées en OGM dans le monde seraient en constante progression depuis le début de leur commercialisation en 1996. Les cultures en OGM ont suivi une croissance annuelle supérieure à 10 %: les surfaces cultivées en OGM sont passées de 1.7 millions d'hectares en 1996 à 58.7 millions d'hectares en 2002 (ISAAA, 2002).

Figure 5: Évolution des surfaces en OGM dans le monde



Source : ISAAA, 2002

On note un ralentissement de la progression annuelle des surfaces cultivées en OGM entre 1999-2000, qui sera néanmoins suivi d'une reprise entre 2000-2002 : on rapporte une croissance de 44 % entre 1998-1999, de 8 % entre 1999-2000 et de 32 % entre 2000-2002 (ISAAA, 2002). En effet, certaines incertitudes subsistent quant à l'innocuité des OGM : des risques pour la santé (effets de l'insecticide, effets de l'herbicide, augmentation des résistances aux antibiotiques, effets des séquences virales du transgène, effets non prévisibles), pour les écosystèmes (résistance aux herbicides, uniformisation génétique et écologique, pollution transgénique, perte des semences originelles du catalogue des semences) mais aussi d'ordre socio-économique et sociopolitique (pouvoir des entreprises, concentration de l'industrie) ont provoqué le rejet de l'Europe et une vague de contestations au sein de la société civile, des mouvements paysans et du corps scientifique (Boyens, 1999; Séralini, 2000; Sinaï, 2001; Hansen, 2001).

⁹ Du blé transgénique pourrait être commercialisé d'ici peu par la firme Monsanto. La commercialisation du ce blé fait toutefois l'objet de débats au sein des producteurs. La Commission canadienne du blé (CCB), une agence de commercialisation du blé contrôlée par les producteurs canadiens, s'oppose à l'introduction du blé génétiquement modifié sur le marché canadien et presse «Monsanto de ne pas mettre leurs propres intérêts au-dessus de ceux de leurs clients, les producteurs de grains de l'ouest». La CCB demande à la compagnie de retirer sa demande d'homologation du blé Roundup Ready, un produit «dont [ses clients] ne veulent pas». La CCB craint que la dissémination sans restriction du blé transgénique ait des impacts économiques désastreux sur les revenus des producteurs céréaliers (Groupe Investissement Responsable, 2003).

Ainsi, les cultures transgéniques se concentrent principalement dans l'hémisphère nord. En 2002, quatre pays cumulaient 99 % des surfaces cultivées en transgénique, avec en tête les États-unis (39 millions d'hectares) suivis de l'Argentine (13,5 millions d'hectares), du Canada (3,5 millions d'hectares) et de la Chine (2,1 millions d'hectares) (ISAAA, 2002). Bien que les pays en développement soient particulièrement prisés par les entreprises de l'agbiotech, la proportion de cultures transgéniques reste toujours faible dans ces contrées.

On note que certaines entreprises de l'agbiotech ont présenté les OGM comme des solutions technologiques à des problèmes sociaux et environnementaux importants. A.G., Astra Zeneca et Syngenta avançaient que les OGM étaient meilleurs pour l'environnement puisqu'ils permettaient de réduire l'utilisation de pesticides et d'herbicides (Calkins, 2002). Du Pont mentionnait dans ses publicités que les OGM étaient des aliments sécuritaires et que nous les utilisions déjà (*Ibidem*). Monsanto arguait pour sa part que les OGM allaient permettre d'éradiquer la faim dans le monde (*Ibidem*). Les OGM représentent-ils une réponse réaliste à tous ces problèmes? Peuvent-ils vraiment résoudre le problème de la faim dans le monde? Pour répondre à ces questions, il est nécessaire de comprendre les dynamiques du commerce mondial dans le domaine de l'agriculture.

1.2 Portrait de l'agriculture mondiale et la faim dans le monde

Nous avons présenté les développements biotechnologiques dans le domaine agricole. Nous aimions à présent dresser le portrait général de l'agriculture mondiale du XXI^e siècle dans lequel s'inscrit l'arrivée des OGM. En effet, nous voulons mettre en perspective le diagnostic de la faim dans le monde avancé par les compagnies. En ce faisant, nous constaterons que la source de ces maux sociaux est indissociable à la création d'une filière agricole et à la libéralisation des échanges mondiaux.

1.2.1 Portrait de l'agriculture mondiale

Aujourd'hui, l'agriculture mondiale est toujours très hétérogène et la diversité actuelle des systèmes de production est le résultat de siècles de transformation. En effet, les premiers systèmes de culture et d'élevage remontent au néolithique. Les quelques systèmes de prédatations existants à cette époque ont laissé progressivement place à des systèmes d'élevage pastoral et de culture sur abattis brûlis. Mazoyer et Roudart (1998) expliquent que ces deux héritages ont donné lieu à des techniques agraires très différenciées, comme par exemple les systèmes agraires hydrauliques, la riziculture ou le système de savane (Mazoyer et Roudart, 1998). Dépendantes de spécificités et de contraintes géographiques particulières, ces systèmes agraires ont évolué pendant des milliers d'années et ont donné lieu à des agricultures inégalement productives :

À l'aube des Temps modernes, des sociétés agraires très différenciées et très inégalement évoluées étaient donc déjà en place [...] Ainsi, au milieu du XIX^e siècle, après des milliers d'années d'évolutions différencierées et d'interférences des systèmes agraires, les peuples du monde se sont retrouvés les héritiers d'agricultures différentes et très inégalement productives (Mazoyer et Roudart, 1998 : 449-450).

Au milieu du XIX^e siècle, les écarts de productivité nette entre les systèmes de culture manuelle les moins performants des régions intertropicales et les systèmes de culture attelée lourde sans jachère les plus performantes des régions tempérées était de l'ordre de 1 contre 5 (Mazoyer et Roudart, 1998 : 450). Au cours de la seconde moitié du XX^e, ces écarts ont continué à croître sous les effets de la mécanisation de l'agriculture dans les pays d'Europe et d'Amérique du Nord. Suite à la révolution verte, les écarts entre les agricultures du monde ont explosé : le rapport de productivité du travail entre l'agriculture manuelle la moins productive au monde et l'agriculture motorisée et mécanisée la plus

productive, a cinquantuplé passant de 1 contre 10 au début du siècle à environ 1 contre 500 aujourd’hui (Mazoyer et Roudart, 1998 : 455).

Pour caractériser l’agriculture d’aujourd’hui, il paraît plus juste de parler de systèmes agraires afin de rendre compte de la complexité et la diversité géographique des agricultures du monde. Néanmoins, deux formes principales d’agriculture subsistent actuellement :

- **une agriculture dite «moderne»**, mécanisée, industrialisée, utilisatrice de beaucoup de capitaux et de fort peu de main d’œuvre, dominante dans les pays développés et limitée dans les pays en développement, orientée vers les marchés d’exportation et fortement subventionnée par les États ;
- **une agriculture dite «paysanne»**, présente dans les pays en voie de développement, très pauvre, faiblement mécanisée, sans engrais et sans variétés de plantes ni races d’animaux sélectionnés. L’agriculture paysanne reste actuellement largement dominante : environ 80% des agriculteurs d’Afrique, 40 à 60% de ceux d’Amérique latine et d’Asie continuent de travailler uniquement avec des outils manuels et seulement 15 à 30% d’entre eux disposent de la traction animale (Mazoyer et Roudart, 1998 : 14).

La rencontre de ces deux agricultures inégales sur un marché mondial libéralisé engendre des effets particulièrement dévastateurs dans les pays du sud. Les producteurs les plus intensifs, bénéficiant de faibles coûts de production et soutenus par des subventions, ont accru les excédents agricoles exportés à des prix de plus en plus bas. Cette concurrence inéquitable du nord a laminé les revenus des populations rurales du sud qui représentent bien souvent 60 à 70 % de la population totale de ces pays (Solagral, 2002). Cette situation a des impacts particulièrement déstructurants au sein des populations du sud : exode rural, paupérisation en zone urbaine, déstructuration du tissu social sont autant de fléaux qui affectent les producteurs du sud. À titre indicatif, 600 millions de sous-alimentés seraient aujourd’hui des paysans et leurs familles (Solagral, 2002).

Dans cette section, nous avons établi que la paupérisation des paysans du sud et le problème de la faim dans le monde sont liés à la rencontre de deux modèles agricoles fortement inégaux sur des marchés internationaux libéralisés. Contrairement à ce qui est avancé par les entreprises, nous avons constaté que la faim dans le monde s’explique par des facteurs socio-économiques et non pas par une déficience de l’offre. Dans le contexte actuel de forte pression démographique, nous cherchons à présent à évaluer si la planète peut répondre à long terme à une demande croissante en denrées alimentaires.

1.2.2 L’agriculture mondiale et la faim dans le monde

Entre 1950 et 2000, la population mondiale a triplé. Selon les données de l’ONU, 2 milliards d’habitants peuplaient la planète en 1950 ; la population mondiale a dépassé les 6 milliards en 2000 (UNPD, 2003). Face à cette explosion démographique, une des craintes exprimées était que l’agriculture mondiale ne puisse satisfaire le besoin croissant en denrées alimentaires de la population¹⁰. Ces inquiétudes sont toujours présentes à l’heure actuelle lorsque l’on considère les projections démographiques des prochaines décennies : selon les derniers estimés, la population mondiale en 2050 devrait osciller entre 8 milliards et 12 milliards d’habitants (UNPD, 2003).

¹⁰ L’ouvrage *The Population Bomb* publié en 1968 par le biologiste américain Paul R. Ehrlich a notamment contribué à populariser le catastrophisme démographique : «La bataille pour nourrir l’ensemble de l’humanité est perdue. Dans les années 1970, le monde subira des famines – des centaines de millions de personnes vont mourir de faim quels que soient les programmes d’urgence entrepris dès maintenant.» (Kempf, 2003 : 35).

Pourtant, dans son rapport de 2002, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) dresse le bilan de l'état de l'agriculture mondiale et identifie les défis à relever pour les trente prochaines années. Selon la FAO, les disponibilités alimentaires par habitant sont en augmentation au niveau de la planète ainsi que pour une grande proportion de la population des pays en voie de développement. Bien que l'on assiste à une progression de la dégradation des sols dans le monde, l'agriculture mondiale devrait être en mesure de satisfaire la demande croissante en produits alimentaires. Mondialement, on disposerait de suffisamment de terres, de sols et d'eau et d'un potentiel adéquat d'augmentation de rendements pour atteindre les niveaux de production nécessaires. La demande mondiale de produits agricoles serait par ailleurs en train de ralentir : elle a cru à un taux moyen de 2,4 % par an entre 1969 et 1989 et celui-ci est tombé à 2 % au cours de la décennie suivante (FAO, 2002).

La croissance de la demande mondiale de produits agricoles devrait continuer à diminuer dans les trente prochaines années. D'une part, le taux de croissance de la population va continuer à baisser et d'autre part, certains pays comme la Chine, auront dépassé la phase de croissance rapide pour sa demande en produits alimentaires :

Ces dernières années, le taux de croissance de la production agricole et du rendement des cultures, au niveau mondial, ont baissé. Ceci nous a conduit à craindre que la terre ne soit pas en mesure de produire suffisamment d'aliments et autres produits agricoles pour nourrir les populations futures selon leurs besoins. Toutefois, ce ralentissement a résulté non pas d'un manque de terre ou d'eau, mais plutôt du ralentissement de la demande de produits agricoles. Ceci est principalement dû aux taux de croissance de la population mondiale qui diminuent depuis la fin des années 1960, et au fait que l'on atteint aujourd'hui dans de nombreux pays des niveaux de consommation alimentaire par habitant qui sont assez élevées, et ne pourront pas augmenter beaucoup plus. Mais il est aussi vrai qu'une proportion de la population mondiale, qui reste obstinément forte, vit toujours dans une pauvreté extrême et, par conséquent, n'a pas les revenus nécessaires pour traduire ses besoins en demande effective (FAO, 2002 : 1).

Il est donc peu probable que l'on subit de fortes pénuries à l'échelle globale. Néanmoins, de nombreux pays et groupes de population sont déjà aux prises avec de sérieux problèmes et leur situation risque de s'aggraver dans le futur (FAO, 2002). Aujourd'hui, la sous-alimentation chronique affecte plus de 800 millions de personnes, en majorité dans les pays en voie de développement : 17 % de la population des pays en voie de développement est sous-alimentée et cette proportion atteint 34 % en Afrique Subsaharienne (FAO, 2002). Les objectifs du Sommet mondial de l'alimentation (1996) qui fixait la réduction de moitié le nombre de personnes sous-alimentées dans le monde par une augmentation de la production intérieure et une croissance de l'importation d'aliments, ne seront donc pas atteints d'ici 2015 ni même en 2030.

Toutefois, ce rapport indique que de nombreux progrès ont été réalisés au cours des trente dernières années. La proportion de personnes vivant dans les pays en développement ayant une alimentation inférieure à 2 200 calories a largement reculé : elle est passée de 57 % en 1964-1966 à 10 % en 1997-1999. Cette amélioration devrait se maintenir dans les prochaines années : le taux de sous-alimentation qui atteint actuellement 17 % parmi la population des pays en développement, est estimé à 11 % en 2015 et à 6 % en 2030. Les trois quarts de la population du monde en développement pourraient vivre dans des pays où moins de 5 % des habitants seraient sous-alimentés d'ici 2030. Néanmoins, la réduction du nombre total de personnes affectées sera plus lente à réaliser. Ce rapport indique que quelque 610 millions de personnes pourraient être sous alimentées en 2015 (FAO, 2002).

Même si à l'échelle de la planète, la production agricole suffit en principe à nourrir ses habitants, des crises alimentaires locales et régionales subsistent. Les causes de cette situation sont profondes et complexes. Selon la FAO, la résorption de ces crises passe par une lutte concertée contre la pauvreté et doit être soutenue par une réelle volonté politique, une mobilisation de ressources en plus d'une réforme des accords commerciaux multilatéraux (FAO, 2002). D'une part, même si l'agriculture mondiale est extrêmement diversifiée et inégale, elle est traitée de manière homogène sur les marchés internationaux libéralisés (Mazoyer et Roudart, 1998). D'autre part, les pays du sud subissent les effets des obstacles au commerce international et des subventions accordées à l'étranger (FAO, 2002).

A l'instar de la FAO, plusieurs envisagent pourtant le commerce international comme une source de devises importante permettant ainsi de réduire la pauvreté dans les pays du sud. Selon certaines estimations, les gains en bien-être mondial provenant du marché agricole pourraient atteindre 165 milliards de dollars américains par an (FAO, 2002 : 2). Même si la corrélation entre une croissance économique à long terme et la libéralisation des marchés agricoles reste discutable, cette source de devises pour les pays du sud dépendra certainement des progrès réalisés au cours du cycle de négociations commerciales multilatérales (Berthelot, 2001). Exclue des négociations internationales jusqu'en 1986, l'agriculture était considérée comme un secteur particulier et pouvait bénéficier d'une forte protection et d'un soutien public des États (Solagral, 2002). Depuis son entrée dans l'enceinte de l'OMC, en 1994 avec l'Accord sur l'agriculture (AA), les politiques agricoles des pays de l'OCDE font l'objet de discussion pour d'éventuelles réformes.

Les négociations actuelles se concentrent sur la suppression des subventions qui demeure un point de discorde majeur entre les pays du nord et les pays du sud : L'UE dépenserait chaque année 40 milliards d'euros pour soutenir son agriculture (The Economist, 2003) et les États-Unis ont adopté en mai 2002 un nouveau projet de loi d'orientation agricole (Farm Bill) qui porte à 175 milliards de dollars (près de 195 milliards d'euros) sur dix ans le total des aides fédérales à l'agriculture (Le Monde, 2002). En plus de réformes internes, d'autres mesures restent néanmoins nécessaires :

- la suppression des barrières douanières sur les produits pour lesquels ils ont un avantage compétitif;
- la réduction des tarifs de produits agricoles transformés;
- et l'accès préférentiel aux marchés renforcé en faveur des pays les moins développés sont aussi envisagés pour la résorption de la pauvreté dans les pays du sud (FAO, 2002).

Depuis l'échec des négociations de Seattle en 1999, certaines ONG se prononcent en faveur d'une reconnaissance des fonctions non marchandes de l'agriculture dans les accords commerciaux (Solagral, 2002). Les fonctions non marchandes positives telles que la sécurité alimentaire, l'emploi et la lutte contre la pauvreté, la sécurité sanitaire des aliments, l'environnement et l'aménagement du territoire ne sont pas rémunérés par le marché. De plus, le marché ne sanctionne pas la production de fonctions non marchandes négatives tels que les modes de production non durables et polluants et la mauvaise qualité des aliments (Solagral, 2002). Des voix s'élèvent à présent pour que soient définis des instruments d'interventions publiques permettant de protéger ces fonctions non marchandes (Solagral, 2002)¹¹.

¹¹ L'Accord sur l'agriculture négocié dans le cadre du cycle de l'Uruguay Round (1989-1994) reconnaît les fonctions non marchandes à l'agriculture : le préambule de cet accord mentionne explicitement la sécurité alimentaire et la protection de l'environnement. La reconnaissance des fonctions non marchandes de l'agriculture ne rentre pas en contradiction avec cet accord (Solagral, 2002 : 7).

En somme, l'agriculture mondiale devrait en principe répondre à la demande de produits alimentaires de la population mondiale. Des zones à risque, notamment en Asie du Sud Est et en Afrique Subsaharienne, demanderont une attention toute particulière. Des solutions technologiques telles que le génie génétique, la lutte intégrée contre les ravageurs, l'agriculture sans labour ainsi que l'agriculture biologique sont envisagées par la FAO pour accroître la production interne dans ces zones de tension. Ce survol nous a permis de constater que les causes de ces crises alimentaires régionales sont profondes et complexes et que la résorption de la pauvreté à l'origine de la malnutrition nécessite une volonté politique accrue et oblige, entre autres, à une réforme substantielle des politiques agricoles des pays de l'OCDE. Sans nier le fait que des milliers de personnes se trouvent dans des régions isolées et bénéficient de conditions de culture très précaires, on peut dire que les raisons sous-jacentes au problème chronique de la faim dans le monde se trouvent être structurelles. Une lutte efficace pour remédier à l'insécurité alimentaire implique de nouvelles orientations politiques : subventions de l'agriculture au Nord, problème de solvabilité dans les pays en développement, concurrence déloyale des agricultures subventionnées.

Ainsi, les développements biotechnologies correspondent à un type d'agriculture; une agriculture dite moderne, fortement mécanisée et contrôlée par les entreprises de l'industrie agroalimentaire. Les développements des biotechnologies risquent d'avoir des effets particulièrement dévastateurs dans ces économies: concentration des terres cultivables, augmentation de la concentration sur le marché et création de latifundia, agriculture orientée vers les marchés externes, augmentation de l'insécurité alimentaire à l'échelle planétaire. Selon Marcel Mazoyer, nous sommes présentement face aux choix suivants pour l'agriculture du XXI^e siècle: Confions-nous la sécurité alimentaire aux paysans ou au capital oligopolistique ?

Dans ce chapitre, nous avons identifié les transformations socio-économiques que subit actuellement l'agriculture mondiale suite à la création d'une filière commerciale agraire et à l'introduction des OGM sur les marchés internationaux. Des nouveaux rapports de force entre les paysans et les entreprises se dessinent. Un nouveau modèle agricole bénéficiant aux oligopoles de l'industrie agroalimentaire semble chercher à s'imposer. Nous avons tenté d'illustrer ici les effets des transformations macro-économiques sur les pays du sud et plus particulièrement, sur les paysans du monde en développement. L'objet du prochain chapitre consiste à présenter les impacts de ces changements sur un des acteurs clef de cette industrie : l'entreprise agrochimique Monsanto.

CHAPITRE II

L'ENTREPRISE MONSANTO : DU CHIMIQUE AUX SCIENCES DE LA VIE

Dans le Chapitre I, nous avons retracé l'historique des biotechnologies dans le domaine de l'agriculture. Nous avons remarqué que toutes les entreprises de l'agbiotech ont mis l'accent sur l'élaboration d'un discours comprenant des dimensions environnementales et sociales fortes pour la commercialisation des OGM. Dans le cadre de ce mémoire, nous avons choisi de nous concentrer sur l'entreprise agrochimique Monsanto. Acteur clef de l'industrie de l'agrochimique, cette firme est aujourd'hui devenue le leader mondial de l'agbiotech avec une part de marché atteignant près de 90 % (RAFI, 2002).

Au cours des prochaines pages, nous retracerons l'historique de Monsanto. Afin de faciliter cette lecture, nous proposons de présenter la vie de cette firme de manière chronologique, en commençant par ses premiers développements dans le secteur chimique en 1901, pour terminer sur son positionnement dans le secteur de l'agbiotech dans les années quatre-ving-dix. Nous présenterons en dernier lieu la stratégie poursuivie par Monsanto sur ce marché jugé prometteur.

2.1 Naissance de Monsanto Chemical : une entreprise du secteur chimique

Crée en 1901, à Saint Louis dans le Missouri par John Francisco Queeny, Monsanto Chemical Company doit son nom à l'épouse de Queeny, Olga Mendez Monsanto (Monsanto, 2002b). Suite à un séjour en Allemagne, ce chimiste autodidacte importe une technique de fabrication de la saccharine, premier édulcorant artificiel (Tokar, 2000). À partir de 1905, Monsanto élargit sa production à la caféine et à la vanilline et commence à réaliser des profits (Landa, 2000).

La première guerre mondiale marque le décollage de Monsanto. L'industrie chimique tout entière connaît d'ailleurs une phase de croissance importante : les importations des produits en provenance de la puissance chimique allemande sont interrompues durant le conflit et ce sont les producteurs nationaux qui doivent soudainement répondre à cette demande (Kempf, 2003).

Durant l'entre-deux-guerres, Monsanto renforce sa position sur le marché chimique par d'importantes acquisitions à l'échelle domestique : elle fait l'acquisition en 1918 de l'entreprise Commercial Acid Company of Illinois (Monsanto, 2002b). Elle entame simultanément son processus d'internationalisation vers le marché européen : Monsanto acquiert 50 % du capital de la compagnie anglaise Graesser Chemical Works (Monsanto, 2002b). Malgré la dépression des années vingt, l'entreprise devient publique en 1928 et compte alors 55 actionnaires pour 1000 employés. La même année, Queeny passe la direction de l'entreprise à son fils Edgar Queeny qui continue à agrandir la ligne de produits, en incluant la fabrication de plastiques et de phosphores (Landa, 2000).

2.2 Monsanto Chemical : producteur de composés chimiques destinés à l'armement

C'est durant cette période que les dirigeants amorcent le premier virage stratégique de Monsanto. Avant la première guerre mondiale, les États-Unis dépendaient du continent européen pour leurs importations en produits chimiques. Or, l'augmentation des interventions militaires du gouvernement américain nécessitait un producteur domestique. Voyant dans l'industrie de guerre une opportunité commerciale prometteuse, les dirigeants de Monsanto cherchent alors à développer des techniques à usage militaire. Ils cherchent tout d'abord à se procurer les processus chimiques élaborés par les Allemands durant la Première Guerre Mondiale. Ces techniques n'étant pas accessibles au public, Monsanto doit développer ses propres ressources en R/D. C'est ainsi que les ingénieurs de l'entreprise mettent au point de nouvelles combinaisons, incluant le phénol comme antiseptique ajouté à de l'acide acétylsalicylique ou à de l'aspirine (Landa, 2000).

Lorsque éclate la deuxième guerre mondiale, la firme Monsanto est prête à produire des substances stratégiques pour l'industrie de l'armement comme des phosphates et des produits chimiques inorganiques. En plus de ses activités de production, l'entreprise s'intéresse à la recherche et développement et se dote de plusieurs laboratoires : la compagnie achète la compagnie Dayton (Ohio) pour le développement de produits stratégiques tels que le styrène monomère, un élément clé pour la fabrication de caoutchouc synthétique (Landa, 2000). C'est par le biais de ses laboratoires de Dayton que Monsanto contribue à l'effort de guerre : l'entreprise est notamment associée au Projet Manhattan¹² pour effectuer des recherches sur l'uranium (Monsanto, 2002b).

Ainsi, la Seconde Guerre mondiale est une époque charnière pour Monsanto. C'est en effet une période de forte expansion pour l'entreprise : entre 1939 et 1952, le nombre d'employés passe de 6 590 à 20 000 (Kempf, 2003 : 55). Monsanto est aussi devenue un partenaire stratégique de l'armée américaine et du gouvernement fédéral : elle continue à réaliser diverses recherches pour le compte du gouvernement fédéral jusqu'à la fin des années quatre-vingt (Monsanto, 2002b).

2.3 L'après guerre : entrée de Monsanto dans l'agriculture et la biologie moléculaire

Après avoir connu une phase d'expansion sans précédent, l'entreprise réoriente ses activités vers le marché domestique en fabriquant notamment des insecticides et des herbicides (Monsanto, 2002b). Monsanto continue néanmoins à développer de nouvelles gammes de plastiques et dans le milieu des années cinquante, elle commence à produire une mousse uréthane qui sera utilisée par l'industrie automobile. Elle consolide sa présence sur le secteur des produits chimiques par l'acquisition en 1955 de Lion Oil, un producteur de matières premières de pétrochimie (Monsanto, 2002b).

Le processus d'internationalisation de la firme est maintenu tout au long de cette période : en 1947, des bureaux sont ouverts en Inde ; en 1951, Monsanto se positionne sur le marché brésilien et japonais ; en 1962, l'entreprise ouvre un siège social à Bruxelles (Monsanto, 2002b). En 1964, Monsanto Chemical devient Monsanto Company, ce qui permet de reconnaître l'extension de la compagnie et ses huit divisions incluant le pétrole, les fibres, les matériaux de construction et les packagings (Landa, 2000).

¹² Le projet Manhattan est un programme nucléaire mis en place en 1942 par le Président Roosevelt durant la seconde guerre mondiale. D'énormes crédits seront engagés et des milliers d'ingénieurs et de techniciens seront recrutés pour aboutir en juillet 1945 à la construction de deux bombes atomiques : l'une fonctionnait grâce à l'uranium (celle qui sera larguée sur Hiroshima), l'autre grâce au plutonium (celle de Nagasaki, ainsi que Trinity) (Jodogne, 2003).

Cette phase est marquée par des changements importants au sein de la direction. Selon l'historien Dan Forrestalm, le développement de Monsanto est assuré par l'implication de ses dirigeants: « La direction durant les années soixante et au début des années soixante-dix vient principalement [...] d'exécutifs dont les racines sont profondément ancrées dans Monsanto» (Landa, 2002 : 328)¹³. De cette façon, une connaissance du secteur reste continuellement à la tête de l'entreprise. Charles Thomas, un des fondateurs de la section du laboratoire de recherche et développement, succède en 1960 à Edgar Queeny. Charlie Sommer, qui a rejoint la compagnie en 1929, devient P.D.G. Il sera remplacé par Edward O'Neal en 1964 qui avait intégré Monsanto en 1935 lors de l'acquisition de Swann Corporation. Suite à son décès en 1968, Edward J.Bock, ingénieur chez Monsanto depuis 1941, lui succède. Malgré une forte implication à la direction de l'entreprise, Bock ne dure pas : des coûts élevés, une économie nationale défavorable et des controverses liées aux activités de Monsanto dans le secteur chimique causent en 1969 d'importantes pertes de revenus. Pour remédier à cette situation, Bock réorganise le groupe en centralisant la gestion des activités de transformation des matières premières. Cette réorganisation suscite de vives contestations au sein de la direction et Bock doit démissionner en 1972. Pour la première fois dans l'histoire de Monsanto, un dirigeant non issu des rangs de la firme est nommé à un poste de direction; John W.Hanley, exécutif de Procter and Gamble, devient P.D.G. en 1972 et il entame un processus de réévaluation de la stratégie de Monsanto (Monsanto, 2002b). Sous cette nouvelle direction, la situation de Monsanto se redresse : les ventes et les gains de la firme doublent entre 1972 et 1983 (Landa, 2002).

Les difficultés financières que rencontre Monsanto durant les années soixante sont liées à une prise de conscience collective sur les risques écologiques des produits chimiques. Le livre *Silent Spring*¹⁴ (1962) de Rachel Carson ainsi que les activités de Ralph Nader ont sensibilisé le public sur les dangers liés à la production et à l'utilisation de substances chimiques. Monsanto est alors montrée du doigt : les impacts sur l'environnement et sur la santé de ses activités préoccupent la population (Landa, 2000). Elle est à l'origine de produits aux impacts particulièrement rémanents dont notamment les Polychlorobiphényles (PCB)¹⁵. Monsanto est aussi le premier producteur au monde de DDT: reconnue aujourd'hui pour ses effets de perturbateurs endocriniens, cette substance est dénoncée pour la première fois dans le *Silent Spring* (Bourg et Schlegel, 2001).

Les dirigeants de l'entreprise tentent de répondre à la vague écologiste par diverses stratégies. À partir de 1964, Monsanto commercialise des détergents biodégradables (Landa, 2000). En 1970, le PDG Charles Sommers explique à ses actionnaires que les problèmes de pollution – air, eau, déchets, bruit - sont «dûs au cinquième élément de

¹³ Traduction libre de l'auteure: «Leadership during the 1960s and early 1970s came principally from [...] executives whose Monsanto roots ran deep» (Landa, 2002 : 328).

¹⁴ Rachel Carlson (1907-1964), écrivain, biologiste et écologue américaine, publia en 1962 *The Silent Spring* dans lequel elle alerta le public des effets de l'utilisation des pesticides en agriculture sur la santé humaine et les écosystèmes. Rachel Carlson fut vivement contestée par l'industrie chimique et le gouvernement américain. Témoignant devant le congrès en 1963, Rachel Carlson continua à exiger la mise en place de politiques pour la protection de la santé humaine et de l'environnement (Rachelcarlson.org, 2003)

¹⁵ Monsanto a été condamnée à plusieurs reprises par les autorités étasuniennes: en 2002; le procès d'Anniston a mis en évidence que les dirigeants de la firme connaissaient les effets toxiques de ces substances depuis les années trente et qu'ils ont mis en œuvre des stratégies pour faire reculer jusqu'en 1976 le retrait des PCB de la production (activités de lobbying, collusion avec des agences réglementaires au niveau fédéral et provincial). Lors de ce procès, six chefs d'accusations ont été retenus par le jury à l'encontre de Solutia, Monsanto et du Groupe Pharmacia: négligence, destruction délibérée (*wantonness*), dissimulation de la vérité, atteinte aux droits d'autrui et « outrage » (Grunwald, 2002b).

pollution, les gens – la population devrait doubler d'ici à l'an 2000. C'est cette cinquième pollution – la surpopulation – qui a mis la pression sur les quatre autres» (Kempf, 2003 : 55). Ces tentatives de dénégation ne permettent toutefois pas de redresser la situation financière de l'entreprise : en 1970, Monsanto licencie 1 300 employés sur les 60 000 qu'elle emploie à travers le monde (Kempf, 2003 : 55).

Pour remédier à cette situation et faire face à une concurrence importante sur le secteur chimique, la direction envisage trois orientations stratégiques pour le Groupe Monsanto. La première est l'absorption de la concurrence : or, le secteur chimique est dominé par de grandes entreprises telles que Ciba-Geigy ou Imperial Chemical Industries et cette option est donc écartée. La deuxième implique le développement de nouveaux produits. Cependant, les découvertes en chimie sont difficiles, ce qui rend cette option plutôt incertaine. Enfin, la troisième orientation consiste à redéfinir le groupe en le positionnant sur une nouvelle niche. Motivés par les récentes découvertes en génie génétique, les dirigeants commencent alors à s'intéresser à la biologie moléculaire (Kempf, 2003).

En 1960, la firme se dote d'une division de produits chimiques agricoles et fabrique un certain nombre de fertilisants, d'herbicides et d'insecticides. Monsanto avait commencé la commercialisation des herbicides Randox et Avadex dans les années cinquante. Elle développe durant les années soixante une gamme d'herbicides : Monsanto commercialise notamment l'herbicide Lasso en 1960 et l'herbicide Ramrod en 1965 (Monsanto, 2002b). En 1970, les scientifiques de Monsanto découvrent la molécule chimique du glyphosate qui deviendra l'ingrédient actif du nouvel herbicide phare de la firme : le RoundUp (Monsanto, 2002b). Dès son lancement, cet herbicide connaît un succès commercial fulgurant : ses ventes progressent de 20 % par an pendant plusieurs années consécutives (Kempf, 2003 : 55). Cet herbicide est rapidement vendu en Asie et en Europe (Monsanto, 2002b) et Monsanto devient ainsi en quelques années le numéro trois mondial de produits phytosanitaires (Kempf, 2003 : 56). Parallèlement à ces développements, Monsanto s'intéresse au secteur des semences : en 1969, Monsanto achète la firme Farmers Hybrid Companies Inc. (Monsanto, 2002b).

L'orientation stratégique de Monsanto vers la biologie moléculaire s'amorce lentement. En effet, Monsanto est alors une entreprise chimique et la majorité des dirigeants et des membres du conseil d'administration sont sceptiques face à ce virage (Kempf, 2003). En 1972, Monte Throdal, vice-président chargé de la recherche, conclut néanmoins un accord avec l'Université de Harvard pour l'étude de la culture cellulaire et trouve alors un appui au sein de l'entreprise, Ernest Jaworski, un chercheur spécialisé dans les herbicides, est lui aussi convaincu de l'avenir de la biologie moléculaire. En 1972, ce chercheur s'initie pendant deux mois à la culture de cellules dans les laboratoires. C'est alors que Hanley prend ses fonctions à la direction de l'entreprise et le virage de Monsanto vers les biotechnologies est alors confirmé. Hanley est lui aussi persuadé que l'avenir de l'entreprise se trouve dans ce nouveau domaine et il confie à Jaworski la création d'un programme de recherche biologique au sein de la division agricole (Kempf, 2003). Hanley recrute un nouveau directeur de recherche, Howard Schneiderman, et une équipe stratégique de R/D est constituée : l'idée n'est plus tant de développer de nouveaux pesticides, mais bien de travailler sur la plante elle-même et de la modifier (Kempf, 2003).

2.4 Décennie quatre-vingt : positionnement de Monsanto sur le secteur des biotechnologies et de la pharmaceutique

Dans les années quatre-vingt, Monsanto est la première entreprise à développer ses propres ressources de recherche en génie génétique. À cette époque, les grandes entreprises ne disposent généralement pas de leurs propres équipes de recherche ; elles intervenaient dans ce domaine via des investissements dans des startups (Kempf, 2003). La stratégie de Monsanto est nettement avant-gardiste voire même risquée, le retour sur

ce type d'investissement étant très incertain. Au moment de l'acquisition du pétrolier Conoco par DuPont, Monsanto décide de se retirer de cette joint-venture pour investir dans de nouvelles technologies (Monsanto, 2002b).

C'est à cette époque que Monsanto ouvre des laboratoires de recherche sur le campus de Crève Cœur. Les développements biotechnologies deviennent alors le principal objet de recherche des laboratoires de la firme. En 1984, un centre de recherche des sciences de la vie, le Chesterfield Life sciences Research Center, est ouvert (Monsanto, 2002b). En plus de développer ses propres ressources, l'entreprise passe aussi des contrats de recherche avec des universités : elle établit notamment un accord de recherche avec le Washington University qui aboutit en 1984 à la découverte de l'Hormone Bovine de Croissance (HBC), une hormone permettant d'augmenter la quantité de lait produite par les vaches (Landa, 2000).

Les manipulations génétiques sur les plantes sont incertaines et complexes. Mais c'est grâce à une simple bactérie que les développements biotechnologiques en agriculture vont pouvoir se concrétiser dans les années quatre-vingt. En se fixant sur la tige de la plante, la bactérie *Agrobacterium Tumefaciens* provoque une maladie appelée la galle du collet qui se manifeste par le développement de tumeurs. Des expériences ont mis en évidence que cette bactérie affecte la plante en transformant ses cellules en cellules tumorales. Ces cellules tumorales restent affectées même lorsque l'agent infectieux (la bactérie) est retiré. Il fut établi que les cellules malades de la plante synthétisaient des produits chimiques, ce qui signifie que la bactérie introduit dans la cellule végétale un gène contrôlant cette synthèse. Une équipe de chercheurs belges s'intéressent à l'*Agrobacterium Tumefaciens* et ils découvrent dans les années soixante-dix que cette bactérie contient un grand plasmide, c'est à dire un fragment d'ADN qui se trouve sur les bactéries. Deux équipes de recherche, une belge et l'autre américaine, commencent à s'intéresser à ce plasmide, car il pourrait bien être le véhicule du matériel génétique entre la bactérie et la plante. En 1977, l'équipe américaine de Marie-Dell Clinton met en évidence que les gènes provoquant la tumeur se transmettent de la bactérie à la plante par l'intermédiaire de ce plasmide (Kempf, 2003).

