



NO 33- Avril 2006

[www.teluq.uqam.ca/interventionseconomiques](http://www.teluq.uqam.ca/interventionseconomiques)

## Le consumérisme politique : Une innovation régulatoire à l'ère de la mondialisation

Corinne Gendron <sup>[1]</sup> Alain Lapointe <sup>[2]</sup> Emmanuelle Champion <sup>[3]</sup> Gisèle Belem <sup>[4]</sup> Marie-France Turcotte <sup>[5]</sup>  
*Chaire Économie et Humanisme  
 en responsabilité sociale et développement durable  
 École des Sciences de la Gestion, Université du Québec à Montréal  
[gendron.corinne@uqam.ca](mailto:gendron.corinne@uqam.ca)*

### Résumé

Cet article étudie le potentiel régulatoire du consumérisme politique à travers l'analyse de deux nouveaux mouvements sociaux économiques : la finance et la consommation responsables. La nouvelle génération de mouvement social, dont ces deux innovations témoignent, préside à l'institutionnalisation de mécanismes inédits ayant pour ambition de réguler le marché en fonction de critères sociaux et environnementaux. Mais ces mécanismes sont sujets à une dérive commerciale susceptible d'annihiler leur potentiel transformateur. Ces mécanismes méritent par ailleurs l'attention, dans la mesure où ils révèlent un compromis social au chapitre du contenu de la responsabilité sociale des acteurs économiques et donc des balises régulatoires à l'ère de la mondialisation.

### Summary

This article examines the regulatory potential of political consumerism through the analysis of two new economic social movements: finance and consumption. The new generation of social movement, of which these innovations are a manifestation, reflect the institutionalization of new mechanisms which aim to control the market according to social and environmental criteria. But these mechanisms are prone to a commercial drift likely to destroy their transformational potential. These mechanisms deserve attention insofar as they reveal a social compromise of the contents of the social responsibility of economic actors and thus of regulatory signals in the era of globalization.

**Mots clés :** Régulation – consumérisme politique – mouvements sociaux économiques – compromis

**Keywords :** Regulation – political consumerism – economic social movements - compromise

### Introduction

Cet article étudie le potentiel régulatoire du consumérisme politique à travers l'analyse de deux nouveaux mouvements sociaux économiques : la finance et la consommation responsables. La nouvelle génération de mouvement social dont ces deux innovations témoignent préside à l'institutionnalisation de mécanismes inédits ayant pour ambition de réguler le marché en fonction de critères sociaux et environnementaux. Mais ces mécanismes sont sujets à une dérive commerciale susceptible d'annihiler leur potentiel transformateur. Ces mécanismes méritent par ailleurs l'attention dans la mesure où ils révèlent un compromis social au chapitre du contenu de la responsabilité sociale des acteurs économiques et donc des balises régulatoires à l'ère de la mondialisation.

Le réaménagement des foyers de régulation et la question de la gouvernance sont au cœur des inquiétudes suscitées par la mondialisation. Au cours des dernières années, de grands pans du pouvoir régulatoire des États semblent avoir été relégués à des instances de coordination économique internationales dont l'ancrage démocratique reste à démontrer. Et alors que plusieurs accords internationaux ont des impacts directs sur les citoyens, ces derniers ont rarement accès aux instances de gouvernance ou de régulation qui en découlent <sup>[6]</sup>. Or, avant même que ne s'opère un tel repositionnement des instances de régulation, les institutions politiques semblaient déjà souffrir d'une incapacité à répondre aux demandes sociales (Offe,

1997 :825).

Si au tournant des années 1970, cette incapacité des instances politiques a suscité le déploiement de la mobilisation dans l'arène plus large du social, on peut émettre l'hypothèse que le réaménagement des instances régulatrices inhérent à la mondialisation a impulsé à partir des années 1990, une nouvelle forme de mobilisation sociale faisant incursion cette fois dans le domaine jusqu'alors réservé de l'économie. En plus de s'adresser aux instances politiques traditionnelles, et se déployant toujours au sein de la société civile, ce que nous avons convenu d'appeler les *nouveaux mouvements sociaux économiques* investissent désormais la sphère économique pour faire valoir leurs revendications. À travers des statuts traditionnellement associés aux transactions économiques, ces mouvements cherchent à encadrer le comportement des entreprises qui profitent de l'autonomie législative que leur a conférée la mondialisation (Moreau, 2003). Ils traduisent ainsi une nouvelle modalité de l'action collective qui a pris une ampleur sans précédent au cours des deux dernières décennies, alors que le recours à des moyens de pression économiques s'est systématisé et atteint désormais un large spectre des revendications sociales.

Si l'on reconnaît l'existence de cette nouvelle génération de mouvements sociaux, la première tâche consiste non tant à en mesurer l'efficacité en regard de leurs objectifs formels, comme nombre d'études tentent déjà de le faire<sup>[7]</sup>, mais bien à en définir les caractéristiques, à analyser la nature de leur action et à comprendre comment celle-ci influence non seulement les entreprises directement ciblées, mais bien la sphère économique dans son ensemble, tout comme les sphères sociale et politique. Il s'agit là d'un objectif bien ambitieux auquel il nous serait difficile de répondre ici. Nous souhaitons néanmoins poser les jalons d'une telle analyse, susceptible de rendre compte des spécificités de la mobilisation sociale des vingt dernières années et des innovations dont elle est porteuse au chapitre notamment du cadre régulateur qui se redessine à la faveur de la mondialisation. Car c'est là que se pose le véritable enjeu : les nouveaux mouvements sociaux économiques sont-ils en mesure de répondre au défi de la réorganisation des pôles de régulation impulsée par le processus de mondialisation économique et de faire ainsi contrepoids à des instances de gouvernance qui échappent au contrôle démocratique tel qu'on l'envisageait dans le cadre de l'État nation? Cette question est à la base d'un vaste programme de recherche auquel nous espérons contribuer en proposant tout d'abord un portrait général de ces nouveaux mouvements sociaux économiques, de leur modalité d'action, et de leur influence sur la régulation à travers la construction comme nous le verrons dans ce texte de ce qui pourrait s'avérer un véritable compromis social à l'échelle internationale<sup>[8]</sup>.

## I. Les nouveaux mouvements sociaux économiques : consumérisme politique et finance responsable

Les principales manifestations des nouveaux mouvements sociaux économiques sont portées par les mouvements de la consommation responsable, aussi appelé consumérisme politique (Micheletti, 2003) et de l'investissement éthique plus largement désigné par le concept de finance responsable (Bourque et Gendron, 2003). Nous brossons dans ce qui suit un rapide historique de ces deux mouvements pour en présenter ensuite les principales formes et mécanismes.

### ***Mobilisation sociale et marché : de l'incursion ponctuelle à l'intégration systématique***

On trouve des exemples de pratiques politiques (ou éthiques) de consommation et de placement dès le début du siècle. Souvent initiées par des communautés religieuses, ces pratiques avaient des objectifs divers; la commercialisation de produits artisanaux du Sud qui donnera plus tard naissance au commerce équitable visait par exemple à financer des activités de développement, tandis que les investissements dits éthiques permettaient à ces mêmes communautés d'éviter de cautionner, par leurs activités économiques, des comportements qu'elles condamnaient par ailleurs. Ces initiatives isolées dans lesquelles on peut reconnaître la préhistoire des mouvements sociaux économiques, prendront un véritable envol à la faveur des mobilisations sociales des années 1960.

Du côté de la finance, la transformation que connaîtront ces premières initiatives sera double : d'une part, les critères moraux de tamisage qui permettaient aux communautés religieuses d'éviter les « sin stocks »<sup>[9]</sup> feront progressivement place à des préoccupations plus sociales avec l'appel des mouvements pacifistes et des droits civiques, permettant de passer de l'*investissement éthique* à l'*investissement socialement responsable* (Bourque et Gendron, 2003 :23-24). D'autre part, la lutte contre l'apartheid sera l'occasion de développer une nouvelle modalité d'investissement responsable venant s'ajouter à la pratique du tamisage : l'engagement actionnarial, qui consiste à utiliser un statut d'actionnaire pour faire des revendications sociales auprès des entreprises. Ainsi, plutôt que de se retirer du capital de certaines entreprises installées en Afrique du Sud, Leon Sullivan proposa d'utiliser le statut d'actionnaire pour engager un dialogue avec elles, en vue de leur faire abandonner volontairement des pratiques discriminatoires pourtant légales, et d'en faire de véritables agents de réforme du régime. La lutte contre l'apartheid marquera un véritable tournant pour l'investissement responsable au point où certains prédirent la mort de ce mouvement après la chute du régime en Afrique du Sud. Le mouvement de l'investissement responsable s'est au contraire diversifié à la faveur de nouveaux thèmes de mobilisation allant des droits humains à l'environnement, en passant par les droits des travailleurs.