Cette découverte est fondamentale dans l'histoire de la biotechnologie agricole, car elle signifie que la barrière entre les espèces est franchissable. Les chercheurs s'attellent dès lors à mettre au point le transfert de gènes vers la plante. Il s'agit dans un premier temps d'isoler sur le plasmide le gène responsable, de le remplacer dans un deuxième temps par un autre gène avec un promoteur (une séquence d'ADN «déclenchant l'expression du gène»), de réaliser ensuite le transfert de la «construction génétique», et pour finir de vérifier que le transfert est réalisé par l'utilisation d'un gène de résistance à des antibiotiques (les bactéries dans lesquelles le gène a été inséré avec succès survivent au bain d'antibiotiques). Trois équipes sont en course, dont notamment l'équipe de Monsanto, pour réaliser le transfert d'une construction génétique vers une plante. Les relations entre ces équipes sont cordiales : Monsanto fournit par exemple un gène de résistance à l'antibiotique Kanamycine à l'équipe d'universitaires belges. Le 18 janvier 1983, les trois équipes annoncent au même moment avoir réalisé, chacune de leur côté, une construction génétique et l'avoir insérée dans des cellules végétales avec succès, c'est-à-dire que les gènes se sont exprimés dans leur nouvel environnement (Kempf, 2003).

Un certain nombre de découvertes découlent de ce premier succès. La société Plant Genetic Systems (PGS) effectue des recherches sur le *Bacillus Thuringiensis* (Bt) connu depuis le début du XX siècle pour ses propriétés insecticides. Ces recherches aboutissent en 1987 à la création d'un tabac résistant au Bt. L'entreprise PGS cherche ensuite à mettre au point des plantes résistantes au gluphosinate, l'agent actif de l'herbicide Bata de l'entreprise allemande Hoechst (Kempf, 2003). De son côté, l'équipe de Monsanto tente de rendre les plantes résistantes au glyphosate, ingrédient actif du RoundUp. Les molécules du glyphosate bloquent l'enzyme qui agit sur un composé

intermédiaire intervenant dans la synthèse des acides aminés aromatiques. La recherche se concentre donc sur le gène de l'enzyme EPSP : cette manipulation visait à modifier le gène de façon à lui faire produire plus d'enzymes pour que cette surproduction annihile les effets des molécules de glyphosate. En 1981, l'équipe concurrente de l'entreprise Calgene découvre comment modifier ce gène pour qu'il produise une enzyme légèrement différente de telle sorte que le glyphosate ne peut plus s'y fixer. L'équipe de Monsanto doit donc trouver un moyen de contourner cette technique. Il s'avère que Monsanto traite des résidus chimiques dans les bassins pour les décontaminer. C'est par ce biais que les chercheurs de Monsanto découvrent dans l'eau des microbes résistants au glyphosate. L'équipe de Jaworski réussit à incorporer le gène de résistance de ce microbe aux plantes modèles telles que le tabac et le pétunia (Kempf, 2003).

Ces découvertes étant faites, Monsanto doit à présent mettre au point des techniques pour les plantes de grandes cultures comme le colza, le maïs ou le soya (Kempf, 2003). Parallèlement à ses recherches en biotechnologies agricoles, Monsanto continue en effet à se positionner sur le marché des semences. Monsanto Hybritech Seed International Inc. est créée en 1982 suite à l'achat des programmes de recherche de DEKA et en 1983, Monsanto acquiert l'entreprise semencière de soya Jacob Hartz Seed co. (Monsanto, 2002b). Néanmoins, ces plantes de cultures ne sont pas contaminées par l'*Agrobacterium Tumefaciens*. Il est de ce fait nécessaire de trouver une nouvelle technologie pour le transfert de gènes. En 1989, le procédé «canon à gènes», mis au point par John Sanford, est vendu à Monsanto, à Pioneer et à Agracetus (Kempf, 2003). Ce canon bombarde des cellules embryonnaires de la plante avec de petites particules d'ADN modifiées enrobées dans du transgène. Le tir est effectué sous vide pour que les particules d'ADN pénètrent dans les cellules et intègrent l'ADN étranger. Cette technologie permet ainsi de transformer le soya, le colza et le maïs (Kempf, 2003).

Durant la décennie quatre-vingt et quatre-vingt-dix, Monsanto s'intéresse également à de nouveaux marchés : en août 1985, Monsanto achète l'entreprise pharmaceutique G.D Searle, également productrice du sucre artificiel «Nutrasweet» (Landa, 2000). Monsanto peut ainsi se diversifier dans la santé et l'alimentation. Selon Landa (2000), les brevets de nombreux produits agricoles devaient expirer en 1988 et Monsanto était alors à la recherche d'une nouvelle source de profits (Landa, 2000). C'est suite à cet achat que le nouveau Président de la firme, Richard Mahoney, aurait développé l'idée d'un concept intégrateur pour les activités de Monsanto :

J'ai commencé à penser dit Richard Mahoney, qu'il pourrait y avoir une fusion des trois sciences, agriculture, pharmacie et alimentation ; par exemple, on pouvait imaginer de faire des plantes produisant plus de bêta-carotène, qui prévient le cancer, et en faire des produits alimentaires (Kempf, 2003 : 59).

Entre 1985 et 1993, une nouvelle restructuration est entamée au sein du groupe. La vente de certaines filières du secteur chimique et des producteurs de plastiques et de matériels synthétiques permet de consolider l'entreprise sur les produits à haute valeur ajoutée : les sciences de la vie en agriculture, pharmaceutique et alimentation deviennent les principaux secteurs d'activités visés dans le cadre de la politique d'investissements de Monsanto (Monsanto, 2002b).

2.5 Décennie quatre-vingt-dix : Monsanto, une entreprise des sciences de la vie

Ralentis par des ventes cycliques, une intense compétition sur les prix et une faible croissance, les géants de l'industrie chimique se reposent sur le marché des biotechnologies durant cette décennie. Face à une augmentation des préoccupations environnementales, ils étaient alors à la recherche de stratégies d'expansion : les nouvelles laboratoires en recherche et développement en génie génétique ont l'effet d' « une ruée vers l'or » ; les acteurs clés redéploient leurs actifs à travers une vague de désinvestissements, de fusions et d'intégrations (McDonald, 2001). Les entreprises

leaders du marché chimique opèrent ainsi des changements majeurs : DuPont vend sa filiale pétrolière Conoco qui rapportait pourtant la moitié de ses revenus annuels, soient 45 milliards de dollars américains; Novartis se sépare de ses filiales du secteur alimentaire, notamment Wasa Bread et les biscuits Roland (McDonald, 2001).

Le début des années quatre-vingt-dix est une période difficile sur le plan financier pour la firme Monsanto. L'hormone bovine de croissance est toujours en attente d'autorisation pour sa commercialisation et l'expiration du brevet sur le RoundUp est proche. La commercialisation des produits issus des biotechnologies est donc prioritaire et le PDG Richard Mahoney crée en 1992 une équipe de commercialisation. Deux produits sont en effet prêts à être commercialisés : le coton Bt et le soya résistant au RoundUp. Le 19 mai 1994, le soya obtient une autorisation de commercialisation (Kempf, 2003).

Suite au départ à la retraite de Richard Mahoney en 1995, Robert Shapiro, qui a intégré l'entreprise lors de l'acquisition de Searle en 1985, prend le poste de P.D.G. En 1990, Robert Shapiro avait pris la direction de la division agricole du Groupe Monsanto. Il a pu acquérir une connaissance importante de l'entreprise, et plus particulièrement de l'agriculture. Selon Kempf (2003), Robert Shapiro décide alors de transformer cette entreprise industrielle chimique impliquée dans divers scandales environnementaux en startup des biotechnologies (Kempf, 2003 : 110). Shapiro entreprend ainsi un tournant radical pour la firme : en 1997, Monsanto se sépare de ses activités du secteur chimique qui constituaient pourtant le noyau dur de la firme ; l'entreprise crée une entité légalement indépendante au nom de Solutia Inc. Monsanto s'érite alors en *entreprise des sciences de la vie* avec comme nouveau credo *Nourriture, Espoir et Santé* (Monsanto, 1997).

Ce recentrage sur les biotechnologies occasionne en outre une lourde dette atteignant les 6 milliards de dollars américains (Foster et Smith, 2001). Mais si l'effort en recherche et développement était considérable, le retour sur investissement était jugé incommensurable et de nombreuses synergies étaient attendues entre l'agriculture et la santé. Les applications en biologie moléculaire, en étant gérées comme un système interconnecté, pouvaient servir d'intrants pour ces deux secteurs. Monsanto était particulièrement bien positionnée pour atteindre ces effets de synergie grâce à sa filiale pharmaceutique Searle (McDonald, 2001).

La nouvelle Monsanto est marquée par la nouvelle vision de Robert Shapiro (Kempf, 2003). Shapiro cherche en effet à créer une nouvelle culture d'entreprise, à briser le système hiérarchisé en place, et il tente aussi de définir une nouvelle mission pour cette entreprise. Shapiro est sensible aux problèmes environnementaux et selon lui, Monsanto a un rôle important à jouer pour l'avenir de la planète (Kempf, 2003). Dans un article paru en 1995 dans le *Harvard Business News*, Robert Shapiro présente notamment le rôle clé de Monsanto en matière de développement durable :

Chez Monsanto, nous essayons d'inventer de nouveaux types de commerce autour du concept de développement durable. Nous ne savons peut-être pas de quoi auront l'air ces nouvelles activités, mais nous sommes prêts à relever le pari, car le monde ne peut pas négliger le besoin de durabilité ... La discontinuité est en train de se produire parce que nous rencontrons des limites physiques. Vous pouvez voir ceci arriver arithmétiquement. La durabilité implique les lois de la nature – la physique, la chimie, et la biologie – et la reconnaissance que le monde est un système fermé. Ce que nous pensions sans frontières a des limites, et nous sommes en train de les atteindre... La conclusion est que la technologie est la seule alternative à un de ces deux désastres : ne pas nourrir les gens – laisser le processus Malthusien appliquer sa magie sur la population – ou la catastrophe écologique ... J'offre une prédition : le début du vingt-et-unième siècle verra un conflit entre la technologie de l'information et la biotechnologie d'une part, et la dégradation de l'environnement d'autre part ... Personne – même pas le penseur le plus sophistiqué du monde – ne peut décrire

un monde soutenable avec 10 à 12 milliards de personnes, vivant dans des conditions qui ne sont pas dégoûtantes et moralement intolérables. Mais nous ne pouvons pas nous permettre d'attendre le scénario final. Nous devons prendre des directions qui nous rendent moins insoutenables (Magretta, 1997 : 81-82)¹⁶.

La firme adopte aussi un discours éthique, social et humanitaire. Monsanto use d'arguments environnementaux et sociaux en présentant les OGM soit comme des remèdes aux problèmes de malnutrition et de santé publique du Tiers-monde, ou encore comme une solution de rechange aux pesticides (Sinaï, 2000). Ainsi, Monsanto se positionne dans le domaine de l'agriculture durable en s'appuyant sur les problèmes de surpopulation et l'incapacité à générer assez de denrées alimentaires pour soutenir la pression démographique. C'est par de nouveaux développements technologiques que la firme propose de faire reculer les limites des écosystèmes :

La technologie agricole actuelle n'est pas viable. Aujourd'hui, les terres agricoles couvrent à peu près 6 millions de miles carrés de la surface totale de la planète. Si nous utilisons seulement les pratiques agricoles conventionnelles disponibles aujourd'hui, nous aurons besoin de 15 millions de miles carrés de terres arables pour produire les denrées nécessaires aux 8 à 12 milliards d'habitants prévus en 2050. En ce moment, la plupart des terres en production et soutenables sont sous-cultivées. Nous devons soit augmenter l'agriculture en zone sous-exploitée et marginale – en réduisant les ressources et en détruisant des habitats qui supportent la biodiversité – soit atteindre des plus hauts rendements sur les terres arables existantes. Les semences améliorées par la biotechnologie permettent d'optimiser le rendement les terres agricoles actuelles, en réduisant aussi les effets sur l'environnement (Monsanto, 1997 : 11)¹⁷.

Selon la vision de Shapiro, une entreprise des *sciences de la vie*, en étant bien gérée, pouvait bénéficier de synergies importantes entre ses activités traditionnelles (herbicides et de pesticides), la pharmaceutique et les nouveaux produits génétiquement modifiés (McDonald, 2001). De plus, le brevet sur son produit phare, le Roundup®, devait expirer en 2000 : en 1999, le Roundup générait à lui seul 15 % des ventes de Monsanto (Apotecker, 1999). La compagnie

¹⁶Traduction libre: « At Monsanto we are trying to invent some new businesses around the concept of environmental sustainability. We may not yet know exactly what those businesses will look like, but we are willing to place some bets because the world cannot avoid needing sustainability ... The discontinuity is occurring because we are encountering physical limits. You can see it coming arithmetically. Sustainability involves the law of nature – physics, chemistry, and biology – and the recognition that the world is a closed system. What we thought was boundless has limits, and we are beginning to hit them ... The conclusion is that new technology is the only alternative to one of two disasters: not feeding people – letting the Malthusian process work its magic on the population – or ecological catastrophe ... I offer a prediction: the early twenty-first century is going to see a struggle between information technology and biotechnology on the one hand and environmental degradation on the other hand ... No one – not the most sophisticated thinker in the world – can describe a sustainable world with 10 billion to 12 billion people, living in conditions that aren't disgusting and morally impermissible. But we can't sit around waiting for the finished blueprint. We have to start moving in directions that make us less unsustainable» (Magretta, 1997: 81-82).

¹⁷ Traduction libre: « Current agricultural technology is not sustainable. Today farmland covers approximately 6 million square miles of the earth's surface. If we used only the conventional farming practices in place today we would need as much as 15 million square miles of arable land to produce the food needed for the 8 billion to 12 billion people expected to inhabit the earth by 2050. Yet most of the world's productive, sustainable farmland is under cultivation. We must either expand agriculture onto underdevelopment or marginal land – depleting resources and destroying habitats that support biodiversity – or achieve higher yields on existing farmland. Seeds improved through biotechnology are making it possible to produce higher yields on the farmland we have available to day while reducing the effect on the environment.» (Monsanto, 1997: 11).

s'attendait donc à une intense compétition et à une baisse drastique de ses prix. Dans de telles conditions, il apparaissait clairement à la direction de Monsanto que la croissance devait être basée sur le volume des ventes plutôt que sur leur prix. Pour atteindre cette stratégie, les semences génétiquement modifiées allaient jouer un rôle important (McDonald, 2001). Le produit Roundup est un herbicide à large spectre utilisé lors de l'ensemencement pour préparer la terre et tuer les mauvaises herbes. Ceci a pour effet de limiter les ventes de l'herbicide, car il ne peut pas être épandu sur les récoltes sans les détruire. La stratégie marketing de Monsanto était donc de développer des semences résistantes à l'herbicide Roundup, le « *Roundup-Ready* », de les vendre à un prix relativement élevé afin d'amortir l'investissement en recherche et développement, et de fournir l'herbicide à prix relativement bas pour faire face à la compétition. Ce kit « semence-herbicide » permettait ainsi d'augmenter la durée de vie du produit Roundup (McDonald, 2001 ; Pons, 2001 ; Sinaï, 2001).

Néanmoins, l'élaboration de cette stratégie posait le problème de la conservation des graines par les paysans. Traditionnellement, les paysans disposaient de semences pour les planter à la prochaine saison ou les vendre. La politique de prix élevés sur les semences encourageait cette pratique. De ce fait, Monsanto entreprit de vendre des semences génétiquement programmées pour ne pas être réutilisables i.e. stériles. Il s'avère que l'US Department of Agriculture (USDA) supportait depuis quelques années des recherches privées et universitaires pour la mise au point de techniques de stérilisation afin de réduire la propagation de plantes envahissantes dans l'environnement. En mars 1998, la compagnie américaine Delta Pine et Agricultural Research Service obtiennent conjointement une série de brevets sur une telle technique. Cette technique officiellement appelée *Technology Protection System* correspondait à ce que Monsanto cherchait. Les dirigeants de l'entreprise planifient alors l'acquisition de Delta Pine and Land (McDonald, 2001).

Ce projet d'achat a un effet retentissant et place aussitôt Monsanto au cœur de vives controverses. Dénoncée par différents mouvements paysans, comme la Confédération Paysanne menée par le français José Bové, ou encore le mouvement international Via Campesina, cette technologie de stérilisation de semences est le point de ralliement d'une résistante croissante aux cultures transgéniques (Bové et Dufour, 2000). L'ONG Canadienne Rural Advancement Foundation International (RAFI) rebaptise cette technologie *Terminator* et la firme Monsanto devient la cible d'une campagne anti-OGM, qui se joue dès lors à une échelle internationale (McDonald, 2001). Monsanto incarne pour plusieurs le mal absolu. Certains militants la renomment « NonSanto » ou encore « MonSatan » (Tokar, 2000).

En réponse à cette crise, Shapiro annonce en octobre 1999 que Monsanto ne commercialisera pas les plantes « *Terminator* », productrices de semences stériles et elle renonce quelques mois plus tard à l'achat de Delta Pine and Land (Tokar, 2000). En proie à de graves problèmes financiers, l'entreprise fusionne en décembre 1999 avec Pharmacia & Upjohns et Monsanto devient la filiale agricole du Groupe Pharmacia co. (Pharmacia, 2000).

2.6 Décennie deux mille : une situation financière difficile

Le revirement stratégique de Monsanto sur le secteur de l'agbiotech occasionne un certain nombre de difficultés financières. La firme a en effet perdu son noyau dur. Déjà affaiblie par un recentrage onéreux sur les biotechnologies et les semences, les vives controverses autour de la commercialisation des OGM de première génération donnent un coup fatal à Monsanto. Suite à cet échec, Shapiro se voit banni des milieux d'affaires (Tokar, 2000). En novembre 2000, Verfaillie reprend la direction de la firme et adopte en

janvier 2001 la nouvelle charte comprenant cinq engagements (*New Monsanto Pledge*) : «dialogue», «transparence», «respect», «partage» et «bénéfices» (Foster et Smith, 2001 ; Sinai, 2001). Grâce à une amélioration financière, le Groupe Pharmacia – qui détenaient 84 % des actifs de Monsanto - annonce en 2001 son retour à l'autonomie (Foster et Smith, 2001). Cette séparation a été effective en août 2002 : le rachat de Pharmacia co. par la compagnie Pfizer marque le recentrage des activités de Pharmacia sur la pharmaceutique (Pfizer, 2002 ; Monsanto, 2002a).

Selon les derniers états financiers, Monsanto connaît toujours d'importantes difficultés financières. Aux États-Unis, l'entreprise a subi une perte de 1,7 milliards de dollars américains et ses actions ont baissé de 27% en 2002 (Stedile, 2003 ; Innovest, 2003). Les ventes de RoundUp et autres herbicides non sélectifs ont diminué de 20 % en 2002 (Greenpeace, 2003). Cette baisse devrait perdurer : les ventes globales de pesticides devraient diminuer de 10 % d'ici 2004 (The Economist, 2003). De plus, la crise financière qui a sévi en Argentine en 2002, a particulièrement affecté la rentabilité de Monsanto. L'Argentine est un important consommateur de pesticides et le deuxième producteur mondial d'OGM (The Economist, 2003). Ces pertes ont ainsi conduit Monsanto à changer de dirigeants en 2003 (Innovest, 2003 ; cité dans Greenpeace, 2003) : Verfaillie a démissionné en janvier 2003 et Frank V. AtLee a été élu au poste de PDG en mai 2003 (Monsanto, 2003).

Tableau 1: Historique de l'entreprise Monsanto (1901-2003)

1901-1918 Monsanto une entreprise chimique	1901 Création de Monsanto Chemical à Saint Louis par John Francisco Queeny. 1905 Élargissement de la production (caféine, vanilline) 1914/1918 Forte expansion de l'entreprise
1918-1939 Positionnement de Monsanto sur l'industrie de guerre	1928 Edgar Queeny prend la direction de l'entreprise. 1928 Monsanto devient publique (55 actionnaires pour 1000 employés) Mise en place d'un programme de Recherche et Développement. Développement de nouvelles combinaisons chimiques pour l'industrie de l'armement (phénol, produits chimiques inorganiques). 1939 Monsanto compte 6,590 employés à travers le monde.
1939-1945 Monsanto Partenaire stratégique de l'armée américaine	Monsanto devient un partenaire clef de l'armée américaine. L'entreprise sera associée à l'effort de guerre en participant au Projet Manhattan, programme nucléaire mis en place en 1942 par le Président Roosevelt, réunissant des milliers d'ingénieurs et de techniciens et qui aboutira en 1945 à la construction des deux bombes atomiques.
1945-1979 Positionnement de Monsanto sur l'agriculture et la biologie moléculaire	1947 Entrée de Monsanto en Inde 1951 Entrée de Monsanto au Brésil et au Japon 1952 Monsanto compte 20,000 employés à travers le monde. 1960 Crédit d'une division de produits chimiques agricoles 1960 Charles Thomas et Charles Sommers prennent la direction de l'entreprise. 1962 Ouverture d'un bureau à Bruxelles Publication de <i>Silent Spring</i> de Rachel Carlson 1968 Edward O'Neal devient PDG. 1969 Achat de la firme semencière Farmers Hybrid 1970 Découverte du Glyphosate, commercialisation du RoundUp. Licenciement de 1,300 employés à travers le monde. 1972 Démission de O'Neal, John W. Hanley devient PDG. Monte Thodal nommé Vice-Président chargé de la recherche Premier accord signé avec l'Université de Harvard pour une étude sur la culture cellulaire. Création d'un programme de recherche biologique au sein de la division Agricole. Mise en place d'une équipe stratégique en R/D en biologie moléculaire.
1980-1990 Positionnement de Monsanto sur le secteur des biotechnologies et de la pharmaceutique	1982 Achat des programmes de recherche Deka 1984 Ouverture de Life Sciences Research Centre à Chesterfield 1983 Premier transfert de gène dans des cellules végétales. Acquisition de l'entreprise semencière de soya Jacob Hartz Seed co. 1984 Ouverture du Centre de Recherche des sciences de la vie, le Chesterfield Life Sciences Center Découverte de l'Hormone Bovine de Croissance. 1985 Achat de l'entreprise pharmaceutique G.D Searle. Mahoney est nommé PDG. Le Groupe Monsanto est restructuré. 1987 Crédit d'un tabac résistant au Bt.

<p>1990-2003 Positionnement de Monsanto sur le secteur des sciences de la vie</p>	<p>1990 Robert Shapiro prend la direction de la division agricole de Monsanto.</p> <p>1992 Création d'une équipe de commercialisation pour les OGM</p> <p>1994 Commercialisation du coton et du soya résistants au RoundUp</p> <p>1995 Départ de Mahoney. Robert Shapiro devient PDG.</p> <p>1997 Monsanto se sépare de ses activités du secteur chimique et crée une entité légalement indépendante au nom de Solutia. Monsanto devient une entreprise des sciences de la vie et adopte le nouveau slogan Nourriture, Espoir et Santé.</p> <p>1998 Achat de la compagnie Delta Pine pour son brevet Technologie Protection System</p> <p>1999 Shapiro annonce que Monsanto ne commercialisera pas les semences <i>Terminator</i>. Suite à la fusion avec Pharmacia & Upjohns, Monsanto devient la filiale agricole du Groupe Pharmacia co.</p> <p>2000 Verfaillie est nommé PDG.</p> <p>2001 Nouveau Plaidoyer de Monsanto Le Groupe Pharmacia se sépare de Monsanto qui devient une entité indépendante.</p> <p>2003 Démission de Verfaillie. Frank V. Atlee est élu PDG.</p>
--	---

Dans ce chapitre, nous avons retracé l'historique de la firme Monsanto. Nous avons décelé une rupture dans son orientation quant à la prise en compte de ses impacts environnementaux. Dans une première phase, Monsanto se caractérisait par l'exclusion totale de toutes considérations environnementales. Or, depuis 1997, on constate que l'entreprise Monsanto définit sa mission corporative en termes environnementaux, sociaux et mêmes humanitaires. Ce changement de comportement n'est pas un cas isolé. En effet, le discours environnemental n'apparaît plus comme l'exclusivité des environmentalistes ou des écologistes ; autrefois ignoré, voire contesté par les entreprises, ce discours est à présent véhiculé par les acteurs économiques eux-mêmes (Eder, 1993 ; Gendron, 2001 ; Salmon, 2000, 2002).

CHAPITRE III

L'ENTREPRISE TRANSNATIONALE : À LA RECHERCHE D'UNE NOUVELLE LÉGITIMITÉ INSTITUTIONNELLE

Dans le chapitre précédent, nous avons retracé l'historique de l'entreprise Monsanto. Malgré un passé environnemental litigieux, nous avons constaté que cette firme a produit au cours des dernières décennies un imposant discours à teneur sociale et environnementale. Cet apparent paradoxe s'explique selon nous par la nécessaire quête de légitimité de l'entreprise institution. En effet, nous sommes d'avis que Monsanto est à la recherche d'une nouvelle légitimité institutionnelle qu'elle définit à présent en lien avec la crise écologique du XXI^e siècle. Cette quête de légitimité est typique des entreprises transnationales à l'ère de la mondialisation économique.

Nous présenterons dans les prochaines pages la place de l'entreprise dans l'actuelle mondialisation économique et la remise en question au chapitre de son utilité sociale dont elle fait l'objet depuis la crise du fordisme. En retracant l'évolution de la conceptualisation de l'entreprise, nous définirons l'entreprise en tant qu'institution sociale, ce qui nous permettra de mesurer la portée du discours social et environnemental dont les entreprises sont aujourd'hui productrices. Nous finirons en concluant sur nos hypothèses de recherche.

3.1 Entre crise du fordisme et mondialisation économique: la grande corporation à la recherche d'un nouveau rôle

3.1.1 La mondialisation économique

Pour comprendre le discours de Monsanto, il faut d'abord situer son évolution dans les transformations macro-économiques qui caractérisent le processus de mondialisation. Selon les données de l'*Institute for Policy Studies*, sur les cent premières entités mondiales en termes de PIB et de ventes annuelles, 51 étaient en 2000 des entreprises transnationales et seulement 49 étaient des pays. Les ventes cumulées des cinq premières transnationales, à savoir General Motors, Wal-Mart, Exxon Mobil, Ford Motor et DaimlerChrysler dépassaient en 1999 le cumul des PIB de 182 pays (Anderson et Cavanagh, 2000, p.3). Pour plusieurs, la mondialisation des économies se caractérise par une complexification de la scène internationale (Hoffmann, 2002). Certains sont d'avis que ce processus a transformé le rôle des acteurs traditionnels (Moreau Defarges, 2002)¹⁸, alors que pour d'autres, il donne lieu à l'émergence de nouveaux acteurs à l'échelle mondiale comme par exemple la société civile (Hoffmann, 2002)¹⁹. Même si la mondialisation des économies demeure largement polysémique (Piel, 1999), une de ses caractéristiques dans les définitions qui sont données par les différents auteurs est la

¹⁸ Selon Moreau Defarges, quatre groupes d'acteurs soit les individus, les entreprises, les États et les mouvements transnationaux ont été transformés au cours du processus de mondialisation des économies. A titre d'exemple, les individus seraient devenus des êtres apatrides, déracinés, libres de choisir leur groupe d'appartenance voire même leur pays. Pour les entreprises, la mondialisation des économies, par la mise en place d'un espace mondial de compétition, a accéléré le processus d'internationalisation déjà existant (Moreau Defarges, 2002: 45-51).

¹⁹ Hoffmann distingue deux secteurs pour caractériser la société civile mondiale en émergence : le première, qu'il qualifie de «secteur de l'économie globale», regroupe les États, les individus, les groupes, les investisseurs, les industriels, les banquiers qui opèrent à travers les frontières ; le deuxième, soit le «secteur non profit», fait référence aux organisations transnationales oeuvrant dans des domaines aussi divers que les droits de l'homme, le droits des femmes, l'environnement, les problèmes de population ou d'immigration (Hoffmann, 2002: 175-176).

prépondérance de l'entreprise transnationale dans l'économie mondiale qui s'est intensifiée au cours ces dernières années.

La mondialisation des économies a notamment profondément bouleversé les régulations propres au système fordiste. Alors que les États encadraient jusqu'alors l'activité de leurs agents économiques, les grandes entreprises ont acquis avec la mondialisation économique une autonomie sans précédent à la source de nouvelles relations avec l'État-nation (Gendron, Lapointe, Turcotte, 2003). Néanmoins, même si le champ d'action de l'entreprise transnationale s'est largement étendu, l'appartenance à son pays d'origine, c'est-à-dire le pays dans lequel est localisée la maison mère, demeure un facteur important à considérer (Pettella, 1989). En effet, lorsque l'on identifie le pays d'origine de ces entreprises, on note que les firmes transnationales sont principalement issues des pays du nord avec notamment en tête les entreprises américaines et japonaises.

Tableau 2: 10 premières entreprises transnationales en 1999

Entreprises	Ventes ²⁰	Profits ²¹	Pays
General Motos	176,558.0	6,002.0	États-Unis
Wal-Mart	166,809.0	5,377.0	États-Unis
Exxon Mobil	163,881.0	7,910.0	États-Unis
Ford Motor	162,558.0	7,237.0	États-Unis
DaimlerChrysler	159,985.7	6,129.1	Allemagne
Mitsui	118,555.2	320.5	Japon
Mitsubishi	117,765.6	233.7	Japon
Toyota Motor	115,670.9	3,653.4	Japon
General Electric	111,630.0	10,717.0	États-Unis
Itochu	109,068.9	-792.8	Japon

Source: Anderson et Cavanagh, 2000, p. 9

Comme indiqué sur le Tableau 3.2, les entreprises transnationales étaient majoritairement américaines dans la décennie quatre-vingt : elles représentaient 47.4 % des 200 premières transnationales mondiales en 1983, contre 28 % en 1995 ; on remarque une remontée des entreprises américaines à la fin des années quatre-vingt dix : en 1999, celles-ci comptaient pour près de 40 % des 200^e entreprises mondiales (Anderson et Cavanagh, 2000). On constate que les entreprises japonaises font progressivement concurrence aux firmes américaines : ces dernières représentaient 22 % des 200 premières firmes multinationales en 1983, pour atteindre 38.7 % en 1995. Suite à la crise économique qui a touché l'Asie en 1997, on assiste à un recul des entreprises transnationales japonaises en faveur des firmes américaines (*Ibidem*).

Tableau 3: Profil des 200 premières compagnies transnationales par pays d'origine

Pays	1983			1995			1999		
	Nbre d'entr	Ventes ²²	% des 200e	Nbre d'entr.	Ventes	% des 200e	Nbre d'entr.	Ventes	% des 200e
États-Unis	90	1,370.6	47.4	59	1,994.6	28.0	82	3,267.2	39.3
Japon	37	635.2	22.0	58	2,760.8	38.7	41	2,034.4	24.5
Allemagne	13	158.3	5.5	22	715.3	10.0	20	948.3	11.4

²⁰ Exprimées en millions de dollars américains

²¹ Exprimées en millions de dollars américains

²² Exprimées en milliards de dollars américains

France	13	137.5	4.8	22	579.2	8.1	17	613.7	7.4
GB	16	230.5	8.0	13	364.9	5.1	11	439.1	5.3
Pays Bas	4	83.1	2.9	6	209.4	2.9	7.5	313.2	3.8
Suisse	2	20.3	0.7	7	170.6	2.4	6	212.9	2.6
Italie	4	67.3	2.3	4	124.8	1.8	4	169.2	2.0
Corée du Sud	5	36.2	1.3	4	88.7	1.2	5	140.9	1.7
Espagne	1	11.3	0.4	0	0.0	0.0	3	78.1	0.9
Suède	1	12.9	0.4	3	57.1	0.8	1	26.0	0.3
Belgique	1	8.7	0.3	1	11.3	0.2	0.5	21.8	0.3
Canada	6	43.7	1.5	1	17.9	0.3	1	21.3	0.3
Finlande	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1	21.1	0.3
Brésil	2	24.0	0.8	2	34.6	0.5	0.0	0.0	0.0
Israël	2	22.1	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Afrique du Sud	1	9.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Inde	1	9.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Autriche	1	9.8	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Source : Anderson et Cavanagh, 2000, p.8

On assiste donc à l'émergence à l'échelle mondiale d'entreprises transnationales jouissant d'un poids économique et politique sans commune mesure, et qui malgré une internationalisation de leurs activités, reflètent la structure géopolitique. Pour comprendre ce nouvel agencement de pouvoirs et saisir les implications sociopolitiques de la position des firmes transnationales dans nos sociétés, nous devons revenir au compromis fordiste. La grande corporation telle que nous la connaissons aujourd'hui serait entre autres le fruit de l'âge d'or, cette période de forte croissance économique plus connue sous le nom des «Trente Glorieuses années» (expression de Jean Fourastié) (Toffler, 1980).

3.1.2 Le fordisme, la crise et le post fordisme

Le fordisme fait référence au modèle de développement d'après guerre qui prédominait dans les pays capitalistes occidentaux. Selon la théorie de la régulation, le modèle fordiste, comme les autres modèles de développement, se caractérise par trois dimensions: un *modèle d'organisation du travail*, un *régime d'accumulation* et un *mode de régulation* (Lipietz, 1989, 1991). Un *modèle d'organisation du travail* induit un principe général d'organisation du travail, un «paradigme technologique». Ce modèle d'organisation du travail s'accompagne d'un *régime d'accumulation* qui correspond à une logique ou à des lois macroéconomiques. Cette logique peut toucher soit les conditions de la production (productivité du travail, degré de mécanisation etc.), soit les conditions d'usage social de la production (consommation des ménages, investissements, dépenses gouvernementales etc.). Le *mode de régulation* implique des mécanismes qui visent à ajuster les comportements contradictoires des individus aux principes collectifs du régime d'accumulation. Ces mécanismes correspondent aux habitudes sociales et peuvent être institutionnalisés par l'État (législation), le secteur privé à travers les conventions collectives, ou être de nature semi-publique (Lipietz, 1989: 17). Ces trois niveaux constituent ensemble un modèle de développement :

[...] un régime d'accumulation apparaît comme le résultat macroéconomique du fonctionnement du mode de régulation, sur la base d'un modèle d'organisation du travail. Et c'est l'*ensemble* qui constitue un modèle de développement (Lipietz, 1989: 17).

À ce modèle de développement correspond une certaine vision du progrès qui est notamment définie et véhiculée par la classe dirigeante (Lipietz, 1989: 17). Ce «paradigme sociétal» permet d'assurer la cohésion et le fonctionnement du modèle de développement et il est remis en cause lorsque ses promesses ne coïncident plus avec une certaine conception du bonheur (*Ibidem*).

Le fordiste était un modèle de développement à dominance nationale, malgré l'existence d'échanges commerciaux entre pays capitalistes développés, c'est-à-dire les pays membres de l'OCDE. Le principe général d'organisation du travail ou le «paradigme technologique» du fordisme était le taylorisme et la mécanisation. Le taylorisme induisait une stricte séparation entre la conception du processus de production et l'exécution des tâches standardisées. Le fordisme se caractérisait par une production de masse, mais afin d'éviter une crise de l'offre comme celle de la Grande Dépression de 1929, ce modèle prévoyait une redistribution de la plus value. En tant que régime d'accumulation, le fordisme impliquait que les gains de productivité, issus de ces principes de production, se répercutent en une croissance des investissements financés par les profits et en une croissance du pouvoir d'achat des salariés (Lipietz, 1991). Ce maintien de la demande visait en effet à faire correspondre une consommation de masse à une production de masse. Cette croissance du pouvoir d'achat était aussi maintenue par un mode de régulation favorable. Le mode de régulation établissait une contractualisation à long terme du rapport salarial, il encadrait de manière stricte le droit de licenciement et il prévoyait des augmentations des salaires indexées sur les prix et la productivité générale. Une vaste socialisation des revenus à travers l'État-providence assurait aussi un revenu permanent aux salariés (Lipietz, 1991: 15). De plus, le paradigme fordiste était dominé par une conception du progrès reposant sur trois piliers : le progrès technique, le progrès social (progrès du pouvoir d'achat, extension du règne de la marchandise), progrès de l'État (conçu comme garant de l'intérêt général contre les «empiètements» des intérêts individuels) (Lipietz, 1989: 25).

Selon Lipietz, le compromis fordiste a commencé à être remis en cause dès les années soixante²³. Pour Lipietz, cette crise débuta par un rejet massif du modèle d'organisation de type taylorien qui eut pour effet de créer une crise de l'offre et de déstabiliser les équilibres du compromis fordiste. L'augmentation du niveau d'éducation de l'ensemble des salariés et, les effets déshumanisants du modèle de production fordiste, auraient conduit à un refus des salariés des principes tayloriens, c'est-à-dire la séparation entre l'organisation scientifique du travail et l'exécution déqualifiée (Lipietz, 1989: 29).

Cette crise s'est déroulée ensuite en deux temps. Elle a d'abord touché les économies nationales des pays capitalistes développés. Cette étape constitue une crise du modèle en tant que tel :

De fil en aiguille, c'est tout le miraculeux équilibre du compromis fordiste qui se trouvait mis en cause. Le taux de profit réel baissant, le taux d'investissement baissait aussi, et de plus chaque nouvel investissement créait moins d'emploi (par substitution du capital fixe au capital humain). Le ralentissement des hausses de salaire réel (pour compenser la baisse du taux de profit) comprimait les marchés. Tout cela résultait en une croissance du chômage. Mais la logique du fordisme (le grand fordisme) impliquait une croissance des indemnités de chômage, ou des programmes sociaux : ce qui fut largement maintenu dans la première moitié des années soixante-dix. Le «filet de sécurité» ainsi tendu empêcha l'effondrement de la demande intérieure des grands pays capitalistes (...) Mais au bout d'un certain temps, ces transferts sociaux, qu'il fallait bien financer, par l'impôt ou par les cotisations, pesèrent d'un poids trop lourd sur la partie active de l'économie, sur les salaires comme sur les profits. Ce qui diminuait encore la profitabilité de l'investissement et aggravait le problème. Finalement, ce fut la légitimité même de l'État-providence et des transferts

²³ Lipietz inscrit les événements de mai 68 en France dans cette remise en cause du modèle de développement fordiste.

sociaux qui fut attaquée. Et, au bout du compte, avec elle, tout le compromis fordien (Lipietz, 1989: 30).

Dans un deuxième temps, cette crise s'est internationalisée du fait de l'interpénétration des économies nationales (Lipietz, 1989). Dès la fin des années soixante, la compétitivité du Japon et de l'Europe dépasse celle des États-Unis. La structure déficitaire de la balance commerciale des États-Unis et la fin de l'étalement or marquent le début d'une guerre commerciale. Suite au choc pétrolier de 1973, chaque pays tente d'augmenter ses exportations pour payer sa note énergétique et les entreprises multinationales nouent alors des liens de sous-traitance avec des pays sous développés : «Le commerce mondial se mit à croître beaucoup plus vite que les débouchés internes à chaque pays. La capacité de réguler la croissance échappe de plus en plus aux gouvernements nationaux» (Lipietz, 1989: 31).

À l'issue de la «crise fordiste» commence une période économiquement instable. Les années soixante-dix et quatre-vingt sont ponctuées par des crises économiques et se caractérisent dans les pays avancés par une montée du chômage structurel et une baisse de la croissance auxquelles vient s'ajouter une crise écologique (Lipietz, 1989). Ainsi, il apparaît de plus en plus nettement que la crise que nous traversons depuis les années soixante-dix a des racines profondes et structurelles et fait appel à un nouveau paradigme de développement (Lipietz, 1989 ; Gendron, 2001).

3.1.3 La crise de la grande corporation : une nécessaire redéfinition de son rôle

À l'issue de la crise fordiste, l'entreprise, en tant que la principale organisation de la production, a été aussitôt placée au cœur d'un débat profond. Toffler (1980) avance que la grande corporation, organisation issue et conçue pour la production de masse, traverse durant la crise du fordisme *une crise d'identité* profonde: si elle veut assurer sa pérennité, elle doit dans le post fordisme, qu'il qualifie de Troisième Vague, se redéfinir un nouveau rôle institutionnel. Toffler explique que durant le fordisme, les entreprises étaient considérées essentiellement comme des unités économiques et c'était surtout en fonction de critères économiques qu'elles étaient évaluées et éventuellement contestées :

On leur reprochait de sous payer leur personnel, d'exploiter le client, de constituer des cartels qui fixaient des prix, de fabriquer des produits de qualité inférieure, et mille autres infractions de nature économique. Mais, quelle que fût leur véhémence, ceux qui fustigeaient se rangeaient à la définition que la corporation donnait elle-même de sa fonction à savoir qu'elle était une institution intrinsèquement économique (Toffler, 1980: 292).

Dans le fordisme, l'entreprise manœuvrait dans un environnement où la machine économique était fonctionnelle et se caractérisait par une croissance, un dollar et des institutions financières stables (Toffler, 1980). Le post fordisme se définit au contraire par un environnement économique incertain, une société de masse en voie de démassification, une montée des revendications individuelles et de l'individualisme. Par ailleurs, l'aire d'action des compagnies s'est considérablement étendue pour devenir mondialisée. Tous ces changements appellent à une redéfinition du rôle de la corporation d'autant plus qu'elle fait face à de nouvelles attentes sociales :

C'est, en effet, que la Troisième Vague réclame avec toujours plus de vigueur une institution de type entièrement nouveau – une corporation qui ne se base pas à faire des bénéfices ou à produire des biens mais qui, en même temps, contribue à résoudre des problèmes écologiques, moraux, politiques, radicaux, sexuels et sociaux d'une complexité extrême. Cessant de se cramponner à une fonction économique étroitement compartimentée, la corporation, fouettée par la

critique, la législation et ses propres dirigeants, est en train de se transformer en institution polyvalente (Toffler, 1980: 292-293).

Selon Toffler, cinq facteurs sont à l'origine de la remise en question de la conception de l'économie, de l'entreprise et de la production:

La redéfinition de la corporation n'est plus une affaire de choix mais de nécessité – c'est la réponse qu'imposent les cinq changements révolutionnaires intervenus dans l'actuel système de production. Changement de l'environnement physique, du rapport des forces sociales, du rôle de l'information, de la structure étatique et de la morale : toutes ces mutations obligent la corporation à adopter un nouveau profil, à devenir une institution pluridimensionnelle et polyvalente (Toffler, 1980: 293).

Le premier est lié au *changement de l'environnement physique*. Nous sommes à présent dans un contexte où les limites des écosystèmes et les impacts de l'activité économique sont devenus apparents voire même préoccupants. L'entreprise est non seulement le principal organisateur de la production économique, mais aussi un grand producteur d'impacts sur le milieu. Cet état de faits attribue aux dirigeants d'entreprise une responsabilité supplémentaire et impose surtout la nécessaire transformation de la gestion de l'entreprise. L'interface entreprise-environnement naturel doit être repensée, car l'entreprise, qui n'est plus seulement perçue comme institution économique, est incitée à devenir également une institution écologique. Les entreprises se retrouvent en effet au centre de vives contestations sociales, car elles sont aujourd'hui rendues responsables des impacts sociaux et environnementaux de leurs activités économiques et financières. Leur action est passée au crible par les médias et les nouveaux mouvements sociaux. Les entreprises font l'objet d'accusations qui ne concernent plus exclusivement leurs actions économiques, mais qui s'étendent jusqu'à leurs retombées dans des domaines aussi divers que les droits de l'homme, la pollution atmosphérique ou l'exploitation d'une main d'œuvre infantile (Toffler, 1980).

Le deuxième réside dans *le changement du rapport des forces sociales*. En effet, l'entreprise s'insère dans un tissu social de mieux en mieux structuré à travers lequel toutes les décisions des acteurs économiques sont analysées. Cette sociosphère, constituée d'une variété de nouveaux mouvements sociaux, exerce de nouvelles pressions sur les compagnies qui doivent à présent gérer une complexité sociopolitique inédite. L'organisation des nouveaux mouvements sociaux est concomitante à une explosion des modes de communications, ce qui facilite la surveillance des activités des entreprises transnationales à l'échelle globale (Toffler, 1980). D'autres éléments tels que *le changement du rôle de l'information, de la structure étatique et de la morale* auraient conduit l'entreprise à se redéfinir non plus comme une simple unité économique, mais bien comme une institution polyvalente qui doit faire face à des problèmes de nature diverse et complexe (Toffler, 1980).

Lorsque l'on considère le contexte actuel de mondialisation économique, ce nécessaire changement de rôle semble se conjuguer à la nouvelle place de l'entreprise dans nos sociétés avancées. Selon Petrella, l'hégémonie économique et politique dont bénéficie à présent l'entreprise transnationale a été renforcée par la *nouvelle alliance État – Entreprise* : la mondialisation des économies se basant sur l'intégration intersectorielle des technologies, les États « nationaux » ont mis en place l'ensemble des *structures de valorisation des facteurs de production matériels et immatériels organisés sur des bases mondiales* (Petrella, 1989: 5). Par conséquent, l'*entreprise* est devenue l'*organisation de «gouvernance» de l'économie mondiale avec l'appui des États locaux et l'État* s'est donné comme fonction historique d'assurer les conditions nécessaires au déploiement de ses entreprises « locales » multinationales en effectuant un *transfert massif des*

ressources collectives publiques en faveur des entreprises privées (Petrella, 1989: 10). L'État a ainsi délégué aux entreprises une légitimité politique et sociale dont il était jusqu'alors porteur, c'est à dire la capacité d'orienter et de garantir le développement socio-économique (Petrella, 1989).

Ceci s'est fait à la faveur d'un processus de mondialisation, à travers lequel les équilibres de pouvoirs ont été largement modifiés par l'aménagement d'un espace économique mondial et par l'intégration des marchés financiers (Chesnais, 1996). Parallèlement à cette redéfinition des pôles de pouvoir, des problèmes globaux de «maldéveloppement» comme la pauvreté, la famine, le terrorisme ou encore la désertification, sont devenus de plus en plus apparents. Cette transnationalisation des problèmes environnementaux et sociaux a révélé, dans le même tenant, les limites des acteurs traditionnels et des mécanismes de gestion destinés à résoudre des problématiques globales urgentes. La mondialisation de l'économie semble avoir miné la capacité des gouvernements nationaux de prendre en charge l'intérêt général et plus encore, de coordonner l'action en vue de faire face aux défis inédits des problèmes environnementaux globaux (Petrella, 1989). Comme les États, ancrés dans un territoire, peinent à se coordonner en vue d'une action à l'échelle mondiale, les firmes transnationales semblent se positionner comme les acteurs privilégiés pour prendre en charge la déferlante de problèmes environnementaux et sociaux globaux :

En ce qui concerne la société «mondiale», l'entreprise revendique que le fait d'être mondialisée est une légitimité historique en se présentant comme la seule organisation capable d'assurer la meilleure gestion à travers le monde des ressources matérielles et immatérielles disponibles (Petrella, 1989: 21).

Ainsi, il apparaît que conjointement à la redéfinition du rôle de la grande corporation rendue nécessaire par la crise du fordisme, le contexte en émergence de mondialisation économique tend à conférer lui aussi un nouveau rôle à l'entreprise transnationale. En effet, nous avons pu constater que la grande corporation fait l'objet depuis la crise du fordisme d'une remise en question profonde de son utilité et de sa fonction sociale. Par ailleurs, en altérant les rapports de pouvoir entre les États-nations et les entreprises, la mondialisation économique semble amplifier ce phénomène.

3.2 Les différentes conceptualisations théoriques de l'entreprise

Nous avons présenté la nouvelle position de l'entreprise dans nos sociétés modernes avancées. Nous proposons de définir à présent les différentes conceptualisations de l'entreprise dans plusieurs champs théoriques, soit les sciences économiques, les sciences de la gestion et la sociologie. Nous tenterons ainsi de confronter ces différentes conceptualisations à la nouvelle place occupée par l'entreprise dans nos sociétés mondialisées que nous avons soulignée dans la section précédente. Notre revue de littérature indique que plusieurs définitions de l'entreprise demeurent limitées pour rendre compte du nouveau contexte de mondialisation économique et la place prépondérante de l'entreprise transnationale. Une piste toutefois nous est offerte par le concept d'entreprise institution proposé par Selznick puis développé par Touraine et Sales. Ces considérations nous mèneront à la définition de l'entreprise institution lancée d'abord par Selznick (1957) et enrichie par les travaux de Touraine (1969). Nous examinerons, pour finir, les dernières conceptions de l'entreprise institution qui tentent de rendre compte des effets culturels, sociaux et politiques engendrés par la position centrale de l'entreprise dans nos sociétés.

3.2.1 La conceptualisation de l'entreprise en sciences économiques

L'étude de l'entreprise a été longtemps l'objet exclusif des sciences économiques. La théorie néoclassique standard considérait l'entreprise comme un univers clos ou un ensemble de facteurs de production utilisés pour produire des biens en vue de maximiser le profit (Sales, 1970 ; Gendron, 1999 ; El-Filali El-Youssefi, 2000). Cette

conceptualisation nous renvoie à la définition de l'entreprise qui prévalait à l'époque du fordisme (Toffler, 1980). L'entreprise est en sciences économiques comme une donnée découlant des paramètres de son environnement. Sans existence propre, elle s'analyse à travers la logique des échanges : sa conceptualisation demeure alors strictement liée aux théories de l'équilibre général. En tant qu'agent rationnel et maximisateur de leur utilité, l'action de l'entreprise est déterminée par un espace de référence : le marché de concurrence pure et parfaite (Sales, 1970 ; Gendron, 1999 ; El-Filali El-Youssefi, 2000).

Ainsi, en régime de *concurrence parfaite*, les producteurs sont nombreux, les produits identiques et l'entreprise n'a aucun contrôle sur le prix ; son impact sur l'environnement est limité (Sales, 1970). En *concurrence imparfaite*, l'entreprise possède un degré de contrôle relativement important sur le prix des facteurs et des produits, soit parce qu'il y a peu de producteurs, soit parce que les producteurs peuvent différencier les produits par le style, la qualité ou la publicité. Enfin, en *monopole complet*, le contrôle sur le prix par l'entreprise est considérable (Sales, 1970). Cette conceptualisation de la *firme point* sera mise à l'épreuve par son incapacité à expliquer la fonction d'innovation et le phénomène de croissance (Schumpeter, 1984).

D'autres conceptualisations de l'entreprise ont émergé dans le champ des sciences économiques reconnaissant peu à peu la multitude d'acteurs qui constituent l'entreprise. En 1932, Berle et Means mettent en évidence l'antagonisme des groupes qui composent l'entreprise: ils envisagent l'entreprise comme une organisation à l'intérieur de laquelle doivent coopérer des groupes aux intérêts multiples. Coase (1937) admet pour sa part l'existence de multitude d'acteurs, mais il envisage plutôt l'entreprise comme un *mode hiérarchique*. En économie, il est généralement admis que le marché est le mode de coordination le plus efficace, et que dans la société, ce sont les institutions les plus efficaces qui tendent à s'imposer. Comment alors expliquer la persistance et même le développement d'un mode de coordination de l'action (l'entreprise) qui ne semble pas axée sur les principes de marché ? Coase répond à travers sa théorie des coûts de transaction que la firme est une forme de marché. Coase est d'avis que le mode de coordination hiérarchisée implique parfois moins de coûts que les transactions sur le marché. Le marché cède dans certains cas la place à la firme en raison de sa plus grande efficacité dans l'allocation des ressources (Gendron, 1999 ; El-Filali El-Youssefi, 2000). Ces réponses préservent le double postulat de l'efficacité supérieure du marché et de l'efficacité comme explication de l'existence d'une institution sociale. Williamson a continué cette réflexion sur l'opposition marché/hiéarchie pour ensuite définir l'entreprise en terme de nœud contractuel: structurée par des droits de propriété, l'entreprise est alors considérée comme un *nœud de contrats bilatéraux*, fruits de volontés libres et éclairées (Gendron, 1999 ; El-Filali El-Youssefi, 2000).

On note que, même si les représentations de l'entreprise en sciences économiques se détachent peu à peu de la *firme point* pour admettre l'existence d'une multitude d'acteurs au sein de celle-ci, l'entreprise n'a toujours pas d'existence propre : elle est une fiction juridique et les différentes formes qu'elle adopte sont les reflets d'arrangements institutionnels (Gendron, 1999).

3.2.2 La conceptualisation de l'entreprise en sciences de la gestion

Deux conceptualisations de l'entreprise prévalent en sciences de la gestion. La première, la vision de l'*entreprise machine*, est présente en sciences de la gestion et en microéconomie. Morgan (1989), qui identifia plusieurs métaphores pour la conceptualisation de l'entreprise dans *Images de l'organisation*, a notamment développé l'idée d'une *entreprise machine*. Cette représentation mécaniste de l'entreprise, conçue comme un système fermé et autonome, se décompose en différentes parties et l'efficacité de chacune garantit l'efficacité de l'ensemble. D'inspiration Taylorienne, l'entreprise machine est une organisation qui fonctionne telle une machine et dont les tâches ont été déterminées avant d'être exécutées ; la séparation stricte entre la planification et l'exécution étant un principe fondamental de l'organisation tayloriste (Morgan 1989).

La deuxième conceptualisation, *l'entreprise-organisme*, demeure actuellement la représentation la plus répandue dans le domaine des sciences de la gestion. Cette conceptualisation est aussi présente dans les métaphores de Morgan. Contrairement à la vision de l'*entreprise machine*, l'*entreprise-organisme* est constamment en interaction avec son environnement. Tel un organisme vivant, l'entreprise suit le cheminement d'un cycle de vie : elle naît, évolue et meurt lorsqu'elle n'est plus adaptée aux conditions de son environnement (Morgan, 1989). Cette représentation de l'entreprise comprend certaines limites : l'entreprise apparaît en effet comme une réalité concrète et naturelle, ce qui tend à occulter la nature de construit social de l'entreprise (Gendron, 1999).

L'économie, en s'intéressant à l'entreprise en termes d'échanges et en prédefinissant l'environnement économique dans laquelle elle s'insère, néglige le fonctionnement interne de l'entreprise. La gestion, en se concentrant sur l'intérieur de l'entreprise, omet de considérer l'environnement dans lequel agit cette entité. Pour suivre Lorino, l'entreprise est un *no man's land* perdue entre l'économie et la gestion²⁴ :

Pour l'économie, et notamment la microéconomie, le processus productif est plus ou moins gommé «pour être inclus dans l'édifice formel de la mécanique économique» et «ramené aux dimensions de l'échange». C'est la théorie de la «boîte noire» au mieux de «l'huître» où la fonction de production explique bien ce qui y entre et ce qui en sort (soit «la quantité maximum d'extrants correspondant à des quantités données d'intrants») mais demeure muette sur ce qui se passe entre ces deux moments. Les sciences de la gestion, qui complètent l'approche économique, centrent leur attention dans la «boîte noire», sur la maîtrise des coûts et sur les divers mécanismes de l'organisation relevant des directions d'entreprise (Lorino, 1989 cité dans Bélanger et Lévesque, 1992: 56).

En somme, ces conceptualisations n'apportent qu'un regard partiel sur le fonctionnement de l'entreprise et ne rendent pas compte de la nouvelle place de l'entreprise dans nos sociétés modernes avancées. Nous devons nous tourner vers d'autres disciplines pour essayer de comprendre le nouveau rôle de l'entreprise qui semble échapper à la seule logique des échanges. Qu'en est-il en sociologie ?

3.2.3 La conceptualisation de l'entreprise en sociologie

La sociologie s'intéresse tardivement à l'analyse de l'entreprise et la considère soit comme un lieu d'exploitation où sont visibles les luttes des classes (sociologie du travail), ou comme une réalité relativement autonome dont le fonctionnement repose sur la

²⁴ Bélanger et Lévesque s'appuient ici sur H. Simon, *Models of Bounded Rationality*, Cambridge et Londres, MIT Press, 1982 ; P. Lorino, *L'Économiste et le Manager*, Paris, La Découverte, 1989, p.67.

coopération entre divers acteurs (Théories des organisations) (Bélanger et Lévesque, 1992).

Longtemps, pour les tenants de la sociologie du travail, l'entreprise n'est pas un objet d'analyse en tant que telle, elle est plutôt scrutée à travers le diaphragme critique du rapport capital – travail : le milieu du travail apparaît comme un lieu de condensation des rapports de productions capitalistes (Bélanger, 2000). Ainsi, la sociologie marxiste définit l'entreprise comme «une structure autoritaire et hiérarchique qui interdit au travailleur toute participation au contrôle et à la gestion et le réduit à un automate sans âme» (Marx, *le Capital*, p. 557, cité dans Bélanger et Lévesque, 1992, pp. 21 et 24). Cette représentation se rapproche du modèle de l'entreprise machine de type taylorien développé en sciences de la gestion.

Selon Bélanger et Lévesque, «la sociologie d'inspiration marxiste s'est peu intéressée à l'analyse des organisations (...) [et] le niveau d'entreprise proprement dite, comme espace autonome à envisager, comme phénomène organisationnel, apparaît secondaire, puisqu'il s'agit de comprendre comment les rapports internes, structurés par les principes d'organisation de la production, fondent la vie sociale bien au-delà de l'entreprise» (Bélanger et Lévesque, 1992). Dans une telle conceptualisation, l'entreprise n'existe pas comme centre autonome, elle est plutôt un support inerte des rapports sociaux (Thuderoz, 1996 ; cité dans Bélanger, 2000).

Il faudra attendre les travaux de Crozier et Friedberg (1977) pour que l'entreprise soit considérée comme un objet d'étude à part entière en sociologie (Gendron, 1999). Selon Bélanger, deux questions sont depuis les années soixante-dix au centre des innovations sociales dans le domaine de la sociologie française du travail et de l'entreprise (Bélanger, 2000). En effet, si l'on pose comme postulat de départ que l'entreprise existe, qu'elle n'est plus un réceptacle de forces extérieures, mais bien une institution, comment percevoir le processus de formation des entreprises, de leur transformation ou du changement de leurs formes ? Si la détermination des attitudes n'est pas donnée immédiatement par la forme capitaliste, comment expliquer le comportement social ?

En réponse à ces questions, Crozier et Friedberg (1977) avancent que les organisations et les règles ne sont pas contraintes. Ils soutiennent au contraire que l'acteur social est libre et rationnel :

[L'acteur social] est capable d'agir rationnellement donc d'élaborer des stratégies en fonction des opportunités qui s'offrent à lui et des ressources dont il dispose. Loin de n'être que contraintes, les règles sont le produit des tensions et des luttes entre des acteurs stratégiques, qui cherchent à maintenir ou accroître leurs positions d'influence ou de pouvoir, leur liberté d'action. Ainsi les organisations sont des construits sociaux, un ensemble de relations sociales, un résultat de jeux de pouvoir et des stratégies des acteurs. Elles ne sont qu'une codification provisoire des règles du jeu des acteurs (Crozier et Friedberg, 1977; cité dans Bélanger, 2000: 3).

Cette conceptualisation propose un renversement de perspective radical avec la conception marxiste de l'entreprise, car l'individu n'est plus vu comme un être aliéné, il est en effet calculateur et il développe selon ses intérêts une stratégie rationnelle. Les firmes apparaissent alors comme le résultat de décisions individuelles et un lieu de coordination de l'activité de travail (Bélanger, 2000).

Les travaux de Sainsaulieu et Segrestin (1986) introduisent une autre dimension à l'entreprise : celle de sa capacité culturelle. Contrairement à Crozier, Sainsaulieu et Segrestin posent que l'entreprise n'est pas déterminée par son environnement mais qu'elle le structure. En effet, les entreprises fournissent la base de processus identitaires de formation de communautés de référence à fondement catégoriel, sexuel, éthique, régional ou institutionnel. De ce fait, les normes de relations entre les groupes sont

apprises dans le travail, des représentations du monde y émergent, des valeurs professionnelles y naissent.

Cette définition de la relation entreprise/société établit une rupture fondamentale avec l'analyse de Crozier pour qui seules les rationalités et les opportunités stratégiques expliquent l'action des acteurs. Selon Sainsaulieu, les logiques des acteurs sont définies par les caractéristiques culturelles dont la cohérence définit une identité et une culture commune, et cette identité culturelle oriente les perceptions du jeu social. C'est cette capacité de créer une culture qui détermine l'action de l'entreprise. L'entreprise n'est porteuse d'efficacité qu'à la condition de fédérer en une capacité d'action collective les acteurs et les cultures qui l'habitent (Bélanger, 2000). C'est par cette capacité culturelle que Sainsaulieu introduit la notion d'institution. En tant qu'institution, elle produit des valeurs, des modèles et des systèmes de représentations porteuses d'effets sociaux :

Si l'entreprise est à la fois un lieu d'intégration sociale et un lieu capable de produire de nombreuses formes d'identités, elle contribue à la structuration du social, et à ce titre, elle devient une institution autonome (Sainsaulieu et Segretin, 1986 ; cité dans Bélanger, 2000: 4).

Nous retiendrons des travaux de Sainsaulieu que l'entreprise est génératrice de valeurs et cette capacité culturelle la définit comme institution sociale. Cependant, Sainsaulieu nie l'entreprise en tant que construit social : «Dans la perspective de Sainsaulieu, tout se passe comme si l'entreprise était libérée des déterminants sociaux externes, elle inventerait sa propre culture et, conséquemment, les entreprises inventeraient la société» (Bélanger, 2000 : 4). L'entreprise est pensée totalement libérée des déterminants sociaux externes et cette conceptualisation ne permet pas d'expliquer ce qui régit l'entreprise, et ce qui dicte son action nous échappe. À cet égard, l'analyse de Crozier et Friedberg (1977) a l'avantage de rendre compte de la nature socialement construite de l'entreprise. Cette revue de littérature en sociologie nous conduit à considérer plus particulièrement la définition de l'entreprise institution, car comme nous allons le voir, elle a l'avantage d'identifier les rapports de l'entreprise sur son environnement, mais de façon plus riche que ne l'a fait l'économie, c'est-à-dire un environnement non seulement économique, mais aussi politique et social.

3.2.4 L'entreprise institution

L'idée d'entreprise institution est une nouvelle tendance en sociologie pour parler des entreprises. Comme nous allons le constater à travers la présentation des différentes définitions qui prévalent actuellement, la conception de l'entreprise institution n'est pas une terminologie fédératrice, car elle recouvre toujours une multiplicité de courants ou de perspectives théoriques. Sans parler explicitement d'entreprise institution, cette conception se rapproche du concept de grande corporation développé par Toffler dans la Troisième Vague. Nous présenterons d'abord cette nouvelle conception de l'entreprise de manière chronologique pour finalement nous intéresser aux dernières définitions qui rendent compte de la position centrale de la grande corporation dans nos sociétés modernes avancées.

Dans sa définition de 1957, Selznick soulignait le double rôle des dirigeants d'entreprise qui oscille entre *gestion administrative* et *direction institutionnelle* (Selznick, 1957 ; cité dans Sales, 1970). La *gestion administrative* s'applique à «l'utilisation d'un instrument rationnel permettant de mobiliser des énergies humaines et de les orienter vers un ensemble de buts afin de réaliser un travail». La gestion administrative éclaire la dimension organisationnelle qui compose l'entreprise privée, tandis que la *direction institutionnelle* est définie par l'auteur comme «le produit naturel de demandes et de contraintes sociales, comme un organisme qui répond et qui s'adapte» (Sales, 1970: 116).

L'analyse de Selznick pose une rupture avec les analyses rationnelles qui présentaient l'organisation comme «une structure formelle rationnelle, comme une «économie» gouvernée par les critères du bon fonctionnement, du rendement [efficiency] et de l'efficacité [effectiveness]» (Sales, 1970: 116). Pour Selznick, une organisation est une institution lorsqu'elle acquière une identité propre grâce à la relation entre un processus d'injection de valeurs et une fonction de stabilité (self-maintenance) par l'intermédiaire du cadre institutionnel (Sales, 1970). En effet, l'institutionnalisation se réfère à un processus qui reflète l'histoire distincte propre de l'organisation, de ses membres, des intérêts qu'elle a créés et de la façon dont elle s'est adaptée à l'environnement (*Ibidem*). Ainsi une analyse de l'entreprise en ces termes permet de conjuguer son existence en tant qu'organisation, tout en mettant en lumière la dimension politique jusque-là ignorée par la théorie des organisations (*Ibidem*).

L'analyse apportée par Selznick néglige toutefois l'importance des rapports sociaux, mais cette dimension sera développée dans les travaux de Touraine (Sales, 1970). Selon Touraine : «Il ne suffit pas de séparer le niveau organisationnel du niveau politique pour rendre compte de la nature de l'entreprise». L'entreprise est de fait un acteur particulier «qui poursuit des fins privées en même temps que des objectifs valorisés par la société» (Touraine, 1969: 197). La sociologie de l'entreprise pose ainsi le postulat que l'entreprise est «une institution privée remplissant une fonction sociale : intention de rationalité gérée par un système politique privé» (Touraine, 1969: 196).

Prise sous cet angle, «l'entreprise n'apparaît plus comme un système organisationnel ou social, mais comme l'agencement de plusieurs niveaux de fonctionnement. Pour cette raison, l'entreprise n'est plus un concept sociologique, mais une réalité que l'analyse doit décomposer» (Touraine, 1969: 199). Ainsi l'entreprise se transforme au gré des «médiations organisationnelles et institutionnelles», chaque niveau gardant une certaine autonomie. Selon Touraine, il y a institutionnalisation car l'action de l'entreprise s'inscrit dans une «action concertée et générale de croissance» mais doit en même temps «calculer ses intérêts particuliers à la fois face à d'autres unités de décision et face aux changements incessants de ses conditions d'activité tout en négociant avec les «acteurs» qui se trouvent en son sein et qui cherchent à intervenir dans les décisions» (Touraine, 1969: 203).

Tout comme Selznick, Touraine caractérise aussi l'exécutif par une double rationalisation : «rationalisation organisationnelle» et «rationalisation institutionnelle». Pour Touraine, «l'entreprise se définit plus par sa situation sur un marché, mais par sa pénétration dans un système politique» qui élabore une politique économique. Les dirigeants deviennent alors un pouvoir politique «en ce sens que leur action vise directement la rationalité économique et s'efforce en même temps de diriger l'utilisation sociale des produits au travail collectif». En d'autres termes, les dirigeants d'entreprise défendent donc une idéologie productiviste au nom de l'intérêt général (Touraine, 1969).

L'entreprise est par conséquent une institution politique à la fois centre de «décision et de programmation et lieu de négociations sociales traitant des relations entre le progrès technico-économique et l'amélioration des conditions de vie et de travail des salariés, mais en même temps soumise à un système de décisions supérieures au niveau de l'État» (Touraine, 1969: 203). L'entreprise est ainsi un système de décision relativement autonome, de même qu'un élément d'un système de pouvoir :

L'entreprise participe au système du pouvoir économique et par conséquent interprète les orientations culturelles d'une société en fonction des intérêts de la classe dominante. L'entreprise a un pouvoir et cherche à imposer en elle et hors d'elle des conduites sociales et culturelles conformes à ses intérêts de classe. Mais en même temps, l'entreprise n'est pas seulement un élément central du système de production et de domination sociale. Elle est une unité économique, sociale, professionnelle particulière. Elle est donc une organisation et plus simplement un lieu de travail ... Elle est une institution parce qu'elle est une unité

économique et un terrain de négociations sociales relativement autonomes par rapport aux orientations culturelles et aux conflits de classe de la société considérée dans son ensemble. Autonomes et non indépendants (Touraine, 1969: 253-254).

Nous sommes donc loin d'une institution produite par les conduites internes de l'entreprise (Selznick, 1957). Pour Touraine, l'entreprise institution est le résultat de la dynamique conflictuelle des mouvements sociaux et pour défendre son «intérêt privé», elle cherche selon Touraine à orienter les comportements sociaux dans la société à son avantage. De plus, la définition de Touraine a l'avantage de mettre en relief le fonctionnement interne de l'entreprise institution. Touraine identifie en effet trois niveaux de rationalisation pour la caractériser : une *rationalisation technique* au niveau de l'exécution, une *rationalisation sociale* pour le niveau organisationnel; ces deux niveaux de rationalisation renvoient au niveau institutionnel à une *rationalisation politique* qui «devient l'enjeu général des conflits sociaux dans l'entreprise et dans la société industrielle» (Touraine, 1969: 41). Ainsi, selon Touraine, les chefs d'entreprise au niveau institutionnel agissent à titre de pouvoir politique :

Dans cette situation les directeurs des entreprises deviennent un pouvoir politique, en ce sens que leur action vise directement la rationalité économique et s'efforce en même temps de diriger l'utilisation sociale des produits du travail collectif. Cette politique de puissance peut entraîner un conflit avec les demandes des travailleurs ou plus exactement des consommateurs [...] Dans une société où la politique est le contrôle social de l'économie rationalisée, il est logique que les rationalisateurs, les directeurs d'entreprises publiques ou privées redonnent vie à l'idéologie des entrepreneurs, puis des chefs d'entreprise, c'est-à-dire qu'ils identifient l'intérêt des citoyens à la puissance de l'économie et des entreprises (Touraine, 1969: 44).

Depuis la définition apportée par Touraine, on assiste à l'émergence de nouvelles conceptions de l'entreprise institution. Ces conceptualisations s'attachent à rendre compte de la place prédominante que l'entreprise, et plus particulièrement l'entreprise transnationale, est en train de prendre dans l'organisation de nos sociétés. On note que ces définitions envisagent l'entreprise en tant qu'acteur politique et même si elles restent encore molles sur le plan théorique, nous avons jugé qu'il était pertinent de les souligner.

La montée en puissance des entreprises conduit par exemple Enriquez à placer l'entreprise institution au centre de la société. Enriquez avance que l'entreprise est en train de se définir comme une institution *princeps* au même titre que l'Église, l'armée, l'École et l'État. En d'autres termes, l'entreprise devient un lieu de régulation de la vie sociale:

[...] l'entreprise tente actuellement de s'ériger en institution, voire même en institution *princeps* (originale, première) quasiment divine dans notre société. Or, une institution a pour but d'être un des éléments de la fondation et de la régulation de la vie sociale. La famille, l'Église, l'armée, l'École et l'État en tant qu'institution suprême définissent et font appliquer des orientations normatives. Les institutions énoncent des interdits et des permissions que leurs membres doivent intérioriser afin de guider leurs actions. À partir du moment où l'entreprise se transforme en institution (vers les années 30, d'après A.Berle Jr et principalement depuis la Seconde Guerre mondiale), elle devient un ensemble qui ne vise pas seulement à la mise au point d'«objets» mais, d'une part, à celle d'une élaboration d'une culture interne, d'une symbolique et d'un imaginaire devant être partagés par ses membres ; elle vise, d'une part, à influencer les phénomènes sociopolitiques, et elle devient créatrice de valeurs, de lois et de normes. Celles-ci vont transformer radicalement les conduites des membres de l'organisation, comme celles de ses clients, et avoir un impact sur les autres participants de la vie sociale (Enriquez, 2002: 244).

Selon Enriquez, l'entreprise devient un lieu de culture au sens anthropologique. Devenue l'institution centrale de nos sociétés modernes avancées, les valeurs prônées par l'entreprise se répandent dans le reste de la société :

De plus, les valeurs prônées par l'entreprise dans sa forme moderne : l'excellence, la performance, la qualité totale, le zéro défaut, etc., se mettent à envahir la plus grande part des institutions. Par exemple, l'école et l'université veulent être performantes, de même que les hôpitaux ou l'ANPE. Le lieu de création de valeurs sociétales devient l'entreprise. Le monde se plie au règne de l'argent et de la rationalité instrumentale. Les citoyens se définissent comme des agents économiques, c'est-à-dire comme des producteurs-consommateurs. L'entreprise n'exerce, d'ailleurs pas que ce pouvoir sociétal. En émergeant en tant que lieu de culture (au sens anthropologique du terme) et non seulement en tant que lieu d'exploitation et d'aliénation (comme au XIXe siècle), elle met au point pour ses membres des principes éthiques d'action à mettre en œuvre dans la vie de travail, et elle se préoccupe, par la formation et le perfectionnement, de la socialisation de ses acteurs (Enriquez, 2002: 246).

Ainsi, on constate que les définitions de l'entreprise institution sont en train d'évoluer du fait de la nouvelle position de l'entreprise dans nos sociétés. Sa puissance économique et son champ d'action fortement mondialisée semblent faire appel à de nouvelles conceptualisations. Enriquez met l'accent sur l'entreprise institution en tant que lieu de culture, ce qui lui confère un rôle de régulateur de la vie sociale. On remarque que certains auteurs mettent à présent l'accent sur l'action politique des entreprises lorsqu'elles contrôlent leur environnement.