Pendant la même période, les mobilisations associées à la consommation prendront essentiellement deux formes sans véritable lien entre elles : le commerce de solidarité Nord-Sud associé aux œuvres caritatives et aux organisations de

développement, et le boycott utilisé pour forcer certaines entreprises à modifier des comportements jugés répréhensibles. Suite au boycott de la compagnie d'autobus Montgomery City Line en 1955<sup>[10]</sup>, on recense un nombre considérable de boycotts liés à la défense des droits civils ou en opposition à la guerre (Vogel, 2004 :83-84). Le commerce de solidarité, pour sa part, ne prendra véritablement son essor qu'au moment où il changera de nature en délaissant son ancrage caritatif pour se poser en alternative au commerce international traditionnel. Il adopte alors le slogan lancé par les pays du Sud à la CNUCED en 1969 : « Du commerce, pas de l'aide! »<sup>[11]</sup> en invoquant la nécessité de réformer les règles du commerce international de manière à ce qu'elles soient plus justes pour les pays du Sud, et en développant simultanément un véritable marché alternatif dit *équitable*.

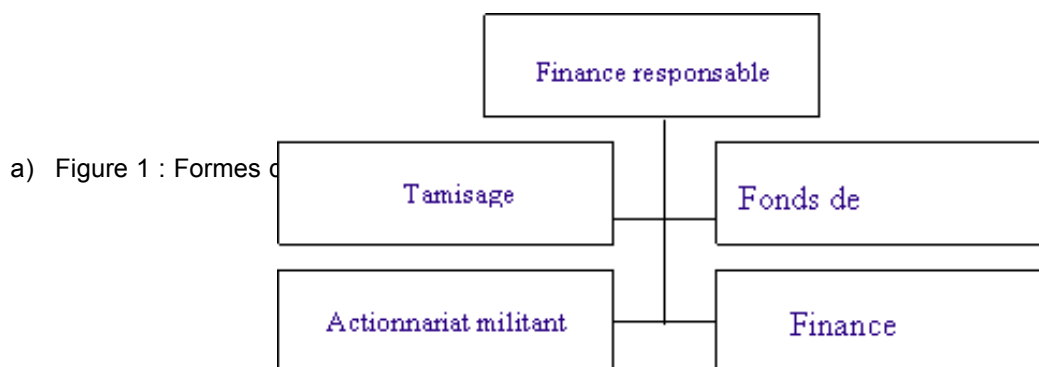
Bien que ces deux formes de consumérisme politique puissent paraître dissemblables, elles tendront à se rejoindre à travers leur évolution qui les fera converger vers un même principe : « acheter, c'est voter »; autrement dit, elles reposent progressivement toutes deux sur l'idée que le consommateur, à travers les transactions économiques auxquelles il s'adonne, est aussi un citoyen qui peut simultanément faire valoir ses opinions et ses valeurs. Le boycott qui a caractérisé les décennies soixante à quatre-vingt fera alors progressivement place au « boycott » pendant les années 1990 (Micheletti, 2003), rejoignant ainsi le commerce équitable dans le mouvement plus vaste de la consommation responsable. Ce troisième âge de l'incursion de la mobilisation sociale dans la sphère économique correspond à un déploiement inédit des nouveaux mouvements sociaux économiques alors que le recours au consumérisme politique pour défendre une cause donnée devient systématique. À cette systématisation correspond une véritable institutionnalisation : le domaine de la consommation est investi par des labels supportés par des systèmes de certification et de vérification permettant à l'acheteur de discriminer un produit sur la base de critères éthiques, sociaux et environnementaux. De son côté, l'investisseur peut désormais confier son capital à des fonds répondant à ses valeurs, qu'il s'agisse de protection de l'environnement, de droits humains ou de croyances religieuses sur la foi d'évaluations effectuées par des firmes spécialisées. Depuis les années 1990, les nouveaux mouvements sociaux économiques déploient leurs actions à travers une myriade de mécanismes qui donnent à la mobilisation sociale une spécificité que nous nous proposons d'explorer.

## II. Les nouveaux mouvements sociaux économiques : modalités d'un nouveau type de mobilisation sociale

Au cours de la dernière décennie, l'action sociale a pris une forme particulière; elle a fait incursion dans la sphère économique à de multiples niveaux, donnant souvent lieu à des confrontations directes, mais aussi à des dialogues entre des acteurs autrefois médiatisés par l'État : ONG et entreprises. Cette incursion prend divers visages dont nous donnons ici un aperçu qui nous permettra de préciser ce qui fait la spécificité de la nouvelle génération des mouvements sociaux économiques.