Ainsi, Sales (1970) parle de *firmes dominantes* qu'il définit comme des entreprises ayant la capacité de modifier consciemment leur environnement à leur propre avantage (Sales, 1970: 115). Selon Sales, contrairement à la conceptualisation de l'entreprise dans la théorie néoclassique standard, l'environnement pour de telles entreprises ne constitue plus une contrainte puisqu'elles détiennent un certain pouvoir de contrôle sur celui-ci. Les firmes dominantes se distinguent des petites et moyennes entreprises dans le sens où elles ont «une action hors marché, une influence sur l'environnement technique, le comportement des syndicats, des pouvoirs publics, des consommateurs, etc., et [qui] exercent sur leurs concurrents plus d'influence que ceux-ci sur elles-mêmes notamment grâce à leur force contractuelle plus grande de par leurs réserves financières et l'information qu'elles détiennent» (Sales, 1970: 115). Dans sa définition, Sales (1970) insiste sur le pouvoir politique que les *firmes dominantes* acquièrent dès qu'elles contrôlent leur environnement :

Ce n'est plus le marché qui est la référence fondamentale, mais plutôt la capacité multidimensionnelle de la firme. Ce type d'entreprise exerce donc un contrôle sur l'environnement qui lui est spécifique et qu'il importera de préciser scientifiquement de la même manière qu'il faut préciser et expliquer le mode de contrôle classique des «groupes d'affaires» décrit dans les études de groupes de pression. Ces derniers ont souligné le fait que ces groupes d'affaires issus souvent des conséquences de la concentration des moyens de production peuvent aisément se transformer en groupements d'intérêt politique et négocier directement avec l'administration ou le gouvernement sans passer par l'intermédiaire souvent utilisé cependant, du groupement professionnel. Mais la firme peut aussi agir directement : pour avoir une commande de l'État, l'entreprise peut chercher d'abord à provoquer une décision favorable à la mise en chantier d'une réalisation nouvelle, puis s'efforcer d'obtenir la commande elle-même, processus qui implique directement une *intervention politique* (Sales, 1970: 115).

Du fait de cette capacité d'influencer son environnement, Schrecker définit l'entreprise comme une *instance politique*. Selon Schrecker, l'entreprise privée agit comme un «gouvernement privé» en regard de sa capacité de régulation (Schrecker, 1984). Il

explique que la structure des marchés – qui tendaient déjà à devenir des oligopoles – confère aux grandes entreprises la capacité d'influencer l'environnement politique et économique, si bien que les entreprises se rapprochent de véritables gouvernements. À titre d'exemple, Schrecker évoque la capacité des entreprises de limiter la concurrence ou d'influencer les préférences du public et son système de valeurs. L'actuelle structure oligopolistique des marchés réduisant le choix des consommateurs, l'intérêt public est déterminé autant par les grandes sociétés que par les gouvernements. Aussi, Schrecker illustre comment les grandes sociétés bénéficient d'un pouvoir de décision étendu en matière d'environnement, car elles sont capables de déterminer, autant que les gouvernements, l'intérêt public (Schrecker, 1984). Elles participent activement à l'élaboration de politiques économiques, étant aptes à planifier la production, voire même la pollution: «La pollution [...] n'est pas un acte fortuit, résultant du hasard. Elle découle au contraire de décisions précises par les dirigeants d'entreprise» (Nadel, 1976; cité par Schrecker, 1984 : 71). C'est pourquoi Schrecker envisage les entreprises comme des «gouvernements privés» ou de «nouvelles principautés»: «Ces sociétés ont en outre à leur disposition des moyens tellement importants qu'il devient possible, et même peut-être nécessaire, de voir en elles des gouvernements privés ou même de «nouvelles principautés» » (Schrecker, 1984: 67).

En somme, ce tour d'horizon de la littérature nous permet de constater que la manière de concevoir l'entreprise a largement évolué depuis le fordisme. De la *firme point* en sciences économiques nous sommes passés au cours de ces cinquante dernières années à une conceptualisation beaucoup plus complexe de l'entreprise. Nous sommes d'avis que le concept d'entreprise institution permet de modéliser au mieux les effets structurants de l'entreprise sur la société: l'entreprise institution structure les rapports sociaux entre les citoyens à travers les statuts de consommateurs, travailleurs, actionnaires etc. (Gendron, 2001). Nous avons aussi observé une évolution dans la manière d'envisager l'entreprise en tant qu'institution sociale. Du fait de sa transnationalisation, le changement de rapports entre les entreprises et les États-nations se répercute au niveau de la conceptualisation de l'entreprise institution. Les dernières définitions soulignent d'ailleurs l'importance grandissante de son action politique. Par ailleurs, définir l'entreprise à titre d'institution sociale permet d'expliquer la portée du discours social et environnemental qu'elle véhicule. Dans le cadre de ce mémoire, nous avançons que l'entreprise Monsanto est à la recherche d'une nouvelle légitimité institutionnelle et cette quête se vérifie au niveau du discours produit par les firmes transnationales.

3.1 Légitimité institutionnelle, discours social et environnemental

En nous appuyant sur le concept d'entreprise institution, nous définirons à présent la notion de légitimité institutionnelle. On distingue dans la littérature deux niveaux de légitimité : la légitimité organisationnelle et la légitimité institutionnelle. La légitimité organisationnelle définit la légitimité en tant qu'enjeu stratégique. Ainsi, ces auteurs, principalement issus des sciences de la gestion, identifient des stratégies à mettre en œuvre dans des campagnes de communication visant des produits spécifiques ou l'organisation dans son ensemble lorsque l'entreprise est proie à une perte de légitimité (Ashforth et Gibbs 1990 ; Hybels 1995 ; Bourgeois et Nizet, 1995 ; Beaulieu et Pasquero, 2003).

Bien que présente dans la définition de Touraine qui identifie trois niveaux de légitimité (organisationnel, institutionnel, politique) auxquels correspondent trois niveaux de rationalisation (technique, sociale, politique), nous nous concentrerons sur la légitimité institutionnelle. Dans le cadre de cette recherche, nous cherchons en effet à déterminer comment l'entreprise institution renouvelle la base de sa légitimité institutionnelle depuis la crise du fordisme. Nous inscrirons le discours éthique, et plus particulièrement le discours portant sur la responsabilité sociale et sur la citoyenneté corporative, dans cette nécessaire quête de légitimité institutionnelle. Enfin, nous envisagerons le discours environnemental comme une source potentielle de renouvellement de la légitimité institutionnelle de l'entreprise.

3.3.1 La légitimité institutionnelle

Selon Touraine, à titre d'institution sociale, l'entreprise privée doit se légitimer pour assurer sa pérennité. Touraine définit l'entreprise comme un lieu de controverses, dans la mesure où se rencontrent, à travers des rapports de travail, les visées contradictoires de valeurs sociétales véhiculées par divers groupes. Elle cesse d'être une institution si, soit les dirigeants, soit les salariés, n'établissent pas le lien entre la défense de leurs intérêts et la poursuite de fins reconnues comme légitimes par la société (Touraine, 1969). Constamment traversée par des valeurs sociétales contradictoires, l'entreprise privée est de ce fait inlassablement en quête de légitimité et c'est en proposant une vision partagée du progrès et de la société que l'entreprise pose la base d'un compromis social qui permet d'assurer sa pérennité (Touraine, 1969).

Dans son discours, l'entreprise doit pour continuer à exister proposer une vision partagée du progrès social en vue d'un «compromis social» (Touraine, 1969) ou, d'un «paradigme sociétal» selon les régulationnistes (Lipietz, 1989). En effet, comme l'explique Gendron :

Les cadres régulationniste et tourainien avancent tous deux l'idée d'un compromis social entre des acteurs antagonistes reposant sur un paradigme sociétal hégémonique qui traduit une vision partagée du progrès et de la société. Cette notion de compromis suggère que l'acteur dominant impose un dispositif conforme à ses intérêts, certes, mais qui est néanmoins accepté et reconnu, donc légitimé par les acteurs sociaux [...] L'hégémonie d'un bloc social repose sur sa capacité à faire reconnaître son dispositif comme conforme à l'intérêt général, ce qui suppose une généralisation d'une certaine vision du progrès ou d'un paradigme sociétal fondé sur un ensemble de représentations et de valeurs partagées par les acteurs sociaux (Gendron, 2000: 431).

Ainsi, le discours de l'entreprise est révélateur des luttes sociales dans la mesure où il contribue à la structuration du social en même temps qu'il reflète l'état des rapports sociaux (Touraine, 1969). Ce discours revêt une fonction particulière dans le sens où il permet à l'entreprise de légitimer son existence : en produisant un discours, l'entreprise propose une «vision du monde» ou un «paradigme sociétal» qu'elle cherchera à faire partager au reste de la société (Touraine, 1966; 1969 ; Lipietz, 1989). Cette vision du

monde est le résultat de la représentation sociale qui est marquée par la position sociale de l'acteur impliqué, c'est-à-dire les dirigeants d'entreprises (Jodelet, 1989).

Nous avons expliqué que le paradigme sociétal du fordisme se caractérisait par une vision du progrès basée sur des valeurs économiques (Lipietz, 1989). Or, la crise du fordisme a ébranlé les bases de ce paradigme (Lipietz, 1989). Plusieurs facteurs tels que le changement de conception de la morale, ou encore la prise de conscience collective des problèmes écologiques font appel à un nouveau compromis social. Principale organisation de la production, la grande corporation fait aussi l'objet d'une remise en cause : son utilité sociale est questionnée, ce qui lui impose de redéfinir son rôle à l'échelle institutionnelle (Toffler, 1980). Dans la foulée des travaux de Gendron, nous avançons précisément l'hypothèse que le discours social et environnemental des entreprises, et de Monsanto, en particulier, a pour but de véhiculer une nouvelle vision du monde en vue de promouvoir un certain compromis social à l'intérieur duquel la compagnie est assurée d'une légitimité sociale (Gendron, 2001). Nous allons maintenant présenter la nouvelle vision du progrès que cherchent à véhiculer les entreprises à travers la production d'un discours qui intègre des valeurs sociales et environnementales (Lipietz, 1989 ; Gendron, 2001 ; Salmon, 2002). Nous constaterons que le questionnement sur un nouveau rôle institutionnel de l'entreprise est aussitôt présent dans le discours et qu'il s'effectue en lien avec l'émergence de nouveaux problèmes environnementaux et sociaux globaux.

3.3.2 Le discours social de l'entreprise : la responsabilité sociale corporative et la citoyenneté corporative

Depuis la dernière décennie, nous assistons à une explosion du discours éthique au sein des entreprises privées. Pourtant, le questionnement éthique et social de l'entreprise était présent dès les débuts du capitalisme alors en proie à de vives controverses idéologiques (Heald, 1970), mais c'est vers la fin des années soixante que le concept de responsabilité sociale corporative a pris véritablement son essor. Selon Gendron (2000) :

Les théories de l'éthique des affaires et de la responsabilité sociale ont pris corps à travers différents débats et se sont progressivement institutionnalisées pendant les années quatre-vingt autour de trois grandes écoles : la Business Ethics, la Business & Society et la Social Issue Management. Tandis que la Business Ethics propose une réflexion moraliste axée sur les valeurs et les jugements normatifs et insiste sur le fait que l'entreprise doit être assujettie aux mêmes règles que les humains, la Business and Society se préoccupe de la cohésion sociale et analyse les différentes modalités de l'interface entreprise/société. Cette approche contractuelle met l'accent sur l'interdépendance existant entre l'entreprise et la société et avance notamment qu'à titre d'institution sociale, l'entreprise doit servir la société au risque de perdre sa légitimité sociale et de mettre son existence en jeu. Finalement, la Social Issue Management traite des questions sociales comme de paramètres dont il faut tenir compte dans le cadre de la gestion stratégique. Moins progressiste, cette approche utilitaire se contente simplement d'avancer que *Good Ethic is Good Business* et s'apparente donc à une relecture des thèses économiques classiques à la lumière des théories de la stratégie (Gendron et Champion, 2002 : 10).

Plusieurs auteurs associent le discours de responsabilité sociale corporative des entreprises à la nécessaire quête de légitimité de l'entreprise institution. Parmi les trois niveaux de la responsabilité sociale corporative (société, entreprise et gestionnaire), Wood insiste notamment sur le niveau sociétal/institutionnel et sur la dépendance de l'entreprise par rapport à la société. En effet, selon Wood, l'entreprise tire son pouvoir et sa légitimité de la société et doit répondre aux attentes de cette dernière si elle souhaite préserver son statut et ses priviléges (Wood, 1991).

Dans une autre optique, Jones souligne la finalité stratégique et politique de l'éthique des affaires (Jones, 1996). L'auteur avance que le discours éthique permet de légitimer le système capitaliste et d'assurer sa pérennité en maintenant un statu quo. Selon Jones, le système capitaliste génère des externalités négatives d'une ampleur telle que son intérêt ou sa pertinence sociale sont de plus en plus discutables (Jones, 1996; Gendron, 2000). C'est pour cette raison qu'il devient de plus en plus nécessaire de légitimer l'activité économique traditionnelle. La responsabilité sociale corporative s'inscrit dans un discours de légitimation et prétend gérer ou réguler le système plutôt que le remplacer. Le discours sur la responsabilité sociale corporative participerait ainsi à une idéologie puissante permettant le maintien du statu quo tout en garantissant une cohésion sociale nécessaire à la pérennité du système capitaliste (Jones, 1996; Gendron, 2000).

Toujours dans cette lignée, Salmon indique que le capitalisme a continuellement développé de nouvelles formes d'éthique pour se légitimer et assurer sa pérennité. Depuis ses débuts, la raison d'être du capitalisme est perpétuellement remise en question, d'où la nécessité de le justifier et de renouveler les formes de légitimation susceptibles de le soutenir (Salmon, 2002). Salmon indique que l'éthique protestante et l'éthique progressiste ont tour à tour joué un rôle de régulation des interactions favorables au capitalisme; les formes de légitimation subissant un phénomène d'érosion, le capitalisme doit sans cesse trouver de nouvelles justifications :

Le capitalisme semble conduit à justifier et à légitimer ce cadre moyens-fins qui évolue au rythme de l'intégration et de l'utilisation de nouvelles « composantes de la vie sociale » pour servir ses propres finalités. Le système capitaliste s'engage dans un perpétuel mouvement d'élargissement de la sphère où il domine. Ces changements pourraient appeler à renouveler les formes de légitimation susceptibles de le soutenir, celles-ci pouvant, à un moment donné, ne plus permettre de justifier la poursuite de la rationalisation, voire donner des arguments pour refuser de s'y engager. Il apparaît en effet que le capitalisme n'a jamais pu s'imposer, au moins durablement, comme « raison suffisante » c'est-à-dire comme une raison qui aurait en elle-même les déterminations de son propre développement (Salmon, 2002: 9).

S'inscrivant dans le renouvellement des formes de légitimation du système capitalisme, on constate que de nouveaux concepts en éthique des affaires émergent, notamment la notion de citoyenneté corporative. Selon Almeida, le concept de citoyenneté corporative serait né aux États-Unis dans les années soixante-dix pour être transposé en Europe dans les années quatre-vingt dix (Almeida, 1996). Almeida avance que la citoyenneté corporative vient de l'idée de l'entreprise « *good citizen* » qui fut développée par les firmes multinationales dans les années soixante-dix lorsqu'elles commençaient à être la cible de critiques

La citoyenneté d'entreprise est au départ un terme américain, celui de *good citizen*, né dans les années 70 outre-Atlantique et importé en Europe vingt ans plus tard. Cette idée est développée par des firmes multinationales qui tentent ainsi de conjurer la suspicion nationale et internationale née de leur gigantisme. Ces entreprises sans cité contrebalancent par là leur déracinement objectif par un ancrage dans la société où elles interviennent. Elles participent directement (en leur nom) ou indirectement (en incitant leurs salariés) aux activités culturelles sociales et sportives des contrées où elles sont implantées (Almeida, 1996: 54-55).

Bien que plusieurs auteurs inscrivent cette notion dans la continuité et le renouvellement du débat lancé par la responsabilité sociale durant les années soixante (Logdson et Wood, 2002), le concept de citoyenneté corporative est porteur d'une nouvelle conception du rôle de l'entreprise dans la société. En effet, un des principes fondateurs de ce concept est qu'une fois mise au service de la résolution de problèmes sociaux et environnementaux, l'entreprise pourrait s'avérer une force de progrès importante pour la

société (Utopies, 2003). Selon la définition de l'organisme français Utopies, l'entreprise citoyenne serait une entreprise à la fois responsable et engagée : responsable, c'est-à-dire qu'elle serait capable de répondre de ses actes devant toutes les parties prenantes et «engagée à grandir en harmonie avec le monde qui l'entoure, à construire une relation mutuellement bénéfique avec ceux qui la font exister» (Utopies, 2003). Il s'agit en somme «de définir un nouveau rôle de l'entreprise en faisant d'une fin, un moyen, à savoir mettre la puissance financière et l'activité économique au service d'intérêts sociétaux» (Utopies, 2003).

En se basant sur des prémisses théoriques différentes et complémentaires, les trois courants de la responsabilité sociale corporative, de même que la notion de citoyenneté corporative, avancent tous l'idée que l'entreprise serait en mesure de prendre en charge le bien commun (Gendron, 2000). Ce changement pose une rupture radicale avec le paradigme smithien selon lequel l'intérêt général est assuré par la conjonction de la poursuite des intérêts particuliers (*Ibidem*).

Aussi, nous constatons que le courant de l'éthique des affaires est en train de proposer de nouveaux concepts qui s'appliquent plus spécifiquement à la mission corporative de l'entreprise. Alors que le champ de la responsabilité sociale tentait de définir les rapports entreprise/société, d'encadrer l'action des entreprises par des références morales, ou encore de prendre en compte les attentes sociales dans un but stratégique, la notion de citoyenneté corporative implique que l'entreprise privée assume un rôle social important et soit orientée vers la résolution de problèmes sociaux et environnementaux. L'article *Serving the world's poor, profitability* paru dans le *Harvard Business Review* en septembre 2002 illustre d'ailleurs cette tendance. On y mentionne le rôle déterminant que peuvent jouer les entreprises multinationales dans l'amélioration des conditions de vie des milliards de pauvres du monde :

En stimulant le commerce et le développement en bas de la pyramide économique, les multinationales pourraient radicalement améliorer les vies de milliards de gens et ainsi permettre l'apparition d'un monde plus stable et moins dangereux. Atteindre ces buts ne nécessite pas que les entreprises multinationales deviennent le fer de lance d'initiatives de développement sociales globales à des fins de charité. Elles ont seulement besoin d'agir pour leurs propres intérêts, pour les énormes bénéfices commerciaux qu'il y a à entrer dans ces marchés en développement (Prahalaad, CK et Allen Hammond, 2002: 48)²⁵.

Ainsi, il apparaît que le discours social est très présent au sein des entreprises et qu'il constitue une source de légitimation privilégiée pour ces firmes. Au cours des dernières années, les entreprises ont largement investi le champ social et produisent aujourd'hui un imposant discours éthique, social et environnemental. On recense actuellement près de deux mille rapports à teneur sociale par an pour trente cinq mille multinationales (Lipovetsky, 2002). Ceci confirme Eder et Gendron dans le fait que l'environnement n'appartient plus en propre aux écologistes (Eder, 1993; Gendron, 2001). Il est de plus établi au plan théorique que le discours social portant plus particulièrement sur la responsabilité sociale corporative s'inscrit dans une quête de légitimité de l'entreprise institution. Ces derniers développements nous amènent à poser l'hypothèse que l'entreprise transnationale est en train de se définir une mission de prise en charge des problèmes sociaux et environnementaux globaux. Le discours social étant une source de légitimation établie, nous allons à présent vérifier si ce même constat pourrait s'appliquer au discours environnemental.

²⁵ Traduction libre de l'auteure : By stimulating commerce and development at the bottom of the economic pyramid, MNCs could radically improve the lives of billions of people and help bring into being a more stable less dangerous world. Achieving this goal does not require multinationals to spearhead global social development initiatives for charitable purposes. They need only act in their own self-interest, for there are enormous business benefits to be gained by entering developing markets (Prahalaad, C.K et Allen Hammond, 2002: 48).

3.3.3 Le discours environnemental

Plusieurs auteurs s'intéressent à l'intégration de la donne environnementale au discours des grandes corporations. La théorie institutionnelle en sciences économiques établit un lien de causalité entre une pression externe (controverses scientifiques et environnementales, procès, litiges environnementaux, actions des activistes ect.) et la production d'un discours environnemental par les entreprises (Hoffman, 1999). Mais d'autres courants disciplinaires étudient les effets de la production du discours environnemental tendent à contredire la théorie institutionnelle.

Le champ du symbolisme organisationnel s'intéresse plus particulièrement à la production de discours environnementaux par les entreprises en termes d'enjeux de pouvoir. Livesey avance que l'environnement constitue un lieu de lutte sociopolitique sur le plan discursif entre plusieurs acteurs institutionnels. Cette lutte porte sur la définition de la problématique environnementale et sur les actions sociales à mettre en œuvre pour répondre notamment à la crise écologique du XXI^e siècle (Livesey, 2002b). Livesey mentionne que le discours environnemental constitue un lieu de résistance et de changement dans le sens où il indique comment l'entreprise s'accorde et résiste aux changements (Livesey, 2001; 2002a; 2002b). En effet, la production du discours environnemental illustre comment les entreprises font face à la remise en question de leur utilité sociale (Livesey, 1999, 2001, 2002a, 2002b).

Ainsi, l'entreprise est devenue un producteur majeur de discours environnemental. Or, la problématique environnementale est le résultat d'une construction sociale (Rudolf, 1998). Cette représentation sociale correspond à «une forme de connaissance, socialement élaborée et partagée, ayant une visée pratique et concourant à la construction d'une réalité commune à un ensemble social» (Jodelet, 1989: 36). Cette représentation sociale est à la fois une «construction» et une «expression» du sujet : la «construction» du réel faite par le sujet est marquée par la participation sociale et culturelle du sujet et elle devient une «expression» du sujet (Jodelet, 1989: 43). La représentation sociale est marquée par l'appartenance sociale du sujet. Si bien que les choix et les stratégies des acteurs viennent orienter non seulement le développement scientifique, mais également la représentation des problèmes environnementaux et par le fait même, les avenues de solutions qui viennent s'inscrire au nouveau paradigme sociétal proposé par les entreprises (Godard et Salles, 1991).

Loin d'être un simple monolithe, la problématique environnementale revêt donc une nature construite complexe. Plusieurs sont d'avis que cette construction s'effectue en vue d'objectifs politiques et économiques précis. En s'intéressant à l'émergence du discours sur le développement durable au Costa Rica, Nygren (1998) souligne la nature politique de la construction de la problématique environnementale. Dans cette étude, l'auteure met en relief la multitude des discours environnementaux qui coexistent et qui se font concurrence au sein des différents groupes d'intéressés. Selon Nygren, cette construction environnementale a des pendants politiques non négligeables, car sous couvert écologique, elle permet d'appuyer une stratégie politique tacite. En séparant par exemple la défense de l'environnement des droits sociaux, les questions environnementales deviennent une excuse pour justifier une intervention politique autoritaire au sein des communautés rurales : la construction d'une problématique environnementale privilégiant la conservation de la nature a ainsi permis la création d'aires protégées par le gouvernement costaricien sans prendre en considération les besoins des populations autochtones (Nygren, 1998: 218).

Ainsi, il apparaît que la définition des enjeux sociaux est traversée par les intérêts des acteurs sociaux et qu'elle devient donc un véritable enjeu social en soi (Livesey, 2002b). C'est une représentation sociale qui est marquée par les visées stratégiques des acteurs (Jodelet, 1989 ; Godard et Sales, 1991). Construite socialement, la problématique environnementale reflète les conflits sociaux : les rapports de pouvoir entre ces acteurs

s'exercent autour de la définition du nouveau paradigme sociétal ou du nouveau compromis social qui devra correspondre à un nouveau modèle de développement écologique (Gendron, 2000). Déterminer la conception des enjeux environnementaux peut devenir une source importante de pouvoir²⁶, c'est pourquoi le discours environnemental est devenu particulièrement prisé au sein des entreprises (Livesey, 1999, 2001, 2002a, 2002b).

3.4 Conclusion et hypothèses de recherche

Nous avons défini dans ce chapitre la nouvelle place de l'entreprise transnationale dans la mondialisation économique, la crise identitaire traversée par l'entreprise institution depuis la crise du fordisme et le nécessaire renouvellement de sa légitimité institutionnelle. Nous avons présenté l'évolution récente du discours social produit par les entreprises en soulignant l'émergence d'une rhétorique portant sur la mission de l'entreprise. Nous avons aussi mis en évidence que le discours environnemental est maintenant très présent au sein des grandes entreprises. Cette revue de littérature nous conduit à formuler trois hypothèses de recherche :

La crise du fordisme et la mondialisation économique exigent une nouvelle définition du rôle institutionnel de l'entreprise transnationale. La montée en puissance de l'entreprise transnationale, et l'affaiblissement des États-nations dans leur capacité d'encadrement des entreprises auparavant nationales, font appel à une redéfinition du rôle de l'entreprise. De plus, la crise du fordisme qui s'est accompagnée d'une prise de conscience collective des problèmes environnementaux a occasionné une profonde remise en question de l'utilité sociale de l'entreprise. Durant le fordisme, le rôle institutionnel de l'entreprise était uniquement appréhendé en termes économiques.

Ainsi, à l'issue de la crise du fordisme, et dans le contexte actuel de la mondialisation économique, l'entreprise Monsanto doit renouveler sa légitimité institutionnelle en proposant une nouvelle vision du monde. Face aux nouvelles attentes sociales, l'entreprise Monsanto doit se définir un nouveau rôle institutionnel en intégrant des dimensions sociales, environnementales et politiques complexes. Pour suivre Toffler, si elle veut continuer à exister, l'entreprise Monsanto doit au cours du post fordisme se transformer en institution polyvalente.

Hypothèse 1: Depuis la crise du fordisme et dans le contexte actuel de mondialisation économique, l'entreprise transnationale Monsanto cherche à se définir de nouvelles bases de légitimité institutionnelle.

Cette quête de légitimité se caractérise par une intégration croissante de considérations éthiques et sociales par les entreprises. Nous avons noté, à ce propos, l'omniprésence au sein des entreprises du discours éthique et social. Les entreprises se munissent en grand nombre de chartes éthiques et elles produisent une multitude de rapports sociaux, environnementaux et de développement durable. Nous avons relevé dans la littérature qu'il est généralement admis que la production de discours éthique et social s'inscrit dans une quête de légitimité par l'entreprise institution, car l'entreprise doit, pour assurer sa pérennité, présenter au reste de la société une vision du monde socialement valorisée et socialement acceptée.

Cette vision du monde socialement valorisée que propose l'entreprise à travers son discours corporatif, fluctue au gré des prises de conscience collective, mais elle subit aussi un processus d'érosion et perd ainsi, au fil du temps, de sa pertinence au chapitre

²⁶ Ce postulat est d'ailleurs partagé par le courant du symbolisme organisationnel: «Le monde symbolique des organisations est puissant, créant des réalités qui bénéficient à des individus par rapport à d'autres. De telles réalisations peuvent paraître si vraies que beaucoup de gens les croient comme étant fixes et immuables» (Frost, 1985: 5).

de ses effets légitimateurs. L'entreprise se doit alors d'investir de nouveaux lieux et de se doter de nouveaux moyens-fins ou types d'argumentaires dans ce processus permanent de quête de légitimité (Salmon, 2002). Or, il apparaît que le discours environnemental et écologique est aujourd'hui largement repris par les acteurs économiques et plus particulièrement par les grandes entreprises (Gendron, 2000 ; Salmon, 2002 ; Livesey, 2001; 2002a; 2002b).

Ainsi, nous posons l'hypothèse que l'environnement est devenu au même titre que l'éthique et le social une source de légitimation pour l'entreprise Monsanto. De plus, nous avançons que la nature socialement construite de la problématique environnementale permet à l'entreprise Monsanto de définir les enjeux écologiques et la crise environnementale en sa faveur, lui offrant ainsi les moyens de se légitimer.

Hypothèse 2: Les bases de la nouvelle légitimité institutionnelle de Monsanto sont définies au sein de la crise écologique du XXI^e siècle et de la problématique environnementale globale.

Au cours de cette revue de littérature, nous avons noté l'émergence de nouveaux concepts éthiques tels que la notion de citoyenneté corporative, et d'un discours au sein des entreprises portant sur le rôle spécifique de l'entreprise institution dans la société. Nous avons aussi relevé dans le discours de Monsanto la présence d'une nouvelle rhétorique portant plus particulièrement sur son rôle dans la crise écologique. Or, nous posons l'hypothèse que la prise de position de l'entreprise Monsanto sur les enjeux sociaux et environnementaux globaux lui assigne un nouveau rôle institutionnel : l'entreprise Monsanto ne se définit plus comme une simple entité économique, elle devient une institution vouée à la résolution de problèmes sociaux et environnementaux.

Hypothèse 3: Toujours dans cette quête de renouvellement de légitimité institutionnelle, l'entreprise transnationale Monsanto s'attribue une mission de prise en charge et de résolution des problèmes environnementaux et sociaux globaux.

Dans le cadre de ce chapitre, nous avons placé l'entreprise Monsanto dans les dynamiques macro-économiques qui caractérisent la mondialisation économique. Nous avons constaté que les entreprises transnationales bénéficient aujourd'hui d'une hégémonie financière jusqu'ici inégalée. Cette montée en puissance de l'entreprise transnationale remet en cause les rapports traditionnels issus du fordisme entre les États-nations et les agents économiques (Petrella, 1989). Nous avons souligné que la grande entreprise fait face, depuis la crise du fordisme, à une remise en question profonde de son utilité sociale (Toffler, 1980). Cette remise en question se conjugue aux nouvelles transformations des pôles de pouvoir liés au processus de mondialisation des économies.

L'entreprise transnationale doit redéfinir la base de sa légitimité en proposant une nouvelle vision du monde (Toffler, 1980 ; Touraine, 1969 ; Lipietz, 1989). Nous avons mis en évidence que le discours social portant notamment sur la responsabilité sociale corporative s'inscrit dans cette quête de légitimité de l'entreprise institution (Wood, 1991 ; Jones, 1996 ; Salmon, 2002). Les modes de légitimation subissant un phénomène d'érosion, les entreprises doivent perpétuellement renouveler leur base de légitimité. Le discours environnemental, plus récent au sein des entreprises, nous apparaît comme une source potentielle de légitimité de l'entreprise institution. La problématique environnementale est en effet le résultat de représentation sociale formulée selon la position sociale des acteurs impliqués (Jodelet, 1989). Nous allons à présent chercher à déterminer comment l'entreprise Monsanto a construit, dans un tel contexte, son discours environnemental. Pour ce faire, nous allons d'abord identifier une méthodologie permettant de répondre de manière adéquate à cet objectif de recherche.

CHAPITRE IV

MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE

Le chapitre précédent nous a permis de définir trois hypothèses de recherche. Le but des prochaines pages est de présenter la méthodologie que nous avons privilégiée pour conduire notre recherche. Dans un premier temps, nous justifierons notre sujet de recherche et nous expliquerons par la suite nos choix méthodologiques d'analyse. Pour des raisons à la fois liées à notre positionnement théorique et à notre corpus, nous avons décidé de mener cette analyse documentaire en combinant une analyse de contenu et une analyse de discours. Les travaux de Bourque et Duchastel portant sur le discours politique de Duplessis nous auront particulièrement guidé dans ces considérations méthodologiques (Bourque et Duchastel, 1988). Nous terminerons ce chapitre sur la présentation et la justification de notre corpus d'analyse.

4.1 Choix de sujet

Nous avons noté au cours de l'historique de Monsanto l'enclin significatif de cette entreprise à produire un discours environnemental et social. C'est de comprendre les motivations de Monsanto à développer un tel discours qui nous a d'abord stimulées. S'agit-il d'une simple stratégie de marketing, d'une politique plus large de relations publiques ou bien d'autre chose ? Il nous a semblé paradoxal qu'une entreprise telle que Monsanto, firme associée par le passé à l'effort de guerre et impliquée dans des productions extrêmement polluantes tels que les DDT, les PCB et le polystyrène, élaboré un discours écologique fortement marqué par des valeurs humanistes. Nous avons rapidement mesuré la portée symbolique du discours corporatif, ce qui nous a permis d'enrichir notre question de recherche et d'appréhender notre objet de recherche de façon plus approfondie.

Comme nous l'avons établi dans le chapitre précédent, le discours de l'entreprise dans nos sociétés modernes avancées a une signification particulière : ce discours est révélateur des luttes sociales dans la mesure où il contribue à la structuration du social en même temps qu'il reflète l'état des rapports sociaux (Touraine, 1969). Ce discours revêt une fonction particulière dans le sens où il permet à l'entreprise de légitimer son existence: en produisant un discours, l'entreprise propose une «vision du monde» ou un «paradigme sociétal» qu'elle cherchera à faire partager au reste de la société (Touraine, 1966; 1969 ; Lipietz, 1980).

Tel que nous l'avons vu au Chapitre III, l'environnement est un «construit» (Rudolf, 1989; Dumas et Gendron, 1991) et à ce titre, la problématique environnementale est le résultat de représentations sociales qui sont marquées par les intérêts particuliers des acteurs impliqués (Godard et Sales, 1991). Les représentations participent à la fabrication sociale des faits au sein de processus d'influence qui visent à transformer les idées en évidences objectives (Jodelet, 1989).

Monsanto est un important producteur de discours à teneur environnementale et sociale. Elle est à l'origine une entreprise du secteur chimique et plusieurs études indiquent que la problématique environnementale est particulièrement commune sur le plan discursif au sein de cette industrie (Hoffman, 1999). Ces études mettent souvent en évidence une relation de cause à effet entre une pression externe (scandales environnementaux, pression de groupes environnementaux, impacts négatifs établis scientifiquement) et la construction du discours environnemental de l'entreprise (Hoffman, 1999; Coupland, 2002). Cette relation de causalité est d'ailleurs centrale à la théorie institutionnaliste en sciences économiques (Hoffman, 1999).

Or, nous posons l'hypothèse que l'entreprise Monsanto n'est plus dans un mode réactif pour son discours environnemental, mais qu'elle se trouve à présent dans un mode proactif en matière de production de discours. Dans le chapitre III, nous avons noté les

enjeux politiques liés à la définition de la crise écologique. L'environnement constitue en effet une lutte sociopolitique sur le plan discursif entre plusieurs acteurs institutionnels. Cette lutte porte sur la définition de la problématique environnementale et sur les actions sociales à mettre en œuvre pour répondre à la crise écologique (Livesey, 2002). L'entreprise, en produisant un discours environnemental, souhaite mettre de l'avant sa propre vision de la problématique environnementale qu'elle définit par rapport à ses intérêts stratégiques et les voies de solution qu'elle propose (Godard et Sales, 1991).

Ainsi, nous cherchons à déterminer dans le cadre de cette présente étude comment l'entreprise Monsanto participe à la définition et à la transformation des enjeux environnementaux et sociaux et nous dégagerons la mission que cette entreprise s'attribue au travers de cette construction sociale. En d'autres termes, comment la firme Monsanto définit-elle la problématique environnementale? Comment ce discours vise à fonder sa légitimité?

4.2 Analyse de discours

Dans le cadre de cette recherche, nous avons choisi de conduire l'analyse du discours environnemental de l'entreprise Monsanto sur la période 1970-2002, notre objectif étant de couvrir l'intégralité du discours environnemental de cette firme. En analysant le contenu des rapports financiers de Monsanto, nous avons constaté que l'année 1970 marquait l'émergence d'arguments environnementaux dans le discours corporatif de Monsanto. Cette page temporelle est d'autant plus pertinente lorsque l'on considère que ce discours s'est élaboré en plein contexte de crise du fordisme et de remise en cause du modèle de développement qui lui était rattaché (Boucher, 1994).

Notre choix d'analyse pour cette étude a été marqué par les contributions de Bourque et Duchastel et leur nouvelle analyse du discours politique du régime de Duplessis au Québec (1988). Bien que notre analyse s'applique au discours d'une entreprise privée, de nombreuses similarités avec le discours politique nous sont apparues. De même que pour Touraine et les régulationnistes dans leur définition du discours de l'entreprise, Bourque et Duchastel avancent que le discours participe à la formation de l'unité et de la société moderne (Bourque et Duchastel, 1988: 25). De ce fait, ils avancent que la méthodologie a adopté pour conduire une analyse de discours, doit permettre de rendre compte du discours et de leurs effets structurants sur la société:

Bien qu'il ne représente qu'une facette de la réalité sociale, le discours ne doit pas être réduit à un simple reflet des autres pratiques; il contribue à produire la société. Il est donc nécessaire de s'arrêter aussi bien sur les techniques qui permettent de rendre compte du discours, que sur l'articulation méthodologique de ces techniques à des exigences théoriques portant sur la nature de l'efficacité de celui-ci (Bourque et Duchastel, 1988: 51).

Partant de ce postulat épistémologique, Bourque et Duchastel optent pour une approche intermédiaire entre l'analyse de contenu et l'analyse de discours. Cette combinaison a l'avantage d'étudier à la fois la dynamique interne du discours et la spécificité de son travail dans la production de la société:

On ne peut se référer au contenu ou au discours sans rencontrer deux traditions d'analyse des textes assez éloignées l'une de l'autre. La première est avant tout intéressée à identifier le contenu de la communication, afin d'en inférer des conclusions soit sur les conditions de l'énonciation, soit sur les conditions de la réception. Elle presuppose que le sens est donné dans le contenu et qu'il est interprétable directement en aval ou en amont de la communication. La seconde tradition, davantage marquée par les travaux de la linguistique, se préoccupe de la production du sens dans le discours. Pour elle, il n'y a donc pas de contenu indépendamment du fonctionnement de la langue. On cherche dès lors à repérer les modalités de ce fonctionnement. Dans les faits, ces deux traditions se sont développées dans des contextes institutionnels et disciplinaires fort différents et

se sont présentées comme irréconciliables. La première plaide pour l'efficacité de son approche à produire de l'information sur le contenu de la communication quelle qu'en soit la forme, la seconde condamne la naïveté théorique de la première et met plutôt en avant la nécessité de saisir, sur des ensembles restreints, les mécanismes de la production du sens. Sans négliger la différence fondamentale de ces points de vue, nous pensons que les deux ordres de questionnement sont légitimes et qu'il faut en conséquence les tenir l'un et l'autre pour essentiels (Bourque et Duchastel, 1988: 59).

Cette combinaison permet une approche intermédiaire entre une approche déductive et une approche inductive afin d'accroître les possibilités d'investigation et de découverte autant à propos du contenu qu'à celui de son fonctionnement. Notre idée de départ était de nous concentrer sur l'émergence des considérations environnementales au discours de Monsanto. Néanmoins, nous nous sommes vite rendus compte au cours de la première lecture de notre corpus que cette intégration s'était faite par la dimension sociale. Il nous est apparu impossible de négliger cet aspect et nous avons donc décidé d'analyser de manière systématique l'intégration des arguments environnementaux et sociaux, tout en laissant une ouverture pour considérer d'autres éléments dont l'importance n'avait pas été mesurée.

Notre approche d'analyse étant faite, nous devions ensuite sélectionner de manière adéquate notre corpus d'analyse. La théorie du discours édicte à cet égard certaines règles pour la constitution du discours:

Intervenant de façon significative dans le procès de représentation de la société, ils doivent également produire une unité relative de la représentation de l'espace et de la communauté et des rapports sociaux (Bourque et Duchastel, 1988: 55).

Dans le cadre de ce mémoire, nous posons l'hypothèse que l'entreprise transnationale Monsanto est en train de se définir une nouvelle légitimité institutionnelle qu'elle définit en lien avec la problématique environnementale et la crise écologique du XXI^e siècle. Cette quête de légitimité institutionnelle donne lieu à une nouvelle définition de la mission de l'entreprise qu'elle fonde au sein même de la problématique environnementale. La constitution de notre corpus se rapporte à cette hypothèse théorique sur le changement de rôle de l'entreprise et l'instrumentalisation de la problématique environnementale. Ainsi, nous avons retenu deux grands ensembles lors de la constitution de notre corpus. Le premier est composé de rapports financiers publiés entre 1970 et 2002 et le deuxième regroupe les rapports environnementaux publiés entre 2000 et 2001.

En effet, nous estimons que les rapports financiers ont l'avantage de rendre compte de l'intégration de la donne environnementale à un discours initialement formulé en termes économiques. L'évolution du discours de l'entreprise Monsanto indique la définition du rôle sociétal de l'entreprise: à l'issue du fordisme, le rôle de la grande corporation est essentiellement appréhendé en termes économiques pour finalement s'ouvrir à d'autres considérations telles que le social et l'environnement; prise en compte rendue nécessaire dans le post fordisme alors que l'entreprise est à la recherche d'un nouveau légitimité institutionnelle (Toffler, 1980).

Aussi, ce choix de corpus a été motivé par des considérations pratiques : ces rapports sont facilement accessibles et compte tenu de la page temporelle que nous cherchions à analyser, la disponibilité de ce matériel conjuguée à l'homogénéité qu'il offrait, ont été des facteurs décisifs. De plus, nous voulions nous concentrer sur le discours officiel des dirigeants de cette firme, c'est d'ailleurs pourquoi nous avons exclu la possibilité de collecter nos données par le biais d'entrevues. D'autant plus que les rapports annuels d'entreprise avaient fait déjà fait ses preuves pour une telle analyse (De Kerstrat, 1999).

Les rapports financiers de l'entreprise Monsanto sont depuis les années soixante-dix relativement volumineux. Durant cette décennie, ils contenaient entre 25 pages (1970) et 72 pages (1977). Ils étaient constitués d'une lettre du dirigeant adressée aux

actionnaires, d'une section portant sur l'état financier général de la firme et d'une section plus descriptive organisée par secteur d'activité. Au cours de la décennie quatre-vingt, les rapports financiers de Monsanto comprennent alors entre 63 pages (1982) et 80 pages (1981). À la lettre traditionnelle et aux sections essentiellement financières s'ajoutent des nouveaux chapitres portant sur la faim dans le monde, la responsabilité sociale de Monsanto et la citoyenneté corporative. Les rapports publiés durant la décennie quatre-vingt continuent à s'étoffer: ils comprennent de 51 pages (1990) à 65 pages (1999). Entre 2000 et 2002, les rapports financiers comprennent entre 65 pages (2000) et 72 pages (2002). Tout au long de la période 1970-2002, la lettre aux actionnaires reste dans l'ensemble homogène (2 à 3 pages), ce sont les sections consacrées au social et à l'environnement qui se font plus importantes.

Les rapports environnementaux publiés au début des années 2000 illustrent la participation croissante de l'entreprise à la production de la problématique environnementale et sociale (Livesey, 2001; 2002a; 2002b). Les trois rapports spécialisés inclus au corpus, *Report on Sustainable Development and Environmental, Safety & Health 1999/2000*, *Growing Partnerships for Food and Health: Developing Countries Initiatives in Agriculture Product Technology Cooperation*, et *Fulfilling Our Pledge 2000-2001*, ont l'avantage d'établir comment Monsanto définit selon ses intérêts stratégiques et économiques la problématique environnementale dans le domaine de l'agriculture. Le discours environnemental est en effet envisagé dans cette recherche comme une nouvelle source de légitimité institutionnelle. Ces documents apportent des éléments significatifs sur la manière dont l'entreprise définit la problématique environnementale dans le domaine de l'agriculture. Ils éclairent en outre la mission que l'entreprise Monsanto s'attribue à l'intérieur de cette problématique environnementale et sociale relative à l'agriculture.

Enfin, ces deux grands ensembles de corpus, qui représentent 32 années de rapports financiers publiés entre 1970 et 2002 et 3 rapports environnementaux et éthiques (soit au total 920 pages), permettent de vérifier notre troisième hypothèse selon laquelle le discours de Monsanto est de plus en plus marquée par la présentation de sa mission corporative par rapport aux enjeux environnementaux et sociaux. Au cours de la lecture de ces deux ensembles de corpus, nous relèverons de manière systématique comment l'entreprise Monsanto quitte des considérations purement économiques pour inclure à sa mission des aspects sociaux et environnementaux plus complexes. Dans sa globalité, nous estimons que le corpus permet ainsi de rendre compte des grandes hypothèses issues de notre problématique tout en correspondant aux principales caractéristiques de l'analyse de discours (Bourque et Duchastel, 1998).

Pour l'exploration de ce corpus, il n'était pas question d'élaborer une grille de lecture parfaitement définie et apte à épuiser le contenu du discours de Monsanto. En suivant le modèle d'analyse de discours de Bourque et Duchastel, notre démarche a été dans un premier temps empirique, sans pour autant ignorer les hypothèses que nous avions élaborées sur l'utilisation du discours environnemental et le changement de rôle de l'entreprise: «Nous voulions en effet éviter de projeter sur le discours un filet dont les mailles étaient trop définies à l'avance» (Bourque et Duchastel, 1988: 57). L'analyse de contenu utilisée par Bourque et Duchastel nous est apparue trop sociolinguistique et nous avons préféré nous orienter vers d'autres méthodes d'analyse. Après avoir consulté certains outils méthodologiques utilisés par d'autres chercheurs pour mener à bien leurs travaux, nous sommes arrivée à la conclusion qu'une analyse de contenu axée sur la recherche de l'argumentation et l'interprétation des thèmes spécifiques, soit l'environnement et le social utilisés à des fins de légitimation, était plus adaptés aux objectifs que nous nous étions fixés (Jetté, 1997, Fontaine, 2002).

Ainsi, nous avons décidé de relever de façon systématique les références faites à l'environnement et au social en ayant pris soin de noter tout au long de l'analyse de ce corpus de quoi l'entreprise parlait lorsqu'elle mentionnait ces deux dimensions et comment elle en parlait. Nous n'avons pas voulu donner de définition précise au social et

à l'environnement, car ces dimensions étaient appelées à évoluer entre 1970 et 2002. Néanmoins, nous entendions par social toutes références faites aux employés, aux politiques pour ses ressources humaines, à l'éthique et à la responsabilité sociale corporative. Pour l'environnement, nous identifions les mesures prises contre la pollution sur ses sites de production, les développements de produits écologiques et l'engagement de Monsanto pour la protection de l'environnement.

Un de nos objectifs de recherche étant de déterminer quel rôle l'entreprise s'attribue dans ce renouvellement de sa légitimité, nous avons jugé pertinent de relever en quels termes Monsanto définit sa mission corporative pour chaque période de discours identifiée. Nous avons donc identifié de façon systématique la mission de Monsanto et quelle vision l'entreprise cherche à véhiculer d'elle-même. S'agit-il d'une entreprise industrielle, d'une entreprise des sciences de la vie ? Quel rôle elle s'attribue tout au long de cette période ?

Tableau 4: Dimensions analysées dans le discours de Monsanto

Intégration de considérations environnementales au discours de l'entreprise	- Utilisation d'arguments environnementaux.
Intégration de considérations sociales au discours de l'entreprise	- Utilisation d'arguments sociaux.
Définition de la problématique environnementale	- Déterminer comment l'entreprise traite de l'environnement et de l'écologie.
Définition du rôle institutionnel de l'entreprise	- Relever comment l'entreprise définit sa mission corporative.
Intégration à l'analyse d'éléments non prévus	- Voir de quoi l'entreprise parle et comment elle en parle.

4.3 Étapes d'analyse

Pour baliser notre démarche, nous avons pris soin de lire les recommandations formulées par Bardin sur l'analyse de contenu (Bardin, 1977). Nous avons jugé utile de reconstituer succinctement les étapes suivies durant notre analyse de discours.

4.3.1 Lecture préalable du corpus et division du corpus

Nous avons d'abord procédé à une lecture préalable des documents afin de faire le survol rapide du corpus présélectionné (Bardin, 1977). À ce stade, nous avons pour l'essentiel pris soin de diviser notre corpus selon différentes phases remarquées. En effet, nous avons noté quatre phases distinctes dans le développement du discours de Monsanto durant la période étudiée: la première période 1970-1974, qui est marquée principalement par des considérations économiques, la deuxième période 1975-1979 qui se caractérise par l'émergence d'un discours social et environnemental, la troisième période 1980-1989 qui se distingue par une réarticulation du discours social et environnemental, et la quatrième période 1990-2002 qui est marquée par l'émergence du discours de Monsanto sur le développement durable et une entreprise des sciences de la vie.

Cette périodisation s'appuie d'abord sur les éléments relevés dans notre corpus. Pour consolider ce découpage, nous avons essayé de «recontextualiser» le discours de l'entreprise grâce aux différentes données que nous avons collectées sur l'industrie et l'entreprise Monsanto. Ainsi, le matériel sur l'histoire de industrie et de l'entreprise Monsanto présenté au Chapitre II nous a conforté dans notre choix de périodisation. Afin d'enrichir notre compréhension du matériel de Monsanto, nous avons aussi lu d'autres sources comme des articles de presse, des publications d'ONG et de groupes environnementaux, et autres études de cas pertinentes à notre analyse. Ces différentes sources d'information nous ont permis de replacer le discours de l'entreprise dans le contexte de l'époque et d'appuyer ainsi cette périodisation.

Tableau 5: Division du corpus par phases

Période de discours	Corpus ²⁷
Période 1970-1974	<ul style="list-style-type: none"> - 1970. <i>Rapport financier 1970.</i> 10 pages. - 1971. <i>Rapport financier 1971.</i> 12 pages. - 1972. <i>Rapport financier 1972.</i> 16 pages. - 1973. <i>Rapport financier 1973.</i> 19 pages. - 1974. <i>Rapport financier 1974.</i> 32 pages.
Période 1975-1979	<ul style="list-style-type: none"> - 1975. <i>Rapport financier 1975.</i> 32 pages. - 1976. <i>Rapport financier 1976.</i> 31 pages. - 1977. <i>Rapport financier 1977.</i> 57 pages. - 1978. <i>Rapport financier 1978.</i> 28 pages. - 1979. <i>Rapport financier 1979.</i> 65 pages.
Période 1980-1989	<ul style="list-style-type: none"> - 1980. <i>Rapport financier 1980.</i> 61 pages. - 1981. <i>Rapport financier 1981.</i> 15 pages. - 1982. <i>Rapport financier 1982.</i> 22 pages. - 1983. <i>Rapport financier 1983.</i> 31 pages. - 1984. <i>Rapport financier 1984.</i> 31 pages. - 1985. <i>Rapport financier 1985.</i> 14 pages. - 1986. <i>Rapport financier 1986.</i> 15 pages. - 1987. <i>Rapport financier 1987.</i> 16 pages. - 1988. <i>Rapport financier 1988.</i> 18 pages. - 1989. <i>Rapport financier 1989.</i> 19 pages.
Période 1990-2002	<ul style="list-style-type: none"> - 1990. <i>Rapport financier 1990.</i> 20 pages. - 1991. <i>Rapport financier 1991.</i> 21 pages. - 1992. <i>Rapport financier 1992.</i> 21 pages. - 1993. <i>Rapport financier 1993.</i> 19 pages. - 1994. <i>Rapport financier 1994.</i> 26 pages. - 1995. <i>Rapport financier 1995.</i> 25 pages. - 1996. <i>Rapport financier 1996.</i> 24 pages. - 1997. <i>Rapport financier 1997.</i> 27 pages. - 1999. <i>Rapport financier 1999.</i> 22 pages. - 2000. <i>Rapport financier 2000.</i> 16 pages. - 2001. <i>Rapport financier 2001.</i> 20 pages. - Monsanto. 2000. <i>Report on Sustainable Development and Environmental, Safety & Health 1999/2000.</i> 85 pages. - 2001. <i>Growing Partnerships for Food and Health: Developing Country Initiatives in Agriculture Product and Technology Cooperation.</i> 10 pages. - 2001. <i>Fulfilling our pledge 2000-2001.</i> 24 pages. - 2002. <i>Rapport financier 2002.</i> 16 pages.

²⁷ Nombre de pages analysés dans chaque rapport.

4.3.2 Codification des données

Cette étape s'est déroulée sur deux temps. Le premier consistait à organiser le corpus et le classer selon les tranches d'années identifiées au préalable. Le deuxième était de sélectionner dans les rapports financiers les pages pertinentes à notre analyse. Enfin, le troisième impliquait la codification manuelle du discours de l'entreprise pour chaque année documentée.

Sélection des pages à codifier

Pour chaque rapport financier, nous avons identifié les pages et les passages les plus pertinents pour notre analyse de discours. Afin de s'assurer de l'homogénéité de notre corpus, nous avons analysé systématiquement l'intégralité de la lettre aux actionnaires qui présente aux actionnaires la conjoncture économique de l'année, la performance financière de l'entreprise, les événements marquants et la vision de l'entreprise sur son activité. Nous avons aussi considéré le corps du rapport financier et sélectionné les passages en lien avec l'environnement, les politiques sociales de l'entreprise et ses responsabilités légales. Le nombre de pages sélectionnées représentait au total 920 pages.

Codification du corpus

En suivant une démarche systématique, nous avons relevé manuellement les références faites à l'environnement et à l'écologie. À chaque utilisation de ces termes, nous avons pris soin d'identifier de quoi l'entreprise parle lorsque elle se réfère à l'environnement et à l'écologie et comment elle en parle. Nous avons aussi relevé les citations pertinentes à notre analyse. En suivant la même démarche, nous avons noté les références faites au social. Nous avons aussi relevé d'autres éléments inattendus et nous a pris soin de les coder et de noter des citations pouvant appuyer notre analyse.

4.3.3 Analyse des données

Cette étape s'est déroulée sur deux temps. La première consistait à périodiser notre corpus et la deuxième à en faire l'analyse:

La première, comme son nom l'indique, vise à décrire les données et leur évolution sur la période étudiée. Nous tacherons de rendre compte du contenu des rapports financiers pour chaque période identifiée. Même si cette section se veut descriptive, nous inclurons des éléments sur la stratégie de Monsanto en veillant toutefois à ce qu'ils restent ancrés au contenu des rapports financiers.

La deuxième, l'analyse des données suppose une rupture épistémologique avec le corpus (Navarro-Flores, 2003), c'est-à-dire que nous devons nous éloigner des données pour revenir à la conceptualisation théorique. Nous allons pour cette étape nous concentrer sur la manière dont Monsanto définit sa légitimité institutionnelle. Pour ce faire, nous nous placerons dans le contexte d'émergence du discours. Nous identifierons si la présence d'arguments environnementaux et sociaux au discours de Monsanto est liée au contexte de remise en question du rôle de l'entreprise ou si elle est attribuable aux stratégies mises en œuvre par Monsanto.

CHAPITRE V

ANALYSE DU DISCOURS DE L'ENTREPRISE MONSANTO 1970-2002

Dans ce chapitre, nous procéderons dans un premier temps à la périodisation du discours de l'entreprise Monsanto sur la période 1970-2002. Cette première lecture de notre corpus nous apportera des repères sur la manière dont s'est construit le discours de Monsanto au cours de cette plage temporelle alors que l'entreprise était sujette à une remise en question profonde de son utilité sociale. Nous nous efforcerons à cette étape-ci de décrire le contenu du discours de la firme. Toutefois, nous inclurons des éléments sur la stratégie poursuivie par l'entreprise, ce qui permettra ainsi d'appuyer notre périodisation.

Dans un deuxième temps, nous analyserons le discours de Monsanto à un niveau institutionnel, c'est-à-dire que nous nous intéresserons à la manière dont l'entreprise se définit en tant qu'acteur de la société (Touraine, 1969; Lipietz, 1980; 1989; Toffler, 1980). Cette analyse se base sur l'hypothèse que la grande corporation est confrontée à l'issue du fordisme à une crise identitaire profonde et qu'elle doit, au cours du post fordisme et du processus de mondialisation économique, se définir une nouvelle légitimité institutionnelle (Toffler, 1980). Dans le cadre de cette recherche, l'entreprise agrochimique Monsanto nous servira d'exemple. Nous nous intéresserons particulièrement à la manière dont l'entreprise Monsanto a intégré à son discours des considérations sociales et environnementales entre 1970-2002, considérations qui deviendront des éléments essentiels d'une nouvelle légitimité institutionnelle suite à la crise écologique et aux problèmes rencontrés par Monsanto sur cette période. Nous souhaitons ainsi dégager la base de cette nouvelle légitimité institutionnelle. Cette étape nous permettra de répondre à notre question de recherche et de vérifier nos hypothèses : comment l'entreprise transnationale Monsanto renouvelle sa légitimité institutionnelle depuis la crise du fordisme? Est-ce sur le champ environnemental? Ce renouvellement de légitimité institutionnelle coïncide-t-il avec une nouvelle définition de sa mission ? Que peut-on inférer sur l'identité ou le processus de légitimation des entreprises en général ?

À travers cette analyse de discours, nous mettrons en évidence le fait que Monsanto intègre les considérations environnementales par le biais du social à partir de 1975. Durant la décennie quatre-vingt, Monsanto définit sa légitimité institutionnelle en lien avec la problématique environnementale puis, elle s'attribue un nouveau rôle institutionnel au cours de la décennie quatre-vingt-dix basé sur la crise écologique du XXI^e siècle et la prise en charge des problèmes environnementaux et sociaux globaux.

5.1 Caractérisation du discours de Monsanto

L'analyse de notre corpus nous a permis de dégager quatre périodes distinctes dans le discours de Monsanto : la **période 1970 à 1974**, que nous avons qualifiée de *discours économique de l'entreprise chimique Monsanto*; la **période 1975-1979**, que nous avons appelée le *discours environnemental et social en émergence de l'entreprise agrochimique*; la **période 1980-1989** que nous avons intitulée le *discours social et environnemental de l'entreprise agrochimique Monsanto* et enfin, la **période 1990-2002** que nous avons nommée le *discours du développement durable de Monsanto et le rôle d'une entreprise des sciences de la vie*.

Durant la **période 1970 à 1974**, le *discours économique de l'entreprise chimique Monsanto* pose une opposition entre l'entreprise, l'environnement et le social. L'environnement est le plus souvent analysé par rapport à l'économique, c'est-à-dire que Monsanto se réfère à l'environnement en termes de coûts, de charges, d'investissements, voire même de problèmes: «Nous avons eu besoin d'allouer plus

d'argent et de main d'œuvre sur des problèmes liés aux préoccupations écologiques» (Monsanto, 1970: 2)²⁸.

On observe la même tendance pour les considérations d'ordre social. La dimension sociale apparaît souvent comme une nuisance à la rentabilité financière de l'entreprise. Monsanto mentionne par exemple les pertes financières dues à des conflits sociaux et à des augmentations de salaires : «Les produits sont devenus plus chers à fabriquer et à transporter, car les salaires ont augmenté ainsi que les coûts liés aux transports des biens» (Monsanto, 1970: 2)²⁹. En somme, l'environnement et le social sont souvent présentés de manière négative aux actionnaires et considérés lorsqu'ils affectent la rentabilité de l'entreprise.

Toutefois, on remarque sur cette courte période une évolution dans le discours de la firme. En effet, on assiste dès 1971 à une certaine reconnaissance des problèmes environnementaux:

Les préoccupations environnementales ont fait l'objet, et ce pour des raisons compréhensibles, d'une attention croissante en 1971. En réponse à ces préoccupations environnementales que Monsanto bien sûr partage, un montant considérable en capital et en main d'œuvre a continué à être exigé (Monsanto, 1971: 2)³⁰.

Monsanto mentionne les polémiques liées à l'utilisation du Nitrilotriacetate de sodium (NTA) dans les détergents. L'entreprise conduit d'ailleurs une série des tests pour prouver au public et aux agences gouvernementales l'innocuité de cette substance. Monsanto mentionne aussi les problèmes liés à la production des Polychlorobiphényles (PCB). En 1971, Monsanto indique avoir amorcé le retrait progressif de ces substances tout en faisant valoir les avantages de ce produit:

La compagnie a continué à réduire la vente de produits contenant des Polychlorobiphényles (PCB). Ceci fait partie de notre effort constant de ne pas introduire de contaminants dans l'environnement [...] Les produits contenant des PCB offrent des propriétés diélectriques uniques et sont particulièrement efficaces dans les technologies pour la prévention contre les feux et contre les explosions liés à de possibles échecs dans les transformateurs électriques [dans ce type d'équipement] (Monsanto, 1971: 2)³¹.

Il en est de même pour les considérations d'ordre social. Alors qu'au début de cette période, la main d'œuvre est exprimée comme un facteur coût, on remarque que Monsanto présente peu à peu son personnel comme un «capital» inestimable (Monsanto, 1971: 3). L'entreprise met alors en place des programmes dans le cadre de la gestion de ses ressources humaines pour bonifier ce capital humain: «Les ressources humaines de Monsanto représentent un réservoir de talent significatif. Encourager les employés à atteindre leur total potentiel et optimiser leur utilisation est un des objectifs principaux des politiques pour notre personnel» (Monsanto, 1974: 33)³².

²⁸ Traduction libre de l'auteure : «There was a need to devote more money and manpower to matters of ecological concerns» (Monsanto, 1970: 2).

²⁹ «Products became more expensive to make and move, as wages went higher and utility and transportation charges increased» (Monsanto, 1970: 2).

³⁰ Environmental concerns understandably drew increased attention in 1971. Responding to these concerns, which of course Monsanto shares, continued to require considerable amounts of capital and manpower (Monsanto, 1971: 2).

³¹ The company also further reduced sales of products containing polychlorinated biphenyl (PCB) as part of continuing effort to keep potential contaminants out of the environment [...] PCB products afford unique dielectric properties and are especially effective technique for protecting against fire and explosion due to possible failures electrical transformers [in this type of equipment] (Monsanto, 1971: 2).

³² Monsanto's human resources represent a significant reservoir of talent. Encouraging employees to reach their full potential and optimizing their utilization is a prime objective of the personal policies» (Monsanto, 1974: 33).

Par ailleurs, on note que durant cette période le discours de Monsanto est dominé par des considérations de nature économique. Le contexte économique est en effet préoccupant: le choc pétrolier de 1973 laisse place à une économie internationale particulièrement instable. On remarque à ce propos qu'un changement s'opère au niveau du discours économique de la firme en 1970. Lorsque les dirigeants font état de la situation économique, ils s'y réfèrent le plus souvent en termes d'environnement économique qui semble être une sphère supérieure sur laquelle l'entreprise n'a que très peu d'emprise : «Monsanto a pu maintenir ses niveaux de ventes, mais pas ses niveaux de revenus, dans l'environnement de 1970» (Monsanto, 1970: 2)³³.

Or, on remarque que le positionnement de la firme par rapport à la sphère économique se modifie au cours de cette période. On assiste à l'émergence d'un vocabulaire stratégique qui illustre comment Monsanto cherche peu à peu à tirer profit de l'économie: «1973 a été une année d'une vitalité économique mondiale sans précédent. Ce fut aussi une année de croissance sans précédent pour l'entreprise Monsanto, qui était bien positionnée pour bénéficier de ce climat économique fort» (Monsanto, 1973: 3)³⁴.

De plus, on observe chez Monsanto une tendance à prendre position vis-à-vis du gouvernement américain, notamment dans le cas de réglementation visant ses activités. Monsanto questionne à ce propos la légitimité des interventions législatives gouvernementales : « [...] la compagnie continue à travailler en faveur d'une législation sensée et à questionner toutes législations motivées par des raisons émotives et politiques» (Monsanto, 1971: 3)³⁵. En réponse aux réglementations qui restreignent sa marge de manœuvre, ses activités ou le potentiel commercial de ses produits, l'entreprise conduit ses propres études scientifiques afin de prouver aux autorités l'innocuité de ses produits:

En 1971, l'entreprise a exigé expressément que le Nitrilotriacetate de Sodium (NTA) fasse l'objet de tests importants afin de démontrer la sécurité de ce composant pour détergent. Monsanto a continué ses tentatives de clarification pour le public et les agences gouvernementales sur la relation entre les phosphates utilisés dans les détergents et le phénomène d'eutrophisation des eaux (Monsanto, 1971: 2)³⁶.

La période 1975-1979, que nous avons intitulée le *discours environnemental et social en émergence de l'entreprise agrochimique Monsanto*, pose un changement par rapport à la période précédente. En effet, une rhétorique environnementale prend forme autour de ses activités traditionnelles du secteur chimique et de ses nouveaux produits agrochimiques. C'est aussi durant cette période que le facteur social commence à devenir une composante importante du discours de Monsanto.

Pour ses activités traditionnelles du secteur chimique, le discours de l'entreprise est dominé par des questions environnementales de deux ordres : l'amélioration de la production et de la sécurité et le développement de produits réduisant la pollution. Monsanto mentionne par exemple les mesures mises en œuvre pour le contrôle de la pollution dans ses usines chimiques. Elle évoque notamment ses efforts pour l'amélioration de sa gestion et indique l'application de standards environnementaux stricts sur ses sites de production. L'accent est particulièrement mis sur la sécurité des employés et des produits. Elle mentionne la qualité de formation de son personnel, les hauts standards technologiques appliqués dans ses usines et la quantité de tests

³³ «Monsanto was able to maintain its level of sales, but not its level of earnings in the environment of 1970» (Monsanto, 1970: 2).

³⁴ «1973. It was a year of unprecedented worldwide economic vitality. It was also a year of unprecedented growth for Monsanto company, which was well positioned to benefit from the strong economic climate» (Monsanto, 1973: 3).

³⁵ « [...] the company continues to work for meaningful legislation and to question legislation that is emotionally and politically motivated» (Monsanto, 1971: 3).

³⁶ In 1971, the company pressed exhaustive testing in sodium nitrilotriacetate (NTA) in an effort to demonstrate its safety as a detergent builder. Monsanto continued its attempts to clarify for the public and for government agencies the relationship between detergent phosphates and eutrophication (Monsanto, 1971: 2).

effectués avant la mise en marché de nouvelles substances chimiques. Monsanto fait aussi mention de produits qui visent spécifiquement l'amélioration de la qualité de l'environnement comme les systèmes de contrôle de l'air de sa filiale Monsanto Envirochem Systems.

Dans le cadre de ses activités du secteur agrochimique, Monsanto élabore un discours environnemental pour ses herbicides qui sont présentés comme des produits «non persistants» dans l'environnement permettant un meilleur contrôle des mauvaises herbes et une meilleure rentabilité. À partir de 1975, Monsanto fait explicitement référence aux fermiers et aux besoins d'une population mondiale en croissance:

Les fermiers dans de nombreux pays ont continué à reconnaître l'importance d'appliquer des herbicides dans leurs champs dans le but de contrôler les pousses qui volent l'humidité et les nutriments aux cultures. Le contrôle des pousses augmente le rendement des plantes, ce qui est critique pour la population mondiale croissante (Monsanto, 1975: 2)³⁷.

La dimension sociale prend une place plus importante dans le discours de Monsanto. À partir de 1975, une section portant sur la responsabilité sociale fait état des actions menées par l'entreprise dans ce domaine. En 1977, l'entreprise crée un comité sur la responsabilité sociale (*Social Responsibility Committee*) qui sera présidé par la première femme siégeant au conseil d'administration de Monsanto, Madame Margaret Bush. La responsabilité sociale comprend alors des aspects tels que l'environnement, la conservation énergétique, les conduites des employés, l'éthique et la gestion du personnel (égalité des sexes, respect des minorités ethniques, le mécénat, la philanthropie). Même si son discours social se concentre principalement sur la gestion du personnel, Monsanto évoque parfois ses obligations sociales envers ses clients et le reste de la société.

Par ailleurs, le discours de Monsanto a une portée politique importante tout au long de cette période. Lorsqu'il est question de réglementation et de législation visant ses activités, l'entreprise n'hésite pas à prendre publiquement position. Suite à des études mettant en doute l'innocuité de la bouteille Cyclo Safe, la Food and Drug Administration (F.D.A) interdit ce contenu en plastique. Aussitôt, Monsanto qualifie cette réglementation de « non raisonnable » et d' « extrême » (Monsanto, 1975 : ii). Monsanto entreprend même de poursuivre la F.D.A et exerça des pressions sur le Congrès afin de faire lever cette interdiction. Dans une optique plus générale, à travers le programme *Monsanto Citizenship Fund*, l'entreprise participe à des débats nationaux et des audiences publiques en tant qu'expert du secteur chimique. Monsanto donne ainsi son avis sur les réglementations mises en place. Ce programme invite notamment les employés de la firme à soutenir des candidats lors d'élections provinciales ou fédérales. Parallèlement, Monsanto institue le programme *Chemical Facts of Life* dans le but d'informer le public sur les effets des produits chimiques.

On note aussi le caractère scientifique du discours de Monsanto : les activités de la firme relèvent des *sciences de la vie (life sciences)* et Monsanto se qualifie d'*entreprise à base scientifique (science based company)*. La firme élabore durant cette période un discours faisant état de ses activités en R/D. Ses recherches visent à répondre aux besoins humains du monde entier et s'inscrivent dans une prise de conscience collective des problèmes environnementaux et de santé et des risques de pénuries des ressources naturelles.

Durant la **période 1980-1989**, le *discours social et environnemental de l'entreprise Monsanto* est marqué par l'émergence de nouveaux concepts. On voit poindre des références à de nouveaux problèmes de société. L'accent est mis sur les rapports

³⁷ Farmers in many nations continued to recognize the importance of applying herbicides to their fields in order to control the weeds that rob crops of moisture and nutrients. The control of weed problems improves plant yields, which is critical to the growing world population (Monsanto, 1975: 2).

entreprise/société à travers les notions de communauté et de parties prenantes. Les références à l'environnement s'intensifient à mesure que l'on s'approche de la décennie quatre-vingt dix. Elles concernent toujours les produits agrochimiques, mais se concentrent surtout sur les activités traditionnelles du secteur chimique. L'idée d'une économie mondialisée fait son apparition en 1981. Tout un discours portant sur les stratégies de la firme et les efforts déployés pour la construction d'un espace économique mondial s'élabore progressivement au cours de cette période.

Lors de cette décennie, Monsanto semble ouvrir son argumentaire à des problèmes de société plus larges : les dirigeants évoquent le problème de la faim dans le monde dans le rapport annuel de 1981 au moment même où les biotechnologies faisaient l'objet d'un débat international (Kempf, 2003). C'est donc d'abord par le biais de la technologie et des biotechnologies que Monsanto intègre à son discours les considérations relatives à la faim dans le monde. L'entreprise identifie en effet les biotechnologies comme une solution face aux risques de pénuries mondiales de denrées alimentaires:

Dans un monde dans lequel la population augmente à un taux de presque 2 % par an, le défi de produire de la nourriture est urgent. Pour répondre à l'augmentation des besoins de la population mondiale, la production de denrées alimentaires devra doubler dans les 30 prochaines années et cette augmentation fait appel à une plus forte productivité agricole [...] Les recherches de Monsanto sur les régulateurs de croissance des plantes ont pour but de fournir les technologies nécessaires qui aideront ce nombre croissant de personnes à se préparer de la diminution constante des aires de terres cultivables (Monsanto, 1981: 7)³⁸.

Aussi, le discours sur les biotechnologies est teinté par le contexte de l'époque et la crainte d'un chaos imminent. Les biotechnologies sont en effet présentées comme des voies de solutions possibles en réponse à une pression démographique croissante et des ressources énergétiques rares:

Les biotechnologies seules ne nous permettront pas de répondre aux besoins humains de ce monde affamé, mais elles ont le potentiel de créer de nouveaux produits non réalisables avec les techniques traditionnelles et de fabriquer les produits existants plus efficacement en utilisant moins d'énergie (Monsanto, 1981: 7)³⁹.

On remarque que le discours de Monsanto de cette période manque toutefois de constance. Ainsi, l'argument fort de la faim dans le monde disparaît du discours de la firme pour resurgir dans les années quatre-vingt-dix. Suite à l'arrivée de Mahoney en 1983 à la direction de la firme, le discours de Monsanto est dominé par des considérations d'ordre stratégique. En effet, Mahoney est davantage préoccupé à restructurer le groupe pour pouvoir bénéficier d'effets de synergie entre les diverses branches d'activités de l'entreprise.

Après une courte éclipse, les arguments de nature sociale reviennent en force en 1985, mais le discours de Monsanto se construit cette fois autour du concept de parties prenantes (*stakeholders*). Les rapports entreprise/société deviennent l'élément central du discours social de l'entreprise. Les lettres aux actionnaires sont construites en fonction des attentes des différentes parties prenantes et le dirigeant Mahoney rapporte les avancées de la firme pour répondre aux intérêts des actionnaires, des clients, des employés et du voisinage:

³⁸ In a world where the population is climbing at a rate of almost two percent per year, the challenge to produce food is urgent. To meet the rising demands of the world population, food production will have to double in the next 30 years and much of that increase must come from higher agricultural productivity [...] Monsanto research into plant growth regulator is aimed at providing technology which will help this growing number of people from a constantly diminishing cultivated land area (Monsanto, 1981: 7).

³⁹ Biotechnology alone will not meet the needs of a hungry world, but it has the potential to make new products that are unobtainable by traditional techniques as well as to make existing products more efficiently with less energy (Monsanto, 1981: 7).

Nous sommes engagés à servir les intérêts de toutes nos parties prenantes autour du monde en: fixant comme objectif un retour sur les actions consistant et supérieur pour nos actionnaires; en satisfaisant les besoins de nos clients avec les plus hauts standards de valeur, de qualité et de service; en offrant à nos employés un travail sûr et gratifiant dans un environnement où chacun bénéficie des mêmes opportunités de réussite; et en nous efforçant d'établir avec notre voisinage un partenariat durable et gratifiant (Monsanto, 1987: 1)⁴⁰.

Même si la dominante reste sociale, Monsanto utilise toujours des arguments environnementaux pour ses herbicides et ses activités du secteur chimique. Les produits agrochimiques de Monsanto sont associés à des pratiques environnementales telles que le programme pour la réduction du labour des sols (*reduced-tillage practices*) promu par le gouvernement des États-Unis. À titre d'exemple, l'herbicide RoundUp est présenté comme un produit écologique permettant de réduire le besoin de labourage des terres, de préserver l'humidité et les équilibres nutritionnels du sol. On voit aussi se greffer à ce discours environnemental des arguments économiques. Il est de plus en plus question de compétitivité, de rentabilité, d'augmentation des rendements et de réduction des coûts:

En agriculture, les produits bénéfiques de Monsanto visent progressivement à répondre aux fermiers pour leurs besoins en récoltes importantes et efficaces qui leur permettront de rester compétitifs (Monsanto, 1986: 5)⁴¹.