### *La finance responsable*

La finance responsable regroupe un ensemble d'activités ayant pour objectif d'instrumentaliser ou encore de domestiquer la finance à des fins de développement social (Gendron et Bourque, 2003). En ce qui concerne les investissements tout d'abord, la finance responsable cherche à concrétiser le lien postulé entre investissement et développement, en assortissant les investissements de critères de performance non plus seulement financiers, mais bien sociaux et économiques. Ainsi, le capital de développement est canalisé dans des projets territorialement situés dont la structure organisationnelle répond à des minimas de démocratie et de participation salariales, et dont la performance sera notamment évaluée en fonction de critères socio-économiques comme par exemple le nombre d'emplois créés. C'est le cas du Fonds de solidarité (FTQ), dont les investissements destinés au développement des entreprises du Québec sont effectués non seulement sur la base du bilan financier mais également d'un bilan social de l'entreprise (Lévesque et al, 2001). La finance solidaire pour sa part, suppose un compromis sur la rentabilité financière en vue d'atteindre des objectifs visant moins l'accumulation du capital que l'habilitation ou l'insertion de populations marginalisées. Ainsi en va-t-il des fonds de partage en France, ou même des monnaies sociales qui se sont multipliées au cours des dernières années.



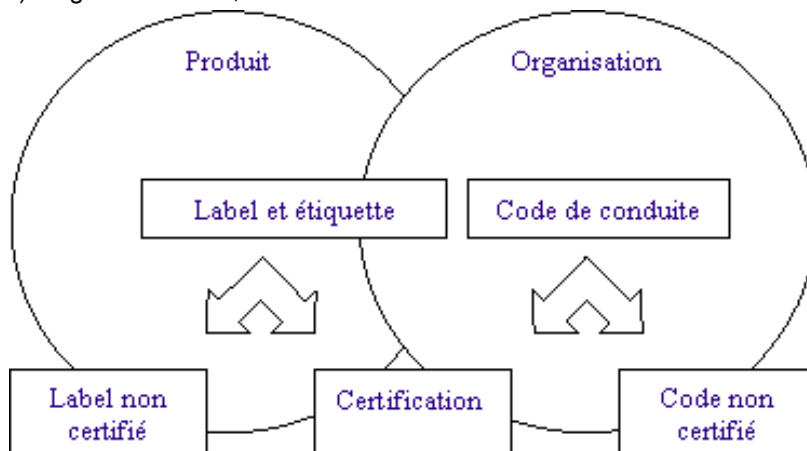
Au chapitre des placements, la finance responsable prend deux formes spécifiques de plus en plus notoires : le tamisage et l'engagement. Pratiqué depuis longtemps par les communautés religieuses, le tamisage s'est aujourd'hui complexifié dans une diversité de pratiques allant de l'utilisation de filtres négatifs à l'élaboration de filtres positifs, en passant par l'approche *Best of sector*<sup>[12]</sup>. La pratique de l'engagement est plus récente, et ne se répand qu'au gré des possibilités qu'offre le cadre législatif du pays où l'on souhaite y recourir. L'engagement, qui consiste à utiliser son statut d'actionnaire pour faire valoir des revendications sociales ou environnementales dans le cadre de l'assemblée annuelle, suppose en effet que de telles résolutions puissent être légalement reconnues et acceptées<sup>[13]</sup>.

Ce bref survol des différentes manifestations de la finance responsable permet d'entrevoir comment des pratiques autrefois exclusivement structurées en fonction d'une logique économique sont désormais investies par des considérations d'ordre moral, social ou environnemental. Au fur et à mesure qu'elles ont quitté les sphères de la marginalité, ces différentes pratiques de finance responsable se sont institutionnalisées à travers la construction de mécanismes (tout spécialement les outils d'évaluation), l'émergence de nouveaux acteurs (les agences de notation et les actionnaires militants) et une reconnaissance de l'État<sup>[14]</sup>. Comme nous allons le voir dans ce qui suit, on peut faire des constats similaires à l'examen des différentes formes de consommation responsable.

### La consommation responsable

Depuis ses premières manifestations sous la forme du «boycott» et du commerce de solidarité, la consommation responsable a atteint un haut degré de complexité du fait, notamment, de la diversité des mécanismes à travers lesquels elle se concrétise. En traitant isolément la pratique spécifique du boycott, on peut classer ces mécanismes en trois types : les labels ou étiquettes, les certifications et les codes de conduite. Ils permettent tous au consommateur de pratiquer une consommation « responsable », c'est-à-dire consciente de ses impacts sociaux et environnementaux et s'entremêlent bien souvent dans un système où les uns renvoient aux autres, les complètent ou se concurrencent sans pour autant être de même nature.