Quasiment absent du discours de Monsanto au début des années quatre-vingt, on note un retour en force des arguments environnementaux en 1985, notamment pour ses activités traditionnelles du secteur chimique. Il est alors question de la sécurité des usines de production et des dépenses allouées pour le nettoyage des sites d'enfouissement de la firme. L'entreprise parle de son leadership en matière de protection de l'environnement et de la santé, de son rôle dans la société en tant que producteur de produits sûrs, de sa philosophie de la sécurité et de l'environnement. Ce discours se renforce jusqu'à la fin des années quatre-vingt: en 1988, l'entreprise s'engage vis-à-vis du public à devenir un producteur respectueux de l'environnement :

La vision environnementale de Monsanto est simple. Monsanto fera le bien et sera connue pour faire le bien. Nous ferons le bien tout d'abord parce que c'est le genre de compagnie que nous sommes. De plus, c'est ce que le public attend de nous et c'est du public que nous obtenons le droit d'opérer (Monsanto, 1988: 14)⁴².

Au cours de cette période, Monsanto continue à mentionner ses actions visant à influencer les agences gouvernementales lors de la mise en place de cadre réglementaire. Elle établit d'ailleurs des stratégies avec d'autres entreprises et partenaires commerciaux: «En travaillant avec des associations commerciales et d'autres compagnies, Monsanto a été capable d'influencer plusieurs lois et cadres réglementaires proposés afin d'en assurer leur efficacité modérée» (Monsanto, 1980 : 17)⁴³. Les dirigeants mentionnent certains procès dont fait l'objet l'entreprise. Là encore, on remarque cette même tendance à prendre position. Dans le cadre du procès de l'Agent Orange en 1984, son discours souligne alors le manque de preuves médicales et fait état

⁴⁰ We are committed to serving the interests of all our stakeholders around the world by: aiming for a consistent and superior return on equity for our shareowners; meeting the needs of customers with the highest standards of value, quality and service; providing employees with safe and rewarding work in an environment where each has an equal opportunity to succeed; and striving for lasting and rewarding partnership with neighbors (Monsanto, 1987: 1).

⁴¹ In agriculture, Monsanto's profitable products are increasingly addressing farmers' needs for the high yields and efficiency that will help them to stay competitive (Monsanto, 1986: 5).

⁴² Monsanto's environmental vision is simply stated. Monsanto will do the right thing and be known for doing the right thing. We will do the right thing, first and foremost because that's the kind of company we are, and we expect it of ourselves. Furthermore, it is what the public expects, and it is the public from whom we earn the right to operate (Monsanto, 1988: 14).

⁴³ «Working with trade associations and other companies, Monsanto was able to influence many proposed laws and regulations to ensure their prudent effectiveness» (Monsanto, 1980: 17)

de ses efforts pour défendre les intérêts de l'entreprise et de ses actionnaires (Monsanto, 1984 : 31).

Au cours de cette décennie, la présentation des stratégies poursuivies par Monsanto prend une place prépondérante dans son discours. On voit alors apparaître une myriade de termes stratégiques: l'entreprise parle de marketing (*marketing*), de sa stratégie pour son portefeuille de produits (*product portfolio*), de sa stratégie pour son expansion internationale, de ses futures orientations. Enfin, la question des brevets devient omniprésente :

Monsanto dépend lourdement des brevets. Ainsi, 80 pour cent des ventes de nos produits agricoles étaient liés aux brevets. Notre dépendance des brevets va augmenter à mesure que nous mettrons en place notre stratégie, c'est-à-dire de nous dégager des marchés spécialisés et nous orienter vers des produits de bien (Monsanto, 1982: 8)⁴⁴.

Il est important de relever le caractère opportuniste des critiques à la législation puisque ici, Monsanto ne souhaite pas limiter l'intervention de l'État, mais la réclame au contraire. Alors que Monsanto décriait toutes législations pour ses activités du secteur chimique, l'entreprise exige dans le cas des brevets la mise en place d'une réglementation lui permettant notamment d'assurer sa rentabilité financière. Monsanto s'exprime à cet effet sur la nécessité d'adopter à l'échelle internationale une régulation sur les brevets et la protection de la propriété intellectuelle :

[...] les gens de Monsanto continueront à travers le monde de travailler pour l'ouverture des avenues commerciales à nos produits [...] En consistance avec les exigences d'un environnement de libre marché, les nations doivent continuer à protéger les droits de propriété (Monsanto, 1984: 6)⁴⁵.

C'est aussi durant cette période que les références à la mondialisation économique se multiplient. Il est de plus en plus question de produits globaux (*global product*), d'économie globale (*global economy*), d'acquisitions, de *joint ventures*, de partenariats, de licences et de compétition globale. Le discours de Monsanto se structure autour des enjeux stratégiques liés à la mondialisation économique et des sections entières sont consacrées à ces questions dans les rapports financiers.

Enfin, pour la **période 1990-2002**, le *discours du développement durable de Monsanto et le rôle d'une entreprise des sciences de la vie*, marque à nouveau une rupture. Le discours environnemental s'articule autour des semences transgéniques qui sont présentées comme des solutions aux problèmes environnementaux tels que la conservation des sols, l'utilisation des pesticides et l'augmentation des rendements. Ces nouvelles technologies permettent aussi de résoudre les problèmes sociaux tels que la faim dans le monde et la malnutrition. C'est à ce moment que le discours de Monsanto se structure autour du concept de développement durable. On assiste aussi à l'émergence d'un nouveau type d'argumentaire à travers la notion *des sciences de la vie* qui devient au cours de cette période le concept du discours de l'entreprise.

Monsanto fait son entrée dans la décennie quatre-vingt-dix en publiant son premier plaidoyer environnemental. En 1990, la firme prend une série d'engagements environnementaux qui concernent plus spécifiquement ses activités traditionnelles du secteur chimique:

Les problèmes environnementaux sont très importants pour notre compagnie. À travers le plaidoyer de Monsanto, nous nous sommes engagés à rapporter des améliorations notoires pour atteindre à long terme l'objectif de zéro effet sur

⁴⁴ Monsanto depends heavily on patents. For instance, 80 per cent of the sales of our agricultural products in 1982 were of patented products. Our reliance on patents will increase as we implement our strategy of moving toward specialty markets with property products (Monsanto, 1982: 8).

⁴⁵ Finally, Monsanto people through the world will be working for open avenues of trade for our products [...] And consistent with a free and fair trading environment, nations must be continually urged to protect property rights (Monsanto, 1984: 6).

l'environnement. Notre travail consistera à prendre le rôle de leader en matière environnementale en nous assurant qu'il ne résulte pas en des coûts nuisants à notre compétitivité, mais qu'il devienne plutôt un avantage commercial (Monsanto, 1990: 4)⁴⁶.

Au début des années quatre-vingt-dix, les arguments environnementaux prennent une place importante et concernent plus spécifiquement les produits du secteur agricole. Les avantages écologiques attribués à l'utilisation des herbicides de Monsanto sont présentés de manière systématique. Le RoundUp est toujours associé à des pratiques écologiques, notamment la limitation du labourage des terres, qui constituent un potentiel de croissance non négligeable pour l'entreprise :

Les fermiers adoptent dans le monde entier les techniques de préservation de labourage des sols. Herbicide phare pour la conservation des sols, le RoundUp ouvre la voie au changement de pratiques en agriculture. Ces techniques étaient appliquées sur plus de 135 millions d'acres dans le monde en 1993. Ce chiffre devrait atteindre les 200 millions d'acres dans les prochaines années [...] Les pratiques de préservation de labourage des sols [...] représentent un potentiel de croissance majeure pour l'herbicide RoundUp (Monsanto, 1993: 9)⁴⁷.

À partir de cette période, l'environnement apparaît dans le discours en étant présenté comme une opportunité commerciale pour Monsanto:

C'est notre travail de fournir des technologies qui aident les cultivateurs à produire des aliments meilleurs, à coûts réduits et pour plus de gens, en utilisant des méthodes qui soient en même temps environnementalement saines (Monsanto, 1990: 6)⁴⁸.

Le discours portant sur les semences transgéniques s'inscrit aussi dans cette tendance. Selon Monsanto, les produits issus des biotechnologies permettent en effet de réduire l'utilisation d'insecticide, d'augmenter le rendement des récoltes et de baisser les coûts d'exploitation des fermiers:

Si vous êtes un fermier de coton du Mississippi, vous épandez votre champ sept à 10 fois durant la saison de pousse pour contrôler les insectes. Mais vous perdez toujours entre 10 à 15 pour cent de votre récolte. Les coton résistants aux insectes offrent à ces fermiers la possibilité de réduire l'utilisation d'insecticide, d'augmenter les rendements et d'abaisser les coûts (Monsanto, 1990: 8)⁴⁹.

Par ailleurs, les nouvelles semences issues des biotechnologies sont associées aux risques de pénuries de denrées alimentaires et à la pression démographique, mais cet argument est cette fois teinté par les nouvelles préoccupations environnementales liées à l'utilisation des pesticides:

Si vous considérez les demandes totales en denrées alimentaires pour les cinq, les 10 ou même les 40 prochaines années, et le désir de continuer le chemin

⁴⁶ Environmental issues are of great importance to this company. Through the Monsanto pledge, we've committed ourselves to serious, reportable improvement aimed at our appropriate long-term target of zero environmental effect. Our job will be to take this leadership role and ensure that it doesn't result in an uncompetitive cost, but must become a commercial advantage (Monsanto, 1990: 4).

⁴⁷ Farmers adopt conservation tillage techniques worldwide. As the leading herbicide in conservation tillage applications, RoundUp herbicide is riding the crest of agriculture's shift to this practice. Conservation tillage was used on more than 135 million acres worldwide in 1993. That number is expected to increase to 200 million acres in the next several years [...] Conservation tillage fields [...] represents a major growth area for RoundUp herbicide (Monsanto, 1993: 9).

⁴⁸ It's our job to supply the technologies that will help growers provide better foods at lower costs to more people, using methods that are environmentally sound (Monsanto, 1990: 6).

⁴⁹ If you are a Mississippi cotton farmer, you spray your field seven to 10 times during the growing season to control insects. But you still lose 10 to 15 percent of your crop. Insect resistant cotton offer these farmers to provide of less insecticide use, higher yields and lower costs (Monsanto, 1990: 8).

vers un environnement sain en constante amélioration, les plantes biotechnologiques offrent une promesse réaliste en réponse à ces besoins (Monsanto, 1990: 8)⁵⁰.

C'est aussi durant cette période que le concept de développement durable fait son apparition dans le discours de Monsanto. En 1995, les dirigeants proposent en effet de développer des solutions permettant de lier croissance économique et respect de l'environnement. Sous la rubrique du développement durable, Monsanto identifie un certain nombre d'actions allant de la réduction des déchets et des émissions dangereuses aux pratiques de réduction de labourage des terres. L'entreprise mentionne les bénéfices environnementaux liés à l'utilisation des semences transgéniques : elles permettent en effet de réduire l'utilisation d'énergie et d'eau, notamment dans les pays en développement où ces ressources sont rares. Monsanto collabore d'ailleurs activement avec des ONG du sud et des représentants d'agences gouvernementales de pays en développement pour promouvoir l'adoption de pratiques durables ainsi que l'utilisation de ses semences transgéniques. Les OGM sont en effet définis comme des produits durables permettant à la fois de respecter l'environnement et d'augmenter la productivité.

Au concept de développement durable vient s'ajouter celui des *sciences de la vie* (*life sciences*). L'entrée de ce concept au discours de Monsanto coïncide à son positionnement sur le secteur des sciences de la vie. En effet, Monsanto se dégage en 1997 de ses activités traditionnelles du chimique pour se concentrer sur les *sciences de la vie*:

La compagnie Monsanto est train de se séparer de ses activités chimiques pour former une nouvelle entreprise des sciences de la vie [...] Basée sur les technologies rapides, fortement compétitive, cette entreprise vieille de 95 ans est en train de se transformer en start up des sciences de la vie en liant uniquement un ensemble d'activités globales, en les dédiant à la production d'aliment sains et à une meilleure protection de la santé dans un monde qui nécessite des solutions qui respectent l'environnement (Monsanto, 1996: i)⁵¹.

Ce concept était déjà présent dans les années soixante-dix, mais on observe ici un changement de signification. Le concept de *sciences de la vie* était alors marqué par l'idée de la science et l'entreprise Monsanto était présentée alors comme un acteur du progrès scientifique. Le concept des sciences de la vie prend un autre sens durant cette décennie, car il concerne plus spécifiquement la mission de l'entreprise. Lorsque Monsanto s'érige en 1997 en entreprise des *sciences de la vie*, Elle se présente comme une entreprise dont les activités visent précisément le développement durable et l'amélioration de la qualité de vie sur Terre.

Le concept des *sciences de la vie* s'accompagne d'une rhétorique scientifique très articulée. Dans son rapport de 1997, s'inspirant de la loi Moore sur les transistors, le Président Robert Shapiro introduit la *loi Monsanto*. En 1965, Gordon Moore prédisait que la puissance des transistors doublerait tous les 18 à 24 mois et que ce phénomène, connu à présent comme la *Loi Moore*, serait l'élément moteur de la croissance économique du secteur informatique. Dans le même ordre d'idée, la *Loi Monsanto* établit que l'habileté d'identifier et d'utiliser des informations génétiques doublerait tous les 12 à 24 mois. Cette croissance exponentielle dans la connaissance en biologie moléculaire devait transformer l'agriculture, la nutrition et la santé.

⁵⁰ If you consider the overall food demands of the next five, 10, even 40 years, and the desire to continue the move toward an increasingly clean environment, plant biotechnology offers a realistic promise of meeting these needs (Monsanto, 1990: 8).

⁵¹ Monsanto company is now spinning off its chemical businesses and forming a new life sciences company [...] Fast moving technology driven, intensely competitive, this 95-year-old start-up life sciences company uniquely links a set of global businesses and forming a new life sciences company, uniquely links a set of global businesses and dedicates them to produce more and healthier food and better health care in a world that demands solutions that demands solutions that respect the environment (Monsanto, 1996: i).

La notion de développement durable reste très présente dans l'argumentation de l'entreprise. En 1997, l'entreprise produit son premier rapport sur le développement durable. Dans ce document intitulé *Monsanto's Report on Sustainable Development for 1997*, Monsanto fait part de sa vision du développement durable et de son rôle actif dans ce domaine. En 2000, Monsanto publie son second rapport sur le développement durable, *Report on sustainable development and environment security & health*, qui résume toutes les actions posées par l'entreprise en faveur du développement durable que ce soit en termes de réduction d'impacts environnementaux de ses processus de production, de ses produits écologiques et des semences transgéniques conçues pour la préservation de l'environnement (Monsanto, 2000). Dans ces rapports, la définition du développement durable qui prévaut correspond à l'idée de croissance durable (sustainable growth). Monsanto propose en effet de développer des solutions technologiques permettant de concilier la croissance économique aux nouvelles exigences environnementales.

Alors que le discours de Monsanto du début de cette décennie s'adressaient principalement aux actionnaires, on remarque qu'à partir de l'année 2000 son message vise en premier lieu les fermiers: «En créant de la valeur pour les fermiers, nous en créerons aussi pour nos actionnaires» (Monsanto, 2000: 1)⁵². Elle publie en parallèle un certain nombre de documents qui concernent principalement les paysans du sud. Dans son rapport *Growing partnerships for food and health: developing country initiatives in agricultural product and technology cooperation* de 2001, Monsanto pose un bilan de ses actions menées dans le sud pour aider les petits paysans à produire des aliments sains avec les nouvelles techniques écologiques de l'agriculture globale (Monsanto, 2001).

Ainsi, on constate que le discours de Monsanto présente trois ruptures importantes. Nous présentons dans le tableau suivant de manière synthétique les caractéristiques majeures relevées dans son discours pour chacune des périodes.

⁵² «By creating value for farmers. By doing so, we also create value for shareowners» (Monsanto, 2000: 1).

Tableau 6: Périodisation du discours de l'entreprise Monsanto 1970-2002

Périodes de discours	Caractéristiques
Période 1970-1974: Discours à dominance économique de l'entreprise chimique Monsanto	Discours dominé par des considérations économiques et financières avec une reconnaissance progressive des problèmes environnementaux.
Période 1975-1979: Discours environnemental et social en émergence de l'entreprise agrochimique Monsanto	Des arguments environnementaux et sociaux apparaissent dans le discours tels que les avantages écologiques des produits agrochimiques et les politiques responsables pour la gestion de son personnel sur le secteur chimique.
Période 1980-1989: Discours environnemental et social de l'entreprise Monsanto	Le discours social de Monsanto s'ouvre sur d'autres parties prenantes et intègre des problèmes sociaux plus larges. À travers le concept de responsabilité sociale, apparaissent des questionnements sur le rôle des entreprises dans la société. Le discours environnemental s'applique aux produits agrochimiques et à ses activités traditionnelles du secteur chimique.
Période 1990-2002: Discours du développement durable de Monsanto et le rôle d'une entreprise des <i>sciences de la vie</i>	Le concept de développement durable fait son entrée. Le discours de Monsanto comprend autant des considérations sociales qu'environnementales. En lui définissant une finalité sociale et environnementale, le concept des <i>sciences de la vie</i> s'applique au rôle de l'entreprise.

Cette première lecture nous a permis de périodiser à partir de notre corpus documentaire le discours de Monsanto entre 1970 et 2002. Nous avons identifié 4 périodes spécifiques entre 1970 et 2002 et trois tournants majeurs dans le discours de Monsanto. Ce qui explique ces points de rupture reste à être identifié et c'est ce que nous proposons de faire dans la section suivante.

5.2 Analyse de discours de Monsanto: le renouvellement de la légitimité institutionnelle de l'entreprise transnationale

Dans le cadre de ce deuxième temps d'analyse, nous chercherons à définir ce qui détermine les changements rapportés dans le discours de Monsanto. Nous tenterons d'expliquer ces points de rupture et l'agencement de ces quatre périodes qui se caractérisent par des nœuds argumentaires qui leur sont propres. Pour ce faire, nous replacerons ce discours dans le contexte de l'époque en considérant les orientations et décisions stratégiques de la firme ainsi que les événements marquants au niveau macro-économique. Nous mettrons ainsi en évidence comment Monsanto se définit en tant qu'institution sociale par rapport au social et à l'environnement entre 1970 et 2002.

Période 1970-1974 : le discours à dominance économique de l'entreprise chimique Monsanto

Entre 1970 et 1974, Monsanto se définit essentiellement en tant qu'entité économique. L'entreprise fait valoir sa participation à l'économie américaine qu'elle exprime soit en termes de créations d'emplois, soit en termes de contribution à la croissance économique: «Selon nos estimés, aux États-Unis, 4,200 emplois des secteurs de l'administration et de la production dépendent des opérations ou des exportations de notre entreprise» (Monsanto, 1972: 5)⁵³; «Les opérations internationales de Monsanto bénéficient aux économies dans lesquelles nous opérons, à nos employés, à nos clients et à nos actionnaires. Ces opérations ont un effet favorable sur l'économie américaine» (Monsanto, 1973: 3)⁵⁴.

Cet accent mis sur la participation de Monsanto à l'économie américaine et dans les pays hôtes reflète la conception du rôle de l'entreprise qui prévalait durant le fordisme. Durant les Trente Glorieuses, l'entreprise était perçue comme une institution intrinsèquement économique qui devait contribuer à l'économie en termes de création d'emploi, de participation aux échanges, d'innovation technologique (Lipietz, 1989; Toffler, 1980). La présence de la dimension économique dans le discours de Monsanto au cours de la période 1970-1974 correspond au paradigme fordiste.

Néanmoins, on observe que le choc pétrolier de 1973 a des répercussions sur le discours de la firme et plus spécifiquement, la conception de son rôle dans la société. Le contexte ambiant de pénurie énergétique introduit en effet une nouvelle définition du rôle social de l'entreprise. Dans ce contexte de crise, l'entreprise souligne dans son discours la nécessité de développer de nouvelles technologies permettant de conserver des énergies non renouvelables. C'est pourquoi Monsanto se propose de concevoir ce type de technologies pour répondre aux besoins sociétaux : «Le futur à moyen et à long terme de Monsanto se base sur l'utilisation de ressources technologiques pour satisfaire les besoins sociétaux» (Monsanto, 1974: 31)⁵⁵.

En 1970, l'environnement fait aussi son entrée dans le discours de Monsanto. Il concerne essentiellement les controverses liées à ses activités sur le secteur chimique. En effet, les arguments environnementaux prennent une place importante dans le discours de l'entreprise alors que Monsanto a maille à partir avec les autorités ou la justice étasunienne au sujet des effets toxiques de sa production. Ainsi, durant cette période, l'environnement est utilisé par l'entreprise Monsanto sur un mode défensif. Ce discours

⁵³ «It is our estimate that the jobs of more than 4,200 production, administrative and clerical employees in the United States are dependent on our operation in other countries or on exports» (Monsanto, 1972: 5).

⁵⁴ «Monsanto's international operation benefit the economies in which we operate, our employees, our customers and our shareowners. These operations have a favorable impact on the U.S. economy» (Monsanto, 1973: 3).

⁵⁵ «Monsanto's intermediate and long term future is based on the employment of technology resources to satisfy societal needs» (Monsanto, 1974: 31).

répond à des litiges environnementaux ou cherche à éviter des réglementations visant les activités du secteur chimique. La production de ce discours s'inscrit donc dans une logique réactive tel que l'entendent les tenants de la théorie institutionnelle en sciences économiques (Hoffman, 1999).

Par ailleurs, on note que durant cette période s'amorce une réflexion sur le rôle des entreprises transnationales dans l'économie mondiale. Monsanto produit dans ses rapports de 1972 et 1973 une division internationale qui définit les obligations économiques et légales des entreprises transnationales vis-à-vis des pays hôtes. La firme mentionne à cet effet qu'elle doit contribuer au bien être économique et social de ces pays tout en agissant en conformité avec le droit et les coutumes locales (Monsanto, 1973: 4). Il est intéressant de souligner que cette définition correspond à la définition de la responsabilité sociale corporative apportée par l'économiste Prix Nobel Milton Friedman dans un article du New York Times Magazine publié en 1970. Selon Friedman, une entreprise doit être dirigée selon les désirs de ses actionnaires (que Friedman présente comme des propriétaires), qui généralement tendent à vouloir faire le plus de profit possible, tout en se conformant aux règles de base, minimales de la société que définissent les lois et les coutumes éthiques (Hemphill, 1997). Le discours de Monsanto semble donc s'inscrire dans cette conception restrictive de la responsabilité sociale des entreprises qui faisait à cette époque son émergence.

Le questionnement sur le rôle de l'entreprise dans la société est introduit au discours de Monsanto à travers deux considérations: la première est liée à l'internationalisation des activités de l'entreprise et à sa présence dans des pays hôtes ayant des niveaux de développement fort disparates; et la deuxième réside dans une prise de conscience collective des limites des ressources naturelles et la nécessité de contrôler leur consommation. Il est intéressant de souligner que la réflexion sur le rôle social de l'entreprise se cristallise chez Monsanto autour du progrès technologique qui constitue un des piliers du paradigme fordiste (Lipietz, 1989). Même si l'entreprise se définit principalement comme une entité économique, elle propose de développer de nouvelles technologies en réponse à la crise occasionnée par le choc pétrolier de 1973.

1975-1979 : le discours environnemental et social en émergence de l'entreprise agrochimique Monsanto.

À partir de 1975, les arguments environnementaux commencent à être intégrés à la stratégie de l'entreprise, notamment pour ses herbicides qui sont présentés comme des produits respectueux de l'environnement. Plutôt que d'être une simple contrainte, l'environnement devient alors une source d'avantage compétitif pour la firme Monsanto. Néanmoins, des scientifiques ont mis en évidence dès les années soixante les effets toxiques des pesticides sur les écosystèmes et la santé humaine. Des actions politiques ont d'ailleurs été menées aux États-Unis pour faire interdire leur commercialisation (Pelt, 2000). Comme tend à l'indiquer Hoffman dans son étude sur le secteur chimique, l'intégration d'arguments environnementaux au discours de Monsanto pour les produits agrochimiques se révélait sans doute nécessaire étant donné le climat de suspicion qui régnait autour de ces substances (Hoffman, 1999).

Ainsi, la présentation des avantages environnementaux de ces produits s'avère être d'ordre stratégique. Elle permettait en effet d'améliorer l'image des herbicides auprès des consommateurs et de faciliter leur homologation par les agences gouvernementales (Hoffman, 1999). La firme mentionne à ce propos que sa stratégie consistait à exercer des pressions sur les autorités gouvernementales afin d'obtenir une réglementation favorable à l'expansion de ses activités (Monsanto, 1971: 3). Nous avons remarqué que l'entreprise n'hésite pas à mentionner son intention d'effectuer des pressions sur les agences gouvernementales, voire même sur le Congrès pour obtenir une réglementation souple, soit pour ses activités traditionnelles du secteur chimique, soit pour l'homologation de ses produits. Ce discours s'exprime le plus souvent à travers son programme d'entreprise citoyenne. Sous cette rubrique, Monsanto mentionne sa

participation en tant qu'entreprise citoyenne à l'élaboration de cadres réglementaires au sein d'unités gouvernementales (Monsanto, 1979: 35).

Durant cette période, Monsanto continue à s'interroger sur le rôle social qu'elle doit assumer. On assiste alors à une institutionnalisation de la responsabilité sociale au sein de l'entreprise. En 1977, Monsanto crée le premier Comité sur la responsabilité sociale corporative qui a pour mandat de veiller à la conformité des objectifs corporatifs par rapport aux responsabilités d'une entreprise citoyenne (Monsanto, 1976: 7). La responsabilité sociale concerne plus particulièrement les aspects liés à la santé et à la sécurité des employés, des clients, des consommateurs et de la société, et la gestion de ses ressources humaines. On note que des aspects environnementaux commencent à être inclus à la définition de la responsabilité sociale : Monsanto mentionne notamment ses programmes de conservation énergétique et de protection de l'environnement pour les activités du secteur chimique. Monsanto se définit alors comme une entreprise chimique qui doit fournir des produits contribuant à la qualité de la vie (Monsanto, 1976 : 7).

Au cours de cette période, l'entreprise semble être dans une phase d'incertitude pour la définition de sa légitimité institutionnelle. Monsanto déploie un discours environnemental en réaction à diverses controverses écologiques et parallèlement, elle se dote de structures pour opérationnaliser une réflexion sur son rôle social en tant qu'entreprise. Elle met de l'avant un discours social encore mal défini qui fluctue d'une année sur l'autre selon les événements externes affectant sa rentabilité financière. Suite au choc pétrolier de 1973, l'économie est particulièrement instable et même sur le champ économique, l'entreprise semble dépassée par les événements : Monsanto est à la recherche d'une nouvelle stratégie et se redéfinit sur le secteur de l'agrochimique (Kempf, 2003). Elle opère un certain nombre de changements au sein de sa structure pour répondre une économie mondiale fortement fluctuante.

Période 1980-1989 : le discours social et environnemental de l'entreprise Monsanto.

Ces années constituent une période charnière dans le discours de Monsanto. Le contexte économique et les risques de pénuries énergétiques sont toujours très préoccupants et se répercutent fortement sur le discours de cette firme. En effet, Monsanto se questionne sur son rôle social dans une économie qu'elle juge instable, dans une société qu'elle qualifie de plus complexe, et face à un futur qu'elle décrit comme incertain. L'entreprise fait l'objet d'une forte remise en question et cette réflexion s'institutionnalise à travers la création de nouvelles structures au niveau organisationnel.

Des considérations d'ordre stratégique sont très présentes tout au long de cette décennie. En effet, l'entreprise continue de restructurer ses activités autour de l'agrochimie et des biotechnologies. Monsanto se dote de ses propres ressources en R/D et se positionne sur le secteur des semences et de la pharmaceutique pour optimiser ses investissements. Ainsi, les références à sa contribution à l'économie nationale et internationale sont moins présentes dans le discours de la firme. L'accent est plutôt placé sur la présentation des stratégies poursuivies par Monsanto dans une économie en voie de mondialisation. Durant cette période, l'entreprise se définit par rapport à la mondialisation des économies et se présente alors comme un acteur global.

Alors que le contre choc pétrolier secoue l'économie mondiale et que les risques de pénuries énergétiques s'accentuent, Monsanto continue à s'attribuer une forte responsabilité vis-à-vis de la société pour le développement de nouvelles technologies répondant aux besoins de conservation énergétique: «Le monde a besoin de sources commerciales énergétiques et la société demande à l'industrie de développer de nouveaux moyens pour conserver une énergie de valeur» (Monsanto, 1981: 10)⁵⁶. La crise économique et les contre coups du choc pétrolier de 1973 marquent le discours de l'entreprise et occasionnent une réflexion profonde sur son rôle en tant qu'entité économique.

Cette réflexion se répercute sur la structure organisationnelle de l'entreprise. En effet, l'institutionnalisation du concept de responsabilité sociale des entreprises amorcée entre 1975 et 1979 se poursuit durant cette période. En 1981, un nouveau *Comité de Responsabilité Sociale Corporative (Corporate Social Responsibility Committee)* qui s'intéresse plus particulièrement au rôle des dirigeants d'entreprise par rapport au reste de la société, est créé au niveau du conseil administratif:

Pour comprendre le rôle du directeur externe, du directeur interne et d'un directeur conseiller, il est utile de décrire l'évolution du conseil d'administration durant ces 8 dernières années. En 1974, le conseil d'administration a prudemment étudié ses responsabilités et ses opérations. Il reconnaît alors que les grandes entreprises avaient l'obligation croissante d'être sensible à l'environnement dans lequel elles opéraient et de répondre aux intérêts des parties prenantes telles que les actionnaires, les employés, les clients et les communautés dans lesquelles nos installations sont localisées. Gouverner une entreprise de façon sensible à ces divers objectifs et intérêts nécessite que le conseil d'administration bénéficie constamment d'une capacité de jugement indépendant et objectif. De ce constat nous avons reconnu la nécessité d'avoir au niveau du conseil d'administration un

⁵⁶ «The world needs reliable commercial sources of energy and society expects industry to find new ways to conserve valuable energy» (Monsanto, 1982: 10).

Comité de Responsabilité Sociale Corporative qui a été établi en 1981 sous la présidence de Margaret Bush Wilson
[...] (Monsanto, 1981: 4)⁵⁷.

C'est aussi durant cette période que l'on voit apparaître le concept de *parties prenantes* dans le discours de l'entreprise⁵⁸. Ce concept accompagne la réflexion portant sur le rôle des dirigeants et les obligations d'une grande corporation vis-à-vis de l'environnement et de la société. L'idée de parties prenantes devient en effet l'élément central du discours de Monsanto et cette notion structure les rapports financiers jusqu'au début des années quatre-vingt-dix.

On remarque que la dimension environnementale commence à prendre une place plus importante dans la définition de la responsabilité sociale corporative. En effet, au cours de cette période, les impacts environnementaux des activités du secteur chimique suscitent une réflexion sur le rôle social que souhaite jouer Monsanto. Alors que durant la période précédente, l'environnement ne constituait qu'une dimension de sa responsabilité sociale corporative, on note qu'ici les considérations environnementales définissent les termes de ce questionnement:

La large utilisation de nos produits chimiques dans nos vies de tous les jours - vêtements, médecine, isolement, nutrition, les transports, le travail et les plaisirs - a convaincu les gens que les produits chimiques sont nécessaires et utiles [...] Cependant, au même moment, les gens craignent les effets à long terme sur la santé et l'environnement des substances chimiques. De plus, ils questionnent le rôle des entreprises dans la société et cherchent des preuves que les entreprises supportent des objectifs sociaux. Ces inquiétudes ont augmenté les attentes sociales vis-à-vis des entreprises au delà de son rôle traditionnel et continuellement philanthropique (Monsanto, 1981: 14)⁵⁹.

L'opérationnalisation d'une réflexion portant sur le rôle social de l'entreprise et ses obligations sociales envers les autres parties prenantes et l'environnement confirme l'hypothèse de Toffler selon laquelle la crise du fordisme coïncide avec une crise identitaire de la grande corporation et nécessite une redéfinition de son rôle institutionnel :d'une entité uniquement économique, la grande corporation devait s'ouvrir sur d'autres considérations pour intégrer des dimensions sociales, écologiques, humanitaires et politiques complexes. En effet, Toffler mentionne dans *La Troisième Vague* que l'entreprise doit durant le post fordisme se transformer en une institution polyvalente si elle veut continuer à exister. Les différents éléments relevés dans le discours de Monsanto semblent appuyer cette hypothèse.

Nous avons mentionné plus tôt que le choc pétrolier de 1973 et l'instabilité économique qu'il occasionne, se trouvent à l'origine de ce questionnement. De plus, on assiste au

⁵⁷ To understand the roles of outside director, inside director and advisory director, it may be well to describe the evolution of the Monsanto Board over the last past 8 years. In 1974, the Board of Director carefully studied its responsibilities and its operations. It recognized that large corporations have an increasing obligation to be sensitive to the environment in which they operate and responsive to the interests of such groups as shareowners, employees, customers and the communities in which corporate facilities are located. Governing a corporation in a manner sensitive to these diverse objectives and interests requires that the Board of Directors must have at all times the capacity of independent and objective judgement. Out of such review a recognition of the desirability of having a Board-level Corporate Social Responsibility Committee which was established in 1981 under the Chairman Margaret Bush Wilson [...] (Monsanto, 1981: 4).

⁵⁸ Cette notion de parties prenantes sera définie dans l'ouvrage de Edward R. Freeman intitulé *Strategic management: A stakeholders approach* publié en 1984 (Freeman, 1984).

⁵⁹ Widespread use of chemicals in everyday life - clothing, medicine, shelter, nutrition, transportation, work and pleasure - has convinced people that chemical products are necessary and useful [...] At the same time, however, some people are fearful of the long-term health and environmental effects of chemicals. In addition, they question the role of business in society and seek evidence of business support for social goals. These concerns have raised public expectation of business far beyond its traditional and continuing philanthropic role (Monsanto, 1981: 14).

cours de la période 1980-1989 à une transposition de la problématique de pénuries énergétiques au domaine de l'agriculture. Cette transposition marque un point tournant dans le discours de la firme, car elle lui permet de se définir une nouvelle légitimité institutionnelle. En effet, Monsanto se confère un nouveau rôle social qu'elle édifie à partir des solutions techniques qu'elle développe. Ce rôle s'accompagne d'une problématisation environnementale et sociale favorable à l'expansion de ses activités. L'entreprise évoque dans ses rapports des arguments environnementaux et sociaux tels que la faim dans le monde, la diminution permanente des terres arables, la croissance démographique constante, la diminution des ressources énergétiques disponibles pour satisfaire ces besoins croissants (Monsanto, 1981). En réponse à ces préoccupations, Monsanto identifie les solutions technologiques et les nouveaux développements apportés par les biotechnologies. Selon Monsanto, les biotechnologies vont permettre de concevoir des produits et des denrées alimentaires avec moins d'énergie et satisfaire les besoins de la population mondiale. L'entreprise commence alors à faire valoir son expertise et son rôle de leader dans le développement d'innovations technologiques permettant d'améliorer les conditions de vie sur Terre.

Cette conception de l'entreprise est donc loin de celle qui prédominait durant le fordisme. Échappant à la seule rationalité économique, l'entreprise intègre durant cette période des considérations sociales, environnementales et même humanitaires complexes. De plus, l'entreprise commence à se définir une mission en lien avec la problématique environnementale. En opérant un transfert de la problématique de pénuries énergétiques à l'agriculture, les dimensions sociales et environnementales se cristallisent autour des développements issus des biotechnologies dans le domaine de l'agriculture. Il est intéressant de souligner que c'est par le biais de la technologie et plus particulièrement des biotechnologies que Monsanto définit ce nouveau rôle institutionnel. Cette tendance atteindra son paroxysme au cours de la période 1990-2002 avec l'intégration au discours de Monsanto des concepts de développement durable et des sciences de la vie.

Période 1990-2002 : le discours du développement durable de Monsanto et le rôle d'une entreprise des sciences de la vie.

Durant cette période, le discours de Monsanto se structure autour du concept de développement durable et des sciences de la vie. L'intégration de ces concepts inscrit le rôle de l'entreprise Monsanto au sein même de la crise écologique du XXI^e siècle. Ces concepts permettent en effet d'assigner un rôle formel de prise en charge des problèmes environnementaux et sociaux globaux à l'entreprise. Ce discours quasiment humanitaire atteint son paroxysme en 1997, alors que le PDG Shapiro érige Monsanto en entreprise des sciences de la vie. En raison de son passé environnemental litigieux, il est important de mentionner que ce concept des sciences de la vie a fortement nui à l'entreprise, ce qui explique par la suite le retour d'un discours plus conventionnel au discours de Monsanto.

Entre 1990-2002, l'environnement prend une autre dimension dans le discours de Monsanto. La protection de l'environnement devient en effet la raison d'être de l'entreprise et cette préoccupation est au cours de cette décennie intégrée à la mission corporative de Monsanto. Dès 1990, Monsanto mentionne son rôle de leader pour la protection de l'environnement. L'entreprise publie alors son premier plaidoyer dans lequel elle s'engage à réduire à «zéro» l'effet de sa production sur l'environnement (Monsanto, 1990).

Alors que ce discours concerne simplement les impacts environnementaux de sa production, Monsanto se positionne en 1995 dans le domaine du développement durable. L'entreprise propose alors de développer des produits permettant de lier croissance économique et protection de l'environnement (Monsanto, 1995). Selon Monsanto, les OGM qu'elle commence à commercialiser, permettent de concilier rentabilité économique et protection de l'environnement (Monsanto, 1995: 22). Ces nouvelles technologies contribuent en effet à augmenter la quantité de denrées alimentaires disponibles sur la planète en réduisant la quantité d'intrants chimiques nécessaires pour leur production.

La dimension environnementale s'applique progressivement à la mission de l'entreprise. L'édification de ce nouveau rôle s'opère toujours par le biais de la technologie. En effet, l'entreprise Monsanto dit pouvoir apporter des réponses scientifiques et techniques et contribuer à l'amélioration de la santé de la planète:

Les gens sont à la recherche d'une croissance économique qui respecte l'environnement. Le concept de développement durable nous pose le challenge de développer de créer des produits et des procédés qui offrent les deux. En tant que compagnie scientifique et technologique, Monsanto détient le talent et les ressources pour jouer un rôle utile. En contribuant à l'amélioration de la santé de notre planète, nous pouvons aussi créer de nouvelles opportunités commerciales (Monsanto, 1995: 22)⁶⁰.

Ce discours sur le rôle de Monsanto se confirme avec l'apparition du concept des sciences de la vie. Cette idée d'entreprise des sciences de la vie place en effet les préoccupations sociales et environnementales au cœur de sa mission corporative. Ce concept se base sur l'intégration technologique entre trois secteurs clés, soit l'agriculture, la nutrition et la pharmaceutique, et permettrait à Monsanto d'aider les gens du monde entier à vivre mieux:

Nous sommes devenu une entreprise des sciences de la vie car nous sommes engagés dans trois secteurs historiquement séparés - l'agriculture, la nutrition, la pharmaceutique - qui commencent maintenant à partager des technologies et des objectifs communs. Ces technologies sont celles des biosciences avancées, incluant la génomique. Ces objectifs sont d'aider les gens dans le monde entier à vivre plus longtemps et en meilleure santé à un coût que leurs nations peuvent supporter et sans nuire à l'environnement (Monsanto, 1997: 2)⁶¹.

Échappant aux seules considérations économiques, cette nouvelle entreprise des sciences de la vie se dote alors d'une mission publique, voire même quasi humanitaire. Le concept des sciences de la vie introduit une nouvelle mission à l'entreprise qu'elle définit par rapport à des problèmes environnementaux et sociaux. En effet, l'entreprise des sciences de la vie Monsanto s'attribue un rôle de prise en charge de problèmes publics tels que la nécessité de promouvoir une agriculture durable malgré une population mondiale galopante, ou encore le poids financier d'une population vieillissante sur le système de santé dans les pays développés:

D'ici 2050, les démographes pensent que le nombre de personnes sur la planète aura doublé pour atteindre 10 milliards. Le nombre total des terres, l'eau, d'air et l'ensoleillement seront bien sûr à peu près les mêmes, mais les terres disponibles pour la culture seront limitées. Les pays développés où une proportion importante de la population est vieillissante - fait face à des demandes croissantes pour les soins de santé et des décisions difficiles concernant leurs financements restent à prendre. En tant qu'entreprise des sciences de la vie, Monsanto pense qu'elle a des approches prometteuses pour ces problèmes (Monsanto, 1996: 8)⁶².

⁶⁰ People are searching for economic growth with respect of the environment. The concept of sustainable development challenges us to create products and processes that provide both. As science and technology company, Monsanto has the talent and resources to play a useful role. By contributing to a healthier planet, we can also create new business opportunities (Monsanto, 1995: 22).

⁶¹ We became a life sciences company because we are engaged in three historically separate businesses - agriculture, food ingredients and pharmaceuticals - that now have begun to share common technologies and common goals. The technologies are those advanced bioscience, including genomics. The goals are to help people around the world lead longer, healthier lives, at costs that their nations can afford, and without continued environmental degradation (Monsanto, 1997: 2).

⁶² By approximately 2050, demographers believe the number of people on this planet will double to 10 billion. The overall amount of land, water, air and sunlight will, of course, remain the same, but the land suitable for farming will be limited. Developed countries where a growing portion of the population is elderly - face increasing demands for health care and difficult decisions about how to pay for it. As a life sciences company, Monsanto believes there are the promising approaches to problem like these (Monsanto, 1996: 8).

Ce rôle peut être qualifié de quasi humanitaire. En effet, Monsanto dit même concevoir des produits visant à résoudre des problèmes de santé publique. En 1997, Monsanto mentionne ses R/D pour l'élaboration d'un plant de canola enrichi à la bêta carotène. L'huile produite à partir de cette plante permettrait de résoudre le problème de cécité qui touche aujourd'hui près de 250 millions de personnes souffrant de malnutrition dans le monde (Monsanto, 1997: 9).

L'entreprise Monsanto s'intéresse également aux problèmes de développement économique des pays du sud. Par le biais de l'agriculture de subsistance, dominante dans ces contrées, Monsanto intègre le problème du mal développement de ces économies. Entre 2000 et 2002, l'entreprise adresse principalement son discours aux agriculteurs et aux petits fermiers du sud. La firme produit un certain nombre de rapports à partir de 2001 pour faire état de ses actions pour aider les fermiers du sud à répondre à leurs besoins et à s'intégrer dans l'économie mondiale.

Au cours de cette décennie, la conception de l'entreprise s'est considérablement transformée. Dans son discours, Monsanto embrasse des considérations aussi vastes que le problème de la faim dans le monde, le développement économique des pays du sud, les problèmes de santé publique, la crise écologique, les limites des ressources naturelles. Ainsi, il apparaît que l'entreprise participe de plus en plus à la définition des enjeux sociaux et environnementaux et qu'en ce faisant, elle propose des voies de solution en réponse à ces problèmes (Godard et Sales, 1990; Livesey, 2001; 2002a; 2002b). La problématique environnementale étant définie selon les intérêts stratégiques ou politiques des acteurs institutionnels, la représentation sociale des enjeux écologiques se fait en fonction des solutions et des technologies que chacun tente de mettre de l'avant. Pour revenir à Monsanto, la firme inscrit les développements biotechnologiques au cœur de la problématique environnementale et sociale qu'elle a définie en fonction de ses intérêts stratégiques. Le problème de la faim dans le monde est présenté par exemple comme un déficit de l'offre, alors que certaines sources indiquent que ces maux sociaux doivent être compris en lien avec la création d'une filiale agricole et la libéralisation des marchés (Mazoyer et Roudart, 1997; Solagral, 2002). En réponse à ce problème, l'entreprise Monsanto propose une solution technologique, c'est-à-dire des semences transgéniques plus productives que les semences traditionnelles.

Dans son discours, l'entreprise laisse de côté les seuls aspects économiques et s'intéresse à des enjeux sociaux, environnementaux, politiques voire même humanitaires complexes. L'évolution du discours de Monsanto confirme notre hypothèse de recherche selon laquelle l'entreprise est en train de se redéfinir une nouvelle légitimité en inscrivant la prise en charge de dimensions sociales et environnementales à sa mission. Toffler prédisait que l'entreprise devait dans la *Troisième Vague* devenir «une corporation qui ne se base pas uniquement à faire des bénéfices ou à produire des biens mais qui, en même temps, contribue à résoudre des problèmes économiques, moraux, politiques, raciaux, sexuels et sociaux d'une complexité extrême» (Toffler, 1980: 292).

Il est intéressant de constater que la définition de cette légitimité institutionnelle doit s'inscrire dans un cadre de références acceptées par le public. En effet, en s'érigent en entreprise des sciences de la vie en 1997, et en adoptant comme nouveau slogan *Nourriture, Santé et Espoir*, Monsanto a été aussitôt placée au centre de vives controverses. Contestée par les paysans du monde entier et devenant la cible des milieux alter mondialistes, Monsanto a traversé une crise de légitimité profonde. On note que son discours s'est quelque peu normalisé pour se concentrer à partir de 2001 sur des aspects d'ordre financier.

Au cours de ce deuxième temps d'analyse, nous avons cherché à expliquer le discours de Monsanto en le recontextualisant. Nous avons ainsi mis en corrélation l'utilisation de certains noeuds argumentaires prédominants avec le contexte de l'époque. Nous avons aussi tenté de déterminer si l'émergence de certains arguments était liée à des considérations stratégiques ou si elle devait plutôt être inscrite dans le contexte macro-économique. Nous allons à présent effectuer un retour sur nos hypothèses de recherche

qui viendra confronter nos concepts théoriques présentés dans notre Chapitre III avec les éléments relevés dans nos données.

5.3 Retour sur les hypothèses de recherche

Dans le cadre de notre analyse de discours portant sur le renouvellement de la légitimité institutionnelle de l'entreprise Monsanto, nous avons mis en évidence que les ruptures notées dans le discours de la firme sont liées à des facteurs socio-économiques. Nous avons noté que le choc pétrolier de 1973 se répercute sur le discours de l'entreprise et plus particulièrement sur la conception de son rôle social. Monsanto se lance alors dans une réflexion portant sur son rôle social en tant qu'entreprise chimique. Elle s'interroge sur ses responsabilités vis-à-vis de ses employés, de ses clients, de la communauté. Ce questionnement s'inscrit au sein de sa structure organisationnelle, car on assiste durant cette période à une institutionnalisation de la responsabilité sociale.

On note que durant cette période, l'entreprise se définit toujours en tant qu'institution intrinsèquement économique. Sa définition de la responsabilité sociale corporative correspond d'ailleurs au précepte de l'époque : la seule responsabilité de l'entreprise est en effet de satisfaire les besoins de ses actionnaires tout en respectant les lois, les coutumes locales, et les normes basiques des sociétés dans lesquelles elle s'implante.

Le second choc pétrolier au début des années quatre-vingt semble bouleverser plus encore les repères de l'entreprise. L'économie est qualifiée d'instable, le futur est jugé incertain, l'environnement apparaît comme limité. L'entreprise paraît perdue dans ses repères issus du fordisme. Durant cette période, Monsanto cherche une nouvelle stratégie et elle essaye alors de développer des technologies pour répondre aux nouveaux besoins de la société : Monsanto propose en effet des nouvelles solutions technologiques permettant de diminuer notre consommation énergétique et de limiter les effets de notre activité sur les écosystèmes.

C'est durant cette période que l'entreprise parvient à se définir une nouvelle base de légitimité. Monsanto tente de répondre aux préoccupations environnementales en se spécialisant dans un domaine qu'elle maîtrise : l'innovation technologique. Cette firme cherche alors à protéger son expertise en faisant pression notamment sur les instances réglementaires pour que des législations, permettant de protéger les brevets et les droits de propriété intellectuelle, soient adoptées à l'échelle internationale. L'entreprise mise alors sur les développements technologiques et la mondialisation de l'économie pour s'assurer un avenir financier prometteur. Dans ce nouvel espace en voie de mondialisation, on note qu'elle définit sa légitimité par rapport aux enjeux écologiques et sociaux. Cette légitimité se construit plus particulièrement en lien avec l'agriculture et les biotechnologies.

À partir de cette décennie, Monsanto commence à développer une problématique environnementale qu'elle construit autour de la faim dans le monde. Dans son discours, Monsanto explique ce phénomène social par un déficit de l'offre de denrées alimentaires à l'échelle mondiale. Elle stigmatise la pression démographique qui aura pour effet d'accentuer ce problème. Monsanto inscrit alors ses développements biotechnologiques au cœur de cette problématique : la firme avance que les solutions technologiques qu'elle propose permettront de remédier à cette situation. Selon Monsanto, l'adoption de semences transgéniques par les paysans aboutira à une augmentation de la production agricole et réduira de manière significative l'utilisation de terres arables.

Durant la décennie quatre-vingt-dix, on assiste à un nouveau tournant dans le discours de l'entreprise. Monsanto intègre le concept de développement durable à son discours et élabore une rhétorique portant sur son rôle social en tant qu'entreprise des sciences de la vie. À travers ces deux concepts, Monsanto propose de prendre en charge les problèmes environnementaux et sociaux. La firme prend d'ailleurs position sur les politiques adoptées dans le domaine de la santé, du développement international et de l'aide humanitaire. En tant qu'entreprise des sciences de la vie, Monsanto dit pouvoir apporter des solutions concrètes à tous ces problèmes. On note ainsi une progression

dans l'utilisation des enjeux écologiques et sociaux : le discours environnemental et social de l'entreprise ne s'applique plus uniquement à ses développements technologiques, mais concerne sa mission corporative. Le rôle de l'entreprise au sein de cette problématique environnementale et sociale devient ainsi une source de légitimité pour Monsanto : l'entreprise s'attribue en effet une mission de prise en charge des problèmes écologiques et sociaux globaux.

Avant de conduire cette analyse de discours, nous avions formulé trois hypothèses de recherche. Notre première hypothèse avançait que depuis la crise du fordisme et dans le contexte actuel de mondialisation économique, l'entreprise Monsanto cherche à se définir une nouvelle légitimité institutionnelle. Cette hypothèse est nourrie par les contributions de Lipietz et Touraine qui indiquent que l'entreprise, en tant qu'institution sociale, doit proposer une vision du monde socialement partagée et acceptée pour assurer sa pérennité (Touraine, 1969 ; Lipietz, 1989). Alors que le fordisme définissait un rôle intrinsèquement économique à l'entreprise, la crise du fordisme met fin à ce paradigme sociétal et exige alors son renouvellement. L'entreprise, qui devait durant le fordisme assumer un rôle essentiellement économique, à savoir créer des emplois, produire des biens et offrir des salaires décents, se voit obligée durant le post fordisme d'intégrer d'autres considérations à son rôle institutionnel. Toffler indique dans la Troisième Vague que l'entreprise doit se transformer en institution polyvalente capable de répondre à des problèmes écologiques, sociaux, religieux, politiques et même humanitaires complexes (Toffler, 1980).

Nous avons entrepris de définir les bases du nouveau paradigme sociétal proposé par Monsanto à l'heure de la mondialisation économique en conduisant l'analyse de son discours. Cette analyse de discours a indiqué que depuis la crise du fordisme, cette entreprise a intégré des considérations autres qu'économiques à en investissant la sphère sociale et environnementale. Les ruptures rapportées dans le discours de Monsanto correspondent au premier choc pétrolier de 1973 et au contre choc pétrolier du début des années quatre-vingt. On note que la décennie quatre-vingt donne lieu à un nouveau type d'argumentaires et que les références à la mondialisation de l'économie y sont de plus en plus fréquentes. Il en est de même pour la décennie quatre-vingt-dix durant laquelle l'entreprise Monsanto se présente comme un acteur global de l'économie. Ces indications appuient donc notre première hypothèse selon laquelle l'entreprise Monsanto se définit une nouvelle base de légitimité depuis la crise du fordisme et au cours du processus de mondialisation économique.

Notre deuxième hypothèse de recherche avançait que les bases de la nouvelle légitimité institutionnelle de Monsanto allaient se définir au sein de la crise écologique du XXI^e siècle et de la problématique environnementale globale. Nous avons vérifié durant notre analyse de discours que l'environnement est intégré au discours de Monsanto par le biais du social. Entre 1975 et 1979, l'environnement apparaît comme une dimension de la responsabilité sociale des entreprises et à partir de 1980, les considérations environnementales définissent alors les termes de son questionnement sur son utilité sociale. L'entreprise Monsanto tente alors d'intégrer l'environnement et la crise écologique à son activité en proposant des solutions technologiques.

Ceci nous conduit directement à notre troisième hypothèse selon laquelle l'entreprise Monsanto allait s'attribuer une mission de prise en charge et de résolution des problèmes environnementaux et sociaux globaux dans cette quête de légitimité institutionnelle. Bien que déjà présente dans la décennie quatre-vingt, cette mission s'accentue durant la période 1990-2002. Cette tendance atteint son apogée en 1997 alors que Monsanto s'érite en entreprise des sciences de la vie. Monsanto inscrit en effet à sa mission corporative, la prise en charge et la résolution de problèmes écologiques et sociaux globaux.

Ainsi, en intégrant l'environnement et le social à son discours, l'entreprise Monsanto propose une vision du monde basée sur les valeurs écologiques et sociales. Pour ce faire, elle construit une problématique environnementale en fonction de ses intérêts

stratégiques : la faim dans le monde est réduite à un déficit de l'offre et Monsanto développe des solutions technologiques pour répondre à ce problème. Selon Monsanto, la croissance démographique va réduire la quantité de terres arables disponibles et elle développe ainsi des semences transgéniques permettant d'augmenter la productivité et de limiter la pression exercée par la production agricole sur les écosystèmes. Elle intègre même les problèmes liés à l'utilisation des pesticides et les effets qu'ils occasionnent sur l'environnement et la santé humaine. Pour le même niveau de rendement, les semences transgéniques permettraient en effet de réduire les besoins en intrants chimiques. Monsanto définit par exemple le développement durable comme un moyen de concilier la croissance économique au respect de l'environnement. Elle commercialise ainsi des produits permettant de lier rendements accrus et pratiques écologiques.

Néanmoins, les semences transgéniques lui confèrent, à travers l'implantation d'un cadre réglementaire sur les brevets et les droits de propriété, un monopole sur ces technologies. Cette réglementation lui permet d'assurer sa rentabilité financière et en privatisant les semences, elle lui confère, dans le même tenant, une position de pouvoir dans nos sociétés. Le procès Monsanto co. versus Schmeiser Enterprise (2001) illustre les risques qu'encourent les agriculteurs face à ce monopole sur les ressources génétiques. Percy Schmeiser, paysan septuagénaire, reconnu localement pour ses qualités de sélectionneur de canola, fut d'abord dénoncé pour la «culture du Canola Ready [un produit de Monsanto] sans autorisation». En août 1998, une firme d'investigation mandatée par la cour effectua des tests et confirma la présence de plants transgéniques *Canola Ready* dans ses champs. Selon Schmeiser, ce serait par pollinisation croisée que le Canola Ready de Monsanto a été transporté dans ses champs, cette plante se disséminant très rapidement dans l'environnement. Il fut néanmoins établi lors de ce procès que Monsanto disposait toujours de droits de propriété sur les graines transgéniques ayant poussé dans les champs de Schmeiser (Champion et Gendron, 2002). Schmeiser fut donc contraint de remettre à Monsanto ses semences de canola issues de cinquante années de recherche et de sélection. Ce cas de jurisprudence a pour effet d'étendre les droits de propriété des firmes semencières, même en cas de dissémination dans l'environnement que certains qualifient déjà de pollution transgénique, et de déposséder les agriculteurs de leurs semences, ce qui rentre d'ailleurs en contradiction avec les droits des agriculteurs définis par la FAO (Ilbert, 2001)⁶³.

Pour revenir sur le paradigme sociétal proposé par la firme Monsanto, nous avons mis en évidence qu'elle se définit au cours de la dernière décennie une nouvelle mission corporative en lien avec la problématique environnementale et sociale. Monsanto propose que l'entreprise prenne un nouveau rôle dans la société en prenant à sa charge les problèmes environnementaux et sociaux globaux. Ceci nous conduit à conclure que le rôle de l'entreprise s'inscrit à présent dans cette nouvelle vision du monde que Monsanto tente de faire accepter. En se conférant une nouvelle mission dans la résolution de problèmes environnementaux et sociaux, Monsanto cherche à inscrire son rôle institutionnel dans le renouvellement de sa légitimité.

Nous avons noté que cette définition de son rôle l'aura aussitôt placé dans une crise de légitimité. Suite à son positionnement sur le secteur des sciences de la vie, Monsanto a été en effet dénoncée par les médias, les mouvements sociaux et même les milieux financiers. Même si rendu nécessaire, il apparaît que le renouvellement de la légitimité institutionnelle de l'entreprise doit s'opérer dans le cadre de certaines limites (Suchman, 1995). Selon Suchman, l'entreprise ne doit pas aller au delà de ce que la société attend d'elle, sinon, son discours risque d'être jugé négativement par le public.

Bien que cette recherche s'intéresse au cas particulier de l'entreprise Monsanto, nous allons à présent tenter d'inscrire ces résultats dans un contexte plus large en considérant

⁶³ En septembre 2001, le ministère de l'environnement mexicain annonçait que les cultures de maïs des régions d'Oaxaca et Puebla, berceau millénaire de la diversité, ont été contaminées par l'ADN de maïs génétiquement modifiés (ETC, 2002).

le comportement actuel des entreprises transnationales au sein de la mondialisation économique. En effet, que peut-on inférer sur l'identité ou le processus de légitimation des entreprises en général ?

Nous avons noté que le discours environnemental est aujourd'hui très présent au sein des entreprises transnationales. Ces firmes produisent de nombreux rapports spécialisés notamment sur le thème du développement durable. La production massive de discours environnemental par les entreprises transnationales tend à indiquer que la problématique écologique et la crise du XXI^e siècle sont en train de devenir un moyen de légitimation au même titre que la responsabilité sociale ou l'éthique des affaires. Néanmoins, le discours environnemental comporte des pendants politiques non négligeables. En effet, l'environnement est sur le plan discursif un lieu de lutte sociopolitique impliquant plusieurs acteurs institutionnels sur la manière de définir la crise écologique du XXI^e siècle et sur les actions à mettre en œuvre (Livesey, 2002).

Comme l'indiquent les études conduites sur les discours des grandes entreprises par Livesey, l'environnement est une source de pouvoir importante pour ces firmes (Livesey, 2001; 2002a; 2002b). Ces dernières tendent de plus en plus à se positionner sur les enjeux environnementaux. En ce faisant, les entreprises participent ainsi à la définition des enjeux sociaux et environnementaux qui sont souvent sujets à la controverse scientifique. Ainsi, les grandes entreprises transforment la perception et la définition des problèmes environnementaux et sociaux, et dans le même tenant, elles modifient leur position par rapport à ces nouveaux enjeux : d'ennemis de l'environnement, les entreprises rejoignent en effet les rangs des environmentalistes, des écologistes et des politiciens en proposant des solutions concrètes pour répondre aux problèmes environnementaux (Livesey, 2002b).

Dans le cadre de cette recherche, nous posons l'hypothèse que l'environnement et la crise écologique allaient devenir au même titre que la responsabilité sociale corporative un moyen de légitimation pour l'entreprise Monsanto. Cette hypothèse se vérifie dès la décennie quatre-vingt alors que Monsanto développe une problématisation autour des méta-enjeux environnementaux et sociaux. La problématique environnementale est le résultat d'un construit social qui peut être défini selon les besoins stratégiques et politiques des acteurs impliqués. C'est cette nature socialement construite qui rend particulièrement intéressants les enjeux écologiques pour les entreprises, car ils peuvent être définis selon leurs intérêts particuliers. Ainsi, la définition de la problématique environnementale devient un enjeu social en soi. Livesey qualifie même la définition de la problématique environnementale d'enjeu de pouvoir, car elle permet à ces entreprises de confirmer leur position de domination dans la société en leur laissant le champ libre sur les voies de solutions à mettre en œuvre (Livesey, 2001; 2002a; 2002b).

Nous avons noté l'émergence d'un discours portant sur la prise en charge par ces firmes des problèmes environnementaux et sociaux globaux. Cette rhétorique présente chez Monsanto se retrouve au sein de nombreuses entreprises comme en atteste le concept de citoyenneté corporative très en vogue actuellement. Nous sommes d'avis que l'environnement permet à l'entreprise de se légitimer en tant qu'institution sociale, mais qu'elle lui assigne aussi un nouveau rôle social construit en lien avec la problématique environnementale dont elle est porteuse.

La nature socialement construite de la problématique, conjuguée aux nouveaux agencements de pouvoir à l'issue de la mondialisation économique, nous conduit à nous interroger sur le rôle que l'entreprise transnationale est en train de s'assigner à travers la production d'un discours environnemental. En effet, à l'heure où les problèmes sociaux et environnementaux se mondialisent et que les États-nations, faute d'une transnationalisation de leur champ de compétence, semblent limités dans leur capacité de prise en charge de cette nouvelle déferlante, la grande entreprise apparaît de plus en plus comme la seule véritable institution transnationale capable de répondre à ces nouveaux enjeux.

Plusieurs auteurs envisagent à présent la grande entreprise, non plus comme une simple entité économique, mais bien comme un acteur politique. Sales parle de firme dominante en regard de sa capacité de contrôle de son environnement (Sales, 1970). Enriquez définit l'entreprise comme une institution de régulation de la vie sociale, car créatrice d'une culture et de valeurs (Enriquez, 2002). Schrecker envisage l'entreprise comme un gouvernement privé capable de réguler au même titre que l'État (Schrecker, 1984). Même si ces définitions restent encore friables, nos résultats de recherche nous orientent vers ces définitions de la grande entreprise. Nous pressentons en effet que l'entreprise transnationale est en train de s'attribuer un rôle politique en tirant sa légitimité de la crise écologique du XXI^e siècle.

CONCLUSION

Dans le cadre de cette étude, nous avons tenté d'expliquer l'émergence du discours environnemental au sein des entreprises transnationales. Nous avons en effet remarqué que ces firmes sont devenues d'importants producteurs de discours à teneur écologique. L'entreprise étasunienne Monsanto est l'une des premières avoir intégré ce type d'argumentaires à son discours. Cet état de fait est d'autant plus surprenant lorsque l'on considère le passé environnemental litigieux de cette firme. Monsanto s'est de nouveau distinguée dans les années quatre-vingt en s'érigent en entreprise des sciences de la vie avec comme nouveau credo Nourriture, Santé et Espoir (Monsanto, 1997). Ainsi, nous nous sommes demandés comment une entreprise telle que Monsanto pouvait s'intéresser aux enjeux écologiques au point de l'inscrire à sa mission corporative.

Pour répondre à ce questionnement, nous nous sommes basés sur la définition d'entreprise institution développée en sociologie par Touraine (Touraine, 1969). Cette conceptualisation a l'avantage de déterminer la fonction du discours produit par cette institution privée. En effet, Touraine définit l'entreprise comme un lieu de controverses, dans la mesure où se rencontrent, à travers des rapports de travail, les visées contradictoires de valeurs sociétales véhiculées par divers groupes. Elle cesse d'être une institution si, soit les dirigeants, soit les salariés, n'établissent pas le lien entre la défense de leurs intérêts et la poursuite de fins reconnues comme légitimes par la société (Touraine, 1969). L'entreprise privée est de ce fait inlassablement en quête de légitimité et c'est en proposant une vision partagée du progrès et de la société que l'entreprise pose la base d'un compromis social qui permet d'assurer sa pérennité (Touraine, 1969).

Ainsi, le discours produit par l'entreprise revêt une fonction particulière dans le sens où il lui permet de légitimer son existence: en produisant un discours, l'entreprise propose une «vision du monde» ou un «paradigme sociétal» qu'elle cherchera à faire partager au reste de la société (Touraine, 1966; 1969 ; Lipietz, 1989). Cette vision du monde est le résultat de représentation sociale qui est marquée par la position sociale de l'acteur impliqué, soit les dirigeants d'entreprise (Jodelet, 1989).

Nous avons expliqué que le paradigme sociétal du fordisme se caractérisait par une vision du progrès basée sur des valeurs économiques (Lipietz, 1989). Or, la crise du fordisme a ébranlé les bases de ce paradigme (Lipietz, 1989). Plusieurs facteurs tels que le changement de conception de la morale, ou encore la prise de conscience collective des problèmes écologiques font appel à un nouveau compromis social. Principale organisation de la production, la grande corporation fait aussi l'objet d'une remise en cause : son utilité sociale est questionnée, ce qui lui impose de redéfinir son rôle à l'échelle institutionnelle (Toffler, 1980).

Dans le cadre de cette recherche, nous avançons précisément l'hypothèse que le discours social et environnement des entreprises, et de Monsanto en particulier, a pour but de véhiculer une nouvelle vision du monde en vue de promouvoir un certain compromis social (Gendron, 2001). Cette recherche se base sur l'hypothèse de Toffler qui envisageait dans *La Troisième Vague* que la grande entreprise allait se transformer au cours du post fordisme en *institution polyvalente* (Toffler, 1980). Selon Toffler, l'entreprise devait quitter l'arène économique et intégrer des dimensions sociales, politiques, écologiques complexes pour se construire une nouvelle légitimité institutionnelle. Ce renouvellement de la légitimité s'avère d'autant plus nécessaire, alors que la puissance économique dont jouissent les entreprises transnationales, les rend particulièrement menaçantes (Almeida, 1990). Elles sont en effet devenues depuis la crise du fordisme un important joueur sur l'échiquier économique, voire même politique. Son hégémonie économique a d'ailleurs largement transformé ses rapports avec les États-nations en altérant leur capacité à les encadrer (Petrella, 1989).

Pour vérifier nos hypothèses, nous avons donc décidé d'effectuer l'analyse du discours de l'entreprise agrochimique Monsanto entre 1970 et 2002. Pour ce faire, nous nous sommes basés sur les rapports financiers et environnementaux publiés par cette firme entre 1970 et 2002. Cette plage temporelle est d'autant plus pertinente si l'on considère que ce discours s'est élaboré en plein contexte de crise du fordisme et de remise en cause du modèle de développement qui lui était rattaché. La couverture temporelle sur laquelle nous avons choisi de conduire cette recherche permettait de répondre à notre question de recherche: Comment l'entreprise transnationale Monsanto renouvelle-t-elle sa légitimité institutionnelle depuis la crise du fordisme ? Est-ce sur le champ environnemental ? Est-ce que ce renouvellement de légitimité institutionnelle coïncide avec une nouvelle mission de l'entreprise ?

Le matériel choisi répond aux exigences d'homogénéité de l'analyse de discours (Bardin, 1977). Les rapports financiers produits entre 1970 et 2002 sont tous composés d'une lettre destinée aux actionnaires et nous avons principalement utilisé ce document pour conduire notre analyse. Même si la structure du document évoluait entre chaque année, il a donné des indications particulièrement importantes sur les priorités données à l'environnement ou au social. Des rubriques portant sur les thèmes de la responsabilité sociale ou sur la protection de l'environnement se rajoutent à mesure que l'on approche de la décennie quatre-vingt-dix. À partir de 1990, Monsanto publie en marge de ses rapports financiers des documents spécialisés tels que son plaidoyer de 1990, son rapport sur le développement durable de 1997, son nouveau plaidoyer de 2000 et son rapport sur ses actions menées dans le sud de 2001.

En somme, ce matériel représentait une base de travail potentiellement riche et permettait de répondre à notre question de recherche. Il contenait des éléments très pertinents sur la manière dont l'entreprise se situait par rapport aux dimensions sociales et environnementales. Étant donnée la nature de ces documents, il était particulièrement intéressant de vérifier comment l'entreprise intégrait des considérations environnementales et sociales à un discours formulé initialement en termes économiques et financiers. Nous avons donc procédé à une analyse manuelle de ces rapports qui représentaient au total 920 pages.

Pour conduire cette recherche, nous avons adopté une méthodologie permettant de lier les avantages d'une analyse de discours et d'une analyse de contenu. Nous avons puisé cette combinaison dans l'ouvrage de Bourque et Duchastel (1988) portant sur le discours politique de Duplessis. Cette méthodologie propose une approche intermédiaire entre l'analyse de contenu et l'analyse de discours. Cette combinaison a l'avantage d'étudier à la fois la dynamique interne du discours et la spécificité de son travail dans la production de la société.

Nous avons identifié quatre périodes clé dans le discours de l'entreprise Monsanto. La première : la période 1970 à 1974, que nous avons qualifiée de *discours économique de l'entreprise chimique Monsanto*; la période 1975-1979, que nous avons appelée le *discours environnemental et social en émergence de l'entreprise agrochimique*; la période 1980-1989 que nous avons intitulée le *discours social et environnemental de l'entreprise agrochimique Monsanto* et enfin, la période 1990-2002 que nous avons nommée le *discours du développement durable de Monsanto et le rôle d'une entreprise des sciences de la vie*.

La période 1970-1974, le *discours économique de l'entreprise chimique Monsanto*, se caractérise par une prédominance de la dimension économique. Même si les dimensions sociales et environnementales apparaissent au discours de Monsanto, l'entreprise se réfère à l'environnement et au social en termes de coûts, de charges, d'investissements et même de problèmes. Monsanto pose une opposition entre ses activités et la sphère économique et sociale.

Durant la période 1975-1979, le *discours environnemental et social en émergence de l'entreprise agrochimique*, l'entreprise Monsanto intègre des dimensions écologiques et

sociales à son activité, notamment pour la présentation de ses herbicides qu'elle décrit comme des produits respectueux de l'environnement. On note de plus qu'elle commence à opérationnaliser une réflexion portant sur son rôle social en tant qu'entreprise du secteur chimique.

Cette tendance sera maintenue durant la période 1980-1989, le *discours social et environnemental de l'entreprise agrochimique Monsanto*. La firme continue de se structurer autour des enjeux sociaux et environnementaux: elle crée un nouveau comité sur la responsabilité sociale corporative. Elle adresse son discours à d'autres parties prenantes en évoquant ses responsabilités vis-à-vis de ses employés, de ses clients et de la communauté. Aussi, Monsanto s'intéresse à des maux sociaux tels que le problème de la faim dans le monde. L'entreprise tente de se positionner sur les marchés internationaux et on assiste alors à l'émergence de termes stratégiques.

Durant la période 1990-2002, l'entreprise Monsanto élabora un discours autour de son rôle social en tant qu'entreprise des sciences de la vie. Elle prend position sur des enjeux sociaux et environnementaux globaux, intègre le concept de développement durable à son discours en 1993 et s'attribue une nouvelle mission basée sur la résolution de problèmes sociaux et environnementaux globaux.

Nous cherchions à déterminer comment l'entreprise s'est transformée dans sa définition en tant qu'institution sociale, alors que la crise pétrolière de 1973 et ses contrecoups plaçaient Monsanto dans un climat économique particulièrement déstabilisant. Les repères tangibles du paradigme fordiste qui lui assignait un rôle social clair et défini se sont désagrégés : la société paraît soudain plus complexe, les incertitudes se multiplient et l'entreprise fait face à de nouvelles attentes sociales. Elle est même contestée pour les effets de sa production polluante. Monsanto se dote de structures pour conformer son nouveau rôle social aux attentes des parties prenantes. À l'issue de cette réflexion, Monsanto cherche alors à développer des produits répondants aux nouvelles demandes sociales et au cours de la dernière décennie, Monsanto se définit une nouvelle mission corporative construite autour du concept de développement durable et des sciences de la vie.

L'environnement fait son entrée dans le discours par le biais du social. L'entreprise a amorcé une réflexion sur son rôle social en lien avec la gestion de son personnel, ses politiques de ressources humaines durant la période 1975-1979. Elle évoque parfois son rôle envers le reste de la société notamment pour la production de substances chimiques. À partir de 1980, on assiste à une intégration des dimensions environnementales et sociales autour des activités du secteur agrochimique et des biotechnologies. Ces deux dimensions se cristallisent alors autour du développement de technologies pour répondre aux besoins d'une population croissante dans un environnement aux ressources naturelles limitées.

On voit ainsi comment la crise pétrolière de 1973 et plus particulièrement le contrecoup du choc pétrolier du début des années quatre-vingt ont marqué la définition de l'entreprise en tant qu'institution sociale. Ces deux événements sont en effet à l'origine d'une remise en question profonde de son utilité sociale et l'entreprise semble alors à la recherche d'une nouvelle vocation. Quel nouveau rôle doit-elle jouer ? Comment doit-elle agir dans un environnement économique aussi incertain ?

Cette redéfinition de l'entreprise s'appuie sur son apport technologique. L'entreprise essaye alors de répondre aux nouvelles incertitudes environnementales par le développement de technologies permettant un meilleur contrôle de l'utilisation des ressources énergétiques, d'optimiser des énergies non renouvelables, mais aussi en proposant de nouvelles solutions technologiques réduisant notre pression sur l'environnement. En effet, les OGM s'inscrivent dans cette volonté affichée de réduire les effets sur l'environnement de la production agricole.

Nous avons relevé que les réponses technologiques apportées par Monsanto se développent en lien avec une certaine vision de la problématique environnementale et

sociale. À partir des années quatre-vingt, Monsanto commence à proposer sa propre lecture des enjeux sociaux et environnementaux. Ainsi, les problèmes de la faim dans le monde sont liés à une pression démographique croissante et à une réduction des surfaces de terres disponibles. Elle promeut certaines pratiques écologiques pour rendre l'agriculture plus durable et rattache ses herbicides à ces nouvelles techniques. Cette tendance s'accentue considérablement durant la décennie quatre-vingt-dix avec l'inscription de ses activités au sein du concept de développement durable. Les nouvelles semences biotechnologiques sont présentées comme des produits favorables au développement durable: elles permettent de produire plus efficacement, avec moins d'intrants chimiques et pour une plus grande quantité produite, elles nécessitent l'utilisation de moins de terres arables que les semences traditionnelles.