b) Figure 2 : labels, codes et certification



Les *codes de conduite* présentent les engagements que prend une organisation où qu'elle impose à ses partenaires économiques. Ils ont été adoptés et publicisés par des entreprises victimes de «boycotts» et de campagnes de dénigrement telles que Nike. Les *labels* ou les étiquettes sont des signes visant à distinguer un produit ou un service sur la base de critères particuliers, qu'ils soient écologiques, biologiques ou sociaux. Ils sont fondés, soit sur les qualités intrinsèques du produit, soit sur le processus de fabrication, et peuvent être ainsi associés à des codes de conduite. Les labels du commerce équitable ou de l'agriculture biologique, tout comme les appellations d'origine contrôlée illustrent bien cet outil de la consommation responsable. La *certification*, pour sa part, est octroyée à un produit ou à un organisme qui se conforme à des critères donnés, et dont la conformité a été vérifiée. De nombreux codes de conduite et labels font l'objet d'une certification, mais plusieurs consistent en de simples déclarations non soumises à un processus de vérification. Par ailleurs, le processus de vérification peut varier d'une certification à l'autre et alors que certaines permettent l'auto-déclaration (ISO 14 001), d'autres exigent une vérification en partenariat avec des ONG.

Les différents mécanismes sur lesquels repose la consommation responsable permettent au consommateur d'effectuer ses achats en fonction d'un nouvel ordre de considérations venant s'ajouter aux critères traditionnels du prix et de la qualité. La consommation responsable acquiert de ce fait la capacité de revisiter la transaction commerciale qui passe d'un échange répondant à une logique typiquement économique de maximisation de l'utilité marginale, à une relation sociale investie d'un contenu moral et politique. Elle rejoint en cela les nouvelles études en sociologie de la consommation, qui reconnaissent depuis

un certain temps déjà les dimensions extraéconomiques de l'acte d'achat que la théorie économique classique a toujours évacués en faisant appel au modèle psychologique simpliste de l'homo œconomicus (Desjeux, 2003).

Ceci permet de constater que l'incursion de la nouvelle génération de mouvements sociaux dans la sphère économique se fait à au moins deux niveaux. D'une part, à travers le déploiement des différents mécanismes que ces mouvements ont contribué à façonner se manifeste une nouvelle logique de structuration du marché. Celle-ci est fondée non plus seulement sur les critères traditionnels de prix et de qualité, mais sur de nouvelles dimensions sociales et politiques du processus de production, envisagées par certains comme une redéfinition de la qualité. D'autre part, les nouveaux mouvements sociaux économiques contribuent à une redéfinition de l'ontologie de l'acte économique, en explicitant un contenu politique et une dimension de relation sociale obscurcis par les théorisations économiques. Ceci est manifeste dans le cas du commerce équitable, où le mouvement cherche à rendre visible au consommateur du Nord, un producteur du Sud en chair et en os, et non plus un simple agent économique unidimensionnel. Ce n'est plus un consommateur qui transige avec un producteur, mais bien un individu du Nord qui entre en relation sociale avec un individu du Sud, dont les conditions de vie sont directement liées aux modalités de cette relation sociale. Bref, en investissant la sphère économique, les mouvements sociaux président à la redéfinition de pratiques autrefois exclusivement comprises, expliquées et interprétées en fonction d'un paradigme économique. Ce faisant, ils redonnent aux transactions économiques le statut plein et entier de relation sociale et ouvrent ainsi la porte à une critique de relations qui ne peuvent dès lors plus être envisagées comme des interactions naturelles ou des données immuables, mais bien comme des construits sociaux susceptibles d'être remodelés.

Les nouveaux mouvements sociaux économiques concourent ainsi à la transformation de la sphère économique, mais cette incursion n'est pas sans défis ou sans conséquences pour la mobilisation sociale. Si bon nombre d'études se sont intéressées aux impacts des nouveaux mouvements sociaux économiques, notamment en regard des objectifs qu'ils se sont eux-mêmes fixés, il est tout aussi intéressant de se pencher sur les effets que l'incursion dans la sphère économique peut avoir sur la mobilisation sociale. Un programme de recherche sur cette nouvelle génération de mouvement social devrait aborder l'une autant que l'autre de ces facettes, ce qui permet de saisir non seulement les spécificités des mobilisations sociales à caractère économique mais également les défis tous particuliers auxquels elles font face.

### III. Portée et défis des nouveaux mouvements sociaux économiques

On a souvent fait remarquer que l'une des principales forces du capitalisme est sa capacité à intégrer les forces adverses et à y puiser les germes de son renouveau (Perna, 