Au cœur de cette problématique, Monsanto s'attribue une nouvelle mission corporative. Elle s'érite à partir de la décennie quatre-vingt en entreprise des sciences de la vie et propose de prendre en charge des problèmes de santé publique, de développement économique, et même humanitaires. En liant les secteurs de la santé, la nutrition et de l'agriculture, cette entreprise scientifique se dit pouvoir remodeler le vivant pour répondre aux besoins de l'humanité. Ainsi, l'entreprise articule son nouveau rôle institutionnel autour d'un domaine qu'elle maîtrise, soit la technologie, pour y greffer des considérations sociales et environnementales et se définir une nouvelle mission corporative.

Cette recherche nous a permis d'établir que le discours environnemental est en train de devenir et ce, dans la même veine que le discours éthique, de responsabilité sociale et de citoyenneté corporative, un nouveau lieu de légitimation institutionnelle pour Monsanto et de façon générale, pour les entreprises transnationales. Même si un certain nombre d'indicateurs relevés tout au long de ce mémoire nourrit cette conclusion, elle mérite toutefois d'être soutenue par d'autres analyses du discours des entreprises multinationales axées sur le renouvellement de la légitimité institutionnelle.

Une grille d'analyse plus précise pourrait sans doute affiner les résultats de ce type de recherche. Nous avions voulu garder ici la porte ouverte à l'inattendu en ne définissant pas au préalable d'indicateurs spécifiques. Nous estimons toutefois que la définition de catégories aussi larges que l'environnement et le social aura réduit la portée de nos résultats. Une analyse de contenu thématique comprenant une définition d'indicateurs stricts basés, par exemple, sur les 5 facteurs du renouvellement de la légitimité institutionnelle dans le post fordisme tels qu'identifiés par Toffler, pourraient venir enrichir de nouvelles recherches sur ce sujet.

Il aura aussi fallu jongler avec la difficulté d'ancrer empiriquement le concept de légitimité. Le choix de notre corpus pourra à cet égard paraître discutable. De plus, les rapports financiers s'adressent à une partie prenante bien particulière : les actionnaires de l'entreprise. Toutefois, ces rapports sont aujourd'hui consultés par d'autres intéressés et leur diffusion sur internet élargit considérablement le panel de lecteurs. Comme le soutient Coupland, l'information diffusée sur les sites internet par les entreprises s'adressent à une multitude d'intéressés (actionnaires, consommateurs, activistes ect.) (Coupland, 2003), si bien qu'ils peuvent indiquer comment une entreprise définit sa contribution sociale par rapport à l'ensemble de la société. Une recherche comprenant un échantillonnage plus large de discours corporatifs, intégrant par exemple des publicités ou encore des mémoires spécifiques produits lors de consultations publiques, pourraient enrichir notre compréhension des modes de définition et d'articulation de la légitimité institutionnelle, et ce en fonction des parties prenantes ciblées par l'entreprise.

Pour ce qui est de voies à explorer, nous estimons que la définition d'acteur politique pour les entreprises transnationales mériterait d'être considérée. Plusieurs auteurs envisagent cette institution privée à titre de gouvernement privé ou d'acteur politique (Sales, 1970; Petrella, 1989; Shrecker, 1984; Enriquez, 2002). Il nous est paru important de remarquer cette avancée théorique dans le cadre de ce mémoire, car cette recherche tend à indiquer que l'entreprise est en train de se doter d'un nouveau rôle proche à

maints égards de celui jadis dévolu à l'État. Néanmoins, nous n'avons pas voulu nous appuyer sur cette définition de l'entreprise. Nous la sentions trop fragile même si nos résultats portent à croire que l'entreprise transnationale s'érite en acteur politique à l'issue des nouveaux agencements de pouvoir liés à la mondialisation de l'économie. La littérature établit que l'entreprise a une action politique, mais définir ce qu'est le politique, en quoi consiste un rôle politique, ce qui le différencie d'une action politique, nous est apparu trop polémique. Ces éléments devront être néanmoins éclaircis dans le cadre de prochaines recherches.

Pour conclure, l'entreprise transnationale, dont Monsanto nous a servi d'exemple, développe un discours environnemental à travers lequel elle s'érite actuellement comme l'institution privilégiée pour prendre en charge les nouveaux problèmes environnementaux et sociaux globaux. Cette recherche indique que les entreprises transnationales investissent la problématique environnementale à des fins de pouvoir et proposent des solutions technologiques qui renforcent leur position hégémonique dans nos sociétés mondialisées. A l'heure des médias de masse et de la configuration oligarchique des marchés internationaux, ce positionnement par les entreprises transnationales sur les enjeux environnementaux suscite des inquiétudes, car il risque d'aboutir à une certaine « privatisation » de la problématique environnementale. Cette tendance fait appel à la création d'institutions publiques permettant de définir démocratiquement les nouveaux enjeux environnementaux et sociaux, afin de décider collectivement les politiques à mettre en œuvre.

BIBLIOGRAPHIE

Agence Française de Sécurité Sanitaire des Aliments. 2002. *Rapport de l'Agence française de Sécurité Sanitaire des Aliments sur la question d'un éventuel lien entre exposition à l'aspartame et tumeurs du cerveau.* AFSSA, saisine no 2000-SA-0249, 18p. (Disponible au <http://www.afssa.fr>)

Agence Française de Sécurité Sanitaire des Aliments. 2002. *Avis de l'AFSSA sur l'évaluation des risques relatifs à la consommation de produits alimentaires composés ou issus d'organismes génétiquement modifiés.* AFSSA, 40p. (Disponible au <http://www.afssa.fr>)

Agence France-Presse. 2003. «Nike devrait prouver ses dires : la multinationale du sport pourrait être poursuivie pour des publicités «mensongères» défendant ses méthodes au Tiers-Monde». *Le Devoir*, 28-29 juin, C1.

Almeida, Nicole (d'). 1996. *L'entreprise à responsabilité illimitée, la citoyenneté d'entreprise en question.* Éditions Liaison, 225 p.

Anderson, Sarah et John Cavanagh. 2000. *Top 200: The rise of corporate global power.* Institute for Policy Studies, Washington, DC. p. 13 (Consulté au <http://www.ips-dc.org/reports/top200text.htm>).

Apoteker, Arnaud. 1999. *Du poisson dans les fraises, notre alimentation manipulée.* Paris : La Découverte, 229 p.

Albert, Michel. 1991. *Capitalisme contre capitalisme.* Paris : Éditions du Seuil, 318 p.

Ashforth, Blake E. et Barrie. W. Gibbs. 1990. « The double-edge of organizational legitimization ». *Organization science*, vol.1, no 2, p. 177-194.

ATTAC. 2001. *Remettre l'OMC à sa place.* Paris : Éditions mille et une nuits, 110 p.

Ballet, Jérôme et Françoise De Bry. 2001. *L'entreprise et l'éthique.* Paris : Éditions du Seuil, 431 p.

Bardin, Laurence. 1977. *L'analyse de contenu.* Vendôme : Paris Université de France, 233p.

Bélanger, Paul R. 2000. *Les innovations théoriques en sociologie du travail et de l'entreprise : le cas de la sociologie.* Cahier du Crises, collection Working Papers no11, 15 p.

Bélanger Paul et Lévesque Benoît. 1992. « Éléments théoriques pour une sociologie de l'entreprise : des classiques aux néoclassiques », *Cahier de recherche sociologique*, no 18-19, p. 55-92

Berger, Peter and Luckmann, Thomas. 1986. *La construction sociale de la réalité.* Paris : Merideins Klincksiek, 288 p.

Berlan, Jean-Pierre (sous dir.). 2001. *La guerre au vivant : OGM et mystifications scientifiques.* Marseille/Montréal : Agone Comeau et Nadeau, 166 p.

Berthelot. 2001. *L'agriculture, talon d'Achille de la mondialisation. Clés pour un accord solidaire à l'OMC.* Paris : L'Harmattan, 509 p.

- Boucher, Jacques. 1994. «Transformation du discours de la CSN sur la modernisation sociale des entreprises (1970-1992)». Thèse de doctorat, Montréal, Université du Québec à Montréal, 386 p.
- Bourg, Dominique et Schlegel Jean-Louis. 2001. *Parer aux risques de demain, le principe de précaution*. Paris : Édition Seuil, 185 p.
- Bourgeois, Etienne et Jean Nizet. 1995. «Stratégie de pressions et de légitimation». Chap. In *Pression et légitimation*, Paris : PUF. 225p.
- Bourque, Gilles et Jules Duchastel. 1988. *Restons traditionnels et progressifs: pour une analyse du discours politique. Le cas du régime Duplessis du Québec*. Montréal: Éditions Boréal, 304 p.
- Bouvais, Walter. 2003. «Le parlement européen fait la loi sur les OGM». Novethic.fr, 2p. (Mis en ligne sur <http://www.novethic.fr> le 11/07/2003).
- Bové, José et François Dufour. 2000. *Le monde n'est pas une marchandise : des paysans contre la malbouffe*, Paris : Éditions La Découverte, 261 p.
- Boyens, Ingeborg. 1999. *Les OGM comment la science de l'industrie biotechnologique altère secrètement nos aliments*. Montréal : Berger, 268 p.
- Brown, William R. et Richard E. Crable. 1973. «Industry, mass magazines, and the ecological issue». *The Quarterly Journal of Speech*, vol.59, no.3, p. 259-272.
- Calkins, Martin. 2002. « How casuistry and virtue ethics might break the ideological stalemate troubling agricultural biotechnology », *Business Ethics Quarterly*, vol. 12, no.3, p. 305-330.
- Champion, Emmanuelle et Corinne Gendron. 2002. «La durabilité selon Monsanto : Prémisses d'une privatisation de la problématique environnementale pour un renforcement politique de l'entreprise privée». *Les Cahiers de la Chaire Économie et Humanisme*, no 03, 17 p.
- Chesnais, François. 1994. *La mondialisation du capital*. Paris : Syros, 332 p.
- Coupland, Christine. 2003. "Corporate identities on the web: an exercise in the construction and deployment of «morality," presented at Academy of Management Conference, Seattle, August 2003, 37 p.
- Cummins, Joseph E. 1998. « PCBs – Can the world's sea mammals survive them ». *The Ecologist*, vol. 28, no 28, p. 262-263.
- Dahl, Robert. 1971. *Qui gouverne ?*. Paris : Librairie Armand Colin, 369 p.
- Davenport, Kim. 2000. «Corporate citizenship: a stakeholder approach for defining corporate social performance and identifying measures for assessing it», *Business Society*, vol.39, no 2, p. 210-219.
- Davis, Troy A. P. 1988. *Appeal for a world democracy*. Paris: Desclie de Brouwer, 58p. (Disponible au <http://www.worldcitizen.org>).
- De Kerstrat, Yves-Charles. 1999. «Le discours sur la modernisation sociale au mouvement Desjardins». Thèse de doctorat, Montréal, Université du Québec à Montréal, 329p.
- Delforge, Isabelle. 2000. *Nourrir le monde ou l'agrobusiness. Enquête sur Monsanto*. Poitiers : OXFAM, 105 p.

Dion, Michel (sous dir.). 2001. *Responsabilité sociale de l'entreprise et déréglementation*. Montréal : Guérin, 168 p.

Dumas, Brigitte Carmen Gendron. 1991. «Culture écologique: étude exploratoire de la participation de médias québécoises à la construction des représentations sociales des problèmes écologiques», *Sociologie et sociétés*, vol. XXIII, no 1, printemps, p. 163-180.

Eder, Klaus. 1993. *The Institutionalization of Social Movement. Towards a New Theoretical Problematic in Social-Movement Analysis*? Florence, European University Institute, October, 22 p.

Enriquez, Eugène. 2002. «Pouvoir et désir de l'entreprise». Chap. In *Le Pouvoir : Des rapports individuels aux relations internationales*, Auxerre : Éditions sciences humaines, 310 p.

El-Filali El-Youssefi, Mohamed. 2000. *Comparaison des théories économiques et sociologiques de l'entreprise dans le cadre des nouveaux modèles de production*. Cahier du Crises, Collection Working Papers no 7, 71 p.

ETC. 2001. «Globalization, Inc. Concentration in corporate power: The unmentioned agenda», no 71, 12 p. (Consultable au <http://www.etc.org>).

ETC. 2002. « Fear-revisted science : contaminated corn and tainted tortillas – genetic pollution in Mexico's centre of maize diversity », 6 p. (consultable au <http://www.etc.org>).

ETC. 2002. «The five gene giants are becoming four: Dupont and Monsanto – "Living in synergy" », 3 p. (Consultable au <http://www.etc.org>).

Ferrara, Jennifer. 1999. « Les vases communicants entre Monsanto et l'administration ». *Courrier International*, no 452, p. 38-40.

Federal Court. 2002. «Monsanto Canada Inc. et Monsanto Company et Percy Schmeiser et Schmeiser Enterprises Ltd. Jugement supplémentaire sur dépens», Dossier T-1593-98, 12 p.

Federal Court. 2001a. «Memorandum of fact and law of the appellants, Percy Schmeiser and Schmeiser Enterprises Ltd.», Court File No. A-367-01, 44 p.

Federal Court. 2001b. «Monsanto Canada Inc. and Monsanto Company and Percy Schmeiser and Schmeiser Enterprises Ltd. Reasons for Judgement», Docket: T-1593-98, 61 p.

Federal Court. 2001c. «Percy Schmeiser and Schmeiser Enterprises Ltd. And Monsanto Canada Inc. and Monsanto Company. Appealant's Memorandum of Fact and Law Responding to Cross-Appeal», Court File No. A-367-01, 10 p.

Federal Court. 1998. «Monsanto Canada Inc. and Monsanto Company and Percy Schmeiser and Schmeiser Enterprises Ltd. Trial Brief on behalf of the defendants», Court File No. T-1593-98, 50 p.

Federal Court of Appeal. 2002. «Percy Schmeiser and Schmeiser Enterprises Ltd and Monsanto Canada Inc. and Monsanto Company. Respondents' Memorandum of Fact and Law», Court File No. A-367-01, 38 p.

Fontaine, Mélanie. 2002. «Le conseil du patronat du Québec comme acteur : analyse de discours 1969-1999». Mémoire de Maîtrise, Montréal, Université du Québec à Montréal, 216p.

Food Agriculture Organisation. 2002. *Agriculture mondiale: horizon 2015/2030 – Rapport abrégé*, FAO, 97 p.

Forster, Julie et Geri Smith. 2001. « A genetically modified comeback, as Monsanto turns a corner, it sees independence up ahead », *Business Week*, 24 décembre 2001, p. 60-61.

Freeman, Edward. 1984. *Strategic Management*, London : Pitman Publishing, 276 p.

Gendron, Corinne, Lapointe, Alain et Marie-France Turcotte. 2003. *Codes de conduite et entreprise mondialisée : Quelle responsabilité sociale? Quelle régulation?* Les Cahiers de la Chaire – collection Recherche, No 12-003, 22 p.

Gendron, Corinne. 2001. *Éthique et développement économique : le discours des dirigeants sur l'environnement*. Cahier du CRISES, vol. 1, no 3, 481 p.

Gendron, Corinne. 2000. *Le questionnement éthique et social de l'entreprise dans la littérature managériale*. Cahier du CRISES, no 4, 74 p.

Gendron, Corinne et Brigitte Dumas. 1999. «L'écologie, les ruses de la rationalité...». In *Les sciences sociales de l'environnement*, Dumas, Brigitte, Raymond, Camille et J.-G. Vaillancourt, p. 51-68. Montréal (Qué.): Presses de l'Université de Montréal.

Gendron, Corinne. 1999. «Les logiques de transformation de l'entreprise comme institution induite par les problématiques sociales et environnementales : Entreprises publiques, économie sociale et développement local, Où se trouve l'intérêt général ?». Colloque du CIRIEC, 67^e Congrès de l'ACFAS, 10-14 mai 1999.

Godard, Olivier et Sales, Jean-Michel. 1991. «Entre nature et société. Les jeux de l'irréversibilité dans la construction économique et sociale du champ de l'environnement». In Boyer, Robert, Chavance, Bernard et Olivier, Godard (dir.), *Les figures de l'irréversibilité en économie*, Paris : Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, p. 233-272.

Greenpeace International. 2003. «Monsanto : une stratégie commerciale risquée. La prudence est de mise pour les investisseurs», Presse Release du 16 avril 2003, 3 p.

Groupe Investissement Responsable. 2003. «La commission canadienne du blé demande à Monsanto de retirer sa demande d'homologation du blé transgénique», 17 juin 2003, 1 p. (Consulté sur <http://www.groupeinvestissement.org>).

Grunwald, Michael, 2002a. « In dirt, water and hogs, town got its fill of PCBs, unknowing residents have little left but lawsuits ». *Washington Post*, (01 janvier), p. A17.

Grunwald, Michael, 2002b. « Monsanto held liable for PCB dumping ». *Washington Post*, (23 janvier), A01 p.

Grunwald, Michael, 2002c. « Monsanto hid decades of pollution PCBs drenched Ala. Town, but no one was ever told ». *Washington Post*, (01 janvier), A01 p.

Grunwald, Michael, 2002d. « Proposed settlement in PCB case denounced ». *Washington Post*, (24 mars), p. A06.

Grunwald, Michael, 2002e. « Senators assail EPA on ALA. PCB Cleanup ». *Washington Post*, (20 avril), A05 p.

Halwey, Brian, Danielle Nierenberg et Curtis Runyan. 2002. « Seeds of discontent », *World Watch*, p. 8-10.

- Hayden, Thomas. 2002. « Bad seeds in court; When genetically modified plants contaminate their crops, organic farmers fight biotech », *U.S. News & World Report*, 34 p.
- Hansen, Michael. 2001. « Santé publique, environnement et aliments transgéniques » chapitre dans Berlan, Jean-Pierre (sous.dir). 2001. *La Guerre au vivant: OGM et mystifications scientifiques*, Marseille-Montréal : Agome Éditeur et Coédition Comeau et Nadeau Éditeurs, 166 p.
- Heald, Morrel. 1988. *The social responsibilities of business: Company and Community. 1900-1920*, New Brunswick: Transactions Books, 330 p.
- Hemphill, Thomas. A. 1997. « Legislating corporate social responsibility », *Business Horizon*, vol. 40, no 2, p. 53-58.
- Hopquin, Benoît. 2001. « Les pouvoirs publics constatent la colonisation des cultures par les OGM ». *Le Monde*, 25 juillet, (consulté au http://www.lemonde.fr/rech_art/0,5987,210824,00.html (17/08/2001)).
- Hoffman, Andrew J. 1999. « Institutional evolution and change: environmentalism and the U.S. chemical industry ». *Academy of Management Journal*, vol. 42, no 4, p. 357-371.
- Hoffmann, Stanley. 2002. « Le nouveau système mondial. Entretien avec Stanley Hoffmann », Chapitre dans *Le Pouvoir: Des rapports individuels aux relations internationales*, Auxerre : Éditions sciences humaines, 310 p.
- Ilbert, Hélène. 2001. « La convention sur la diversité biologique et les accords de droit de propriété intellectuelle: enjeux et perspectives », *Solagral*, 65 p.
- James, Clives. 2000. Global Status of Commercialized Transgenic Crops: 1999. ISAAA Briefs No.17. ISAAA: Ithaca, NY. 65 p.
- Jodelet, Denise (dir.). 1989. *Les représentations sociales*. Paris : PUF, 424 p.
- Jetté, Christian. 1997. « Analyse des positions de la Fédération des affaires sociales en rapport avec les nouvelles formes d'organisation du travail (1970-1994) ». Mémoire de maîtrise, Montréal, Université du Québec à Montréal, 176 p.
- Joly, Pierre-Benoit, Stéphane Lemarié et Claire Marris. 2001. *Synthèse : Analyse économique du développement des cultures à base d'organismes génétiquement modifiés*, INRA France, 11 p.
- Joly, Pierre-Benoit, Claire Marris et Olivier Marcant. 2001. *La constitution d'un problème « public » : la controverse sur les OGM et ses incidences sur la politique publique américaine*, INRA France, 204 p.
- Jones, Marc T. 1996. « Missing the Forest for the Trees: A Critique of the Social Responsibility Concept and Discourse », *Business and Society*, vol. 35, no 1, p. 7-41
- Kempf, Hervé. 2003. *La guerre secrète des OGM*, Paris : Éditions du Seuil, 305 p.
- Kempf, Hervé. 2002. « Percy Schmeiser un rebelle contre le OGM », *Le Monde*, 17 octobre 2002 (Consulté sur <http://www.lemonde.fr> (02-10-22))
- Kryder, R. David, Stanley P. Kowalski, and Anatole F. Krattiger. 2000. The Intellectual and Technical Property Components of pro-Vitamin A Rice (GoldenRiceTM): A Preliminary Freedom-To-Operate Review. ISAAA Briefs no. 20. ISAAA: Ithaca, NY. 56 p.
- Kuyek, Devlin. 2001. Corporate Report Monsanto, Internal Report for the Pesticide Action Network- Asia Pacific, Penang, Malaysia, 38p.

- Kuyek, Devlin. 2001. Corporate Profile Monsanto, Internal Report for the Pesticide Action Network- Asia Pacific, Penang, Malaysia, 25p.
- Landa, Marinel. 2000. « Monsanto Company ». Chapitre dans *International directory of company histories*, vol.29, p. 327-331
- Leborgne, Daniel et Lipietz, Alain. 1992. «L'après-fordisme: idées fausses et questions ouvertes». *Problèmes économiques*, no2.260, janvier 1992, p. 13-23.
- Lemarié Stéphane et Jean-Michel Ditner. 2001. *Analyse économique du développement des cultures à base d'organismes génétiquement modifiés*, INRA France, vol. 1, 99 p.
- Lipietz, Alain. 1989. *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXe siècle*, Paris : La Découverte, 155 p.
- Lipovestky, Gilles. 2002. *Métamorphose de la culture libérale: éthique, médias, entreprises*, Montréal : Liber, 113 p.
- Livesey, Sharon M. 1999. «McDonald's and the environmental defense fund: a case study of a green alliance». *The Journal of Business Communication*, vol. 36, no 1, p. 5-39.
- Livesey, Sharon M. 2001. «Eco-identity as discursive struggle: Royal Dutch/Shell, Brent Spar, and Nigeria». *The Journal of Business Communication*, vol. 38, no 1, p. 58-91.
- Livesey, Sharon M. 2002a. «Global warming warms: rhetorical and discourse analytic approaches to ExxonMobil's corporate public discourse». *The Journal of Business Communication*, vol. 39, no 1, p. 117-148.
- Livesey, Sharon M. 2002b. «The discourse of the middle ground». *Management communication Quarterly*, vol. 15, no 3, p. 313-349.
- Logdson Jeanne M. et Wood Donna. 2002. «Business Citizenship: from domestic to global level analysis». *Business Ethics Quarterly*, vol. 12, no 2, p. 155-187
- Nygren, Anja. 1998. Environment as discourse: Searching for sustainable development in Costa Rica. *Environmental Values*, vol. 7, no. 2, p. 201-222.
- Navarro-Flores, Olga (ss.dir.). 2003. *Deuxième formation sur la théorie ancrée et Atlas ti*. Recueil de textes CÉH/RT 13-2003, Chaire Économie et Humanisme.
- Marsden, Chris. 2000. « The new corporate citizenship of big business: part of the solution to sustainability », *Business and Society Review*, vol. 105, no. 1, p. 9-25.
- Magretta, Joan. 1997. « Growth through global sustainability. An interview with Monsanto's CEO », *Harvard Business Review*, January – February, p. 79-88.
- Mazoyer Marcel et Laurence Roudart. 1997. *Histoire des agricultures du monde : du néolithique à la crise contemporaine*, Paris : Édition du Seuil, 533 p.
- McDonald, Sara. 2001. « Monsanto and Genetically Modified Organisms », Fontainebleau: INSEAD, 15 p.
- Mendelson, Joseph. 1999. «Roundup : l'herbicide le plus vendu au monde», *Courrier International*, no 52, p. 5.
- Mitsch, Frank J., et Jennifer S. Mitchell, «Ag Biotech: Thanks, But No Thanks?», Deutsche Bank Alex. Brown, July 12, 1999. (Consulté au <http://www.biotech-info.net/Deutsche.html>)

Moreau Defarges, Philippe. 1997. *La mondialisation*, Paris : Que sais-je ? Paris Université France, 127 p.

Monsanto. 2002a. « As Pharmacia completes Monsanto spinoff, Monsanto CEO says company retains focus on strategic direction», <http://www.monsanto.com/monsanto/layout/media/02/08-13-02.asp> (13-08-2002)

Monsanto. 2002b. «Company timeline/History-Developing sustainable agriculture», http://www.monsanto.com/monsanto/about_us/company_timeline/default.htm (08-08-2002)).

Monsanto. 2000a. «A New Pledge for a New Company. Remarks by Hendrik A. Verfaillie, President and CEO Monsanto Company Farm Journal Conference, Washington D.C. November 27, 2000», p. 7.

Monsanto. 2000b. «Remarks by Hendrik A.Verfaillie, President and CEO Monsanto company at Nidus Center Dedication Ceremony, Saint Louis, Mo., April 19, 2000», p. 2.

Monsanto Agriculture France. 1999. «La technologie de stérilisation des semences dite « Terminator »», octobre 1999, p. 2.

Monsanto. 1997. *Rapport annuel 1997*. 65 p.

Pelt, Jean-Marie. 2000. *La Terre en héritage*. France : Éditions Fayard, 277 p.

Petrella, Riccardo. 1989. « La mondialisation de la technologie : une (hypo)thèse prospective » Revue *Futurlibres*, no 135, p.3-25.

Pons, Suzanne. 2001. «Agrochimie, semences, OGM et pillage des ressources génétiques», chapitre dans Berlan, Jean-Pierre (sous.dir). 2001. *La Guerre au vivant : OGM et mystifications scientifiques*, Marseille-Montréal : Agome Éditeur et Coédition Comeau et Nadeau Éditeurs, 166 p.

Prahad, C.K et A. Hammond. 2002. «Serving the world's poor, Profitability», *Harvard Business Review*, septembre 2002, p. 48-57.

Rifkin, Jeremy. 2003. «OGM Vous en mangerez bientôt!», *Courrier International*, no 660, p. 40-41

Rifkin, Jeremy. 1998. *Le siècle biotech : le commerce des gènes dans le meilleur des mondes*, Paris : Éditions La Découverte et Syrie, 445 p.

Rondinelli, Denis A. et Michael A. Berry, « Environmental citizenship in multinational corporations : Social responsibility and sustainable development ». *European management journal*, vol. 18, no 1, 2000, p. 70-83.

Ruano-Borbalan, Jean-Claude et Bruno Choc. 2002. *Le pouvoir : des rapports individuels aux relations internationales*, Auxerre : Éditions Sciences Humaines, 310 p.

Rudolf, Florence. 1998. *L'environnement une construction sociale: pratiques et discours sur l'environnement en Allemagne et en France*, Strasbourg : Presses universitaires de Strasbourg, 184 p.

Rural Advancement Foundation International. 2001. « Speed bump or blow-out for GM seeds? Stalling markets, taco debacle and biotech bail outs », 21 Décembre 2001, <http://www.rafi.org>

Rural Advancement Foundation International. 2000. «Golden rice and trojan trade reps : a case study in the public sector's mismanagement of intellectual property», no 6, 9 p. (consulté sur <http://www.rafi.org>).

Rural Advancement Foundation International. 2000. «The top global seed companies – 2000», (décembre) <http://www.rafi.org>

Sales, Arnaud. 1970. «L'entreprise et son environnement», *Sociologie et sociétés*, vol. 2, no 1, p. 107-122.

Séralini, Gilles-Éric. 2000. *OGM le vrai débat*, France : Dominos-Flammarion, 128 p.

Salmon, Anne. 2002. *Éthique et ordre économique : une entreprise de séduction*. Paris : CNRS Éditions, 206 p.

Salmon, Anne. 2000 «Réveil du souci éthique dans les entreprises : un nouvel esprit du capitalisme?» dans «Éthique de l'économie, l'impossible (re)mariage? », *Revue du Mauss*, no 15, p. 296-319.

Schmeiser, Percy «Facing down Goliat, One farmer with a GM giant», *Acres*, janvier 2002, vol. 32, no 1, p. 28.

Schrecker, T.F. 1984. « Observations générales et conclusions » dans *L'élaboration des politiques en matière d'environnement*; Commission de réforme du droit du Canada, 124 p.

Suchman, Mark C. 1995. « Managing legitimacy : strategic and institutional approaches », *Academy of Management, The Academy of Management Review*, vol. 20, p. 571-594.

Scott, Mary. 1996 «Interview: Robert Shapiro, CEO of Monsanto. Monsanto's Brave New World: Can we trust the maker of Agent Orange to genetically engineer our food? Monsanto's CEO speaks out», janvier - février 1996, p. 4.

Schumpeter, J. 1984. *Capitalisme, socialisme et démocratie*. Paris: Payot, p. 70-71.

Sinaï, Agnès. 2001. « Comment Monsanto vend des OGM », *Le Monde Diplomatique*, Juillet 2001, p. 14-15.

Solagral. 2002. «Les chantiers du développement durable. Fiche 6 Privé : l'approche volontaire », <http://www.solagral.org/> (Consulté le 11 mai 2002).

Solagral. 2002a. Fiche : Alimenterre 2002, la faim dans le monde ? Pourquoi ?, octobre 2002, 2 p. (Consulté sur le site <http://solagral.org>)

Solagral. 2002b. Fiche : Alimenterre 2002, la faim dans le monde ? Que faire ?, octobre 2002, 2 p. (Consulté sur le site <http://solagral.org>)

Solagral. 2002c. *Synthèse générale de la conférence internationale Au-delà du commerce du 8, 9, 10 janvier 2002*, 30 p. (Disponible sur <http://www.solagral.org>)

Solagral. 2001. Fiche: Les OGM: une fausse solution au problème de la faim dans le monde, 1 p. (Disponible sur <http://www.solagral.org>)

Solutia Inc. 2002a « Solutia reiterates it has adequate coverage for previously disclosed PCB related issues», (4 janvier), <http://www.solutia.com> (11-04-2002)

Solutia Inc. 2002b « Solutia signs decree on Anniston PCB issues», (22 mars), <http://www.solutia.com> (11-04-2002)

Solutia Inc. 2002c « Solutia statement on liability verdict in Bowie vs. Monsanto trial in Gasden, Ala», (22 février), <http://www.solutia.com> (11-04-2002).

Solutia Inc. 2002d « Solutia states its side of the story in response to Washigton Post Article », (3 janvier), <http://www.solutia.com> (10-04-2002)

Solutia Inc. 2001 « Solutia Inc. Settlement reached in owens vs. Monsanto », (23 avril), <http://www.solutia.com> (11-04-2002)

Suchman, Mark C. 1995. « Managing legitimacy : strategic and institutional approaches», *Academy of Management, The Academy of Management Review*, vol. 20, p. 571-594.

The Economist. 2002. «Monsanto : Genetically Modified Company», *The Economist*, 17 août 2002, p. 52-53.

Toffler, Alvin. 1980. *La Troisième Vague : essai*. Paris : Denoël, 623 p.

Tokar, Brian. 2001. « Monsanto : l'arrogance d'une transnationale » Chap. in *Procès de la mondialisation*. pp. 165-187. Paris: Fayard, 484 p.

Touraine, Alain. 1966. «Rationalité et politique dans l'entreprise», chapitre dans Bloch-Lainé, F. et François Perroux, *L'entreprise et l'économie du XXe siècle*, Tome 2, La formation des décisions et l'entreprise, Paris : Paris Université France, 679 p.

Touraine, Alain. 1969. *La Société post-industrielle. Naissance d'une société*. Paris : Denoël, 315 p.

Transnationale.org. 2003. «950 paysans bio canadiens menaces de faillite par les OGM», 29 janvier 2003, 3 p. (Consulté sur <http://www.transnationale.org>).

United Nations Population Division. 2003. *World Population Prospect – The 2002 Revision Highlights*, UNPD, 36 p. (Disponible sur <http://www.un.org>).

Utopies. 2003. «La citoyenneté d'entreprise», <http://utopies.com/themes/citoyentreprise.html> (Consulté le 21 avril 2003).

Van Zanten, J.E, A.f. Krattiger et R.A. Hautea. 2000. «ISAAA Briefs, Food biotechnology: European and North American regulatory approaches and public acceptance: a traveling workshop», no 18, ISAAA, <http://www.isaaa.org> (Consulté le 31/01/2001).

Vidaher-Cohen, Deborah et Barbara W.Altman, « Concluding remarks : corporate citizenship in the new millenium : foundation for an architecture of excellence », *Business and Society Review*, vol. 105, no 1, 2000, p. 145-168.

Vidai, John et George Monhiot. 1998. «Une enquête exclusive du Guardian, du lobbying de choc tous azimuts», *Courriel International*, no 381, (19 au 25 février).

Waddel, Steve. 2000. « New Institutions for the practice of corporate citizenship : historical, intersectoral, and developmental perspectives », *Business and Society Review*, vol. 105, no 1, p. 107-126.

Waddock, Sandra et Neil Smith. 2000. « Relationships: the real challenge of corporate global citizenship », *Business and Society Review*, vol. 105, no 1, p. 47- 62

Warwich, Hugh. 1998. «Agent orange: the poisoning of Vietnam», *The Ecologist*, vol.28, no 28, p. 264-264.

Wesley, David. 2002. «Monsanto Europe», Ontario: Northeastern University College of Business Administration, 18 p.

Westley, Frances et Vredenburg, Harrie. 1991. « Strategic bridging: the collaboration between environmentalists and business in the marketing of green products », *Journal of applied behavioural science*, vol. 27, no 1, p. 65-90.

Wood, Donna J. 1991. «Corporate social performance revisited», *Academy of Management Review*, vol. 16, no 4, p. 691-718.

CORPUS DOCUMENTAIRE⁶⁴

- Monsanto. 1970. *Rapport financier 1970*, 25 p.
- Monsanto. 1971. *Rapport financier 1971*, 29p.
- Monsanto. 1972. *Rapport financier 1972*, 29p.
- Monsanto. 1973. *Rapport financier 1973*, 37p.
- Monsanto. 1974. *Rapport financier 1974*, 59p.
- Monsanto. 1975. *Rapport financier 1975*, 55p.
- Monsanto. 1976. *Rapport financier 1976*, 66p.
- Monsanto. 1977. *Rapport financier 1977*, 64p.
- Monsanto. 1978. *Rapport financier 1978*, 68p.
- Monsanto. 1979. *Rapport financier 1979*, 72p.
- Monsanto. 1980. *Rapport financier 1980*, 68p.
- Monsanto. 1981. *Rapport financier 1981*, 80p.
- Monsanto. 1982. *Rapport financier 1982*, 63p.
- Monsanto. 1983. *Rapport financier 1983*, 58p.
- Monsanto. 1984. *Rapport financier 1984*, 58p.
- Monsanto. 1985. *Rapport financier 1985*, 45p.
- Monsanto. 1986. *Rapport financier 1986*, 41p.
- Monsanto. 1987. *Rapport financier 1987*, 42p.
- Monsanto. 1988. *Rapport financier 1988*, 48p.
- Monsanto. 1989. *Rapport financier 1989*, 48p.
- Monsanto. 1990. *Rapport financier 1990*, 51p.
- Monsanto. 1991. *Rapport financier 1991*, 53p.
- Monsanto. 1992. *Rapport financier 1992*, 57p.
- Monsanto. 1993. *Rapport financier 1993*, 55p.
- Monsanto. 1994. *Rapport financier 1994*, 62p.
- Monsanto. 1995. *Rapport financier 1995*, 68p.
- Monsanto. 1996. *Rapport financier 1996*, 61p.
- Monsanto. 1997. *Rapport financier 1997*, 65p.
- Monsanto. 1999. *Rapport financier 1999*, 64p.
- Monsanto. 2000a. *Rapport financier 2000*, 65p.
- Monsanto. 2000b. *Report on sustainable development and es&h 1999/2000*, 85p.
- Monsanto. 2001a. *Fulfilling our pledge 2000-2001 Report: Progress on the New Monsanto Pledge Eco-efficiency, Environment, Safety and Health*, 24p.
- Monsanto. 2001b. *Growing partnerships for food and health: Developing country initiatives in agriculture product and technology cooperation*, 10p.
- Monsanto. 2001c. *Rapport financier 2001*, 64p.
- Monsanto. 2002. *Rapport financier 2002*, 72p.

⁶⁴ Le rapport financier de 1998 n'était pas disponible et n'a pu être inclus à notre corpus documentaire. Le rapport du développement durable publié en 1997 par Monsanto n'était pas disponible et n'a pu être inclus à notre corpus documentaire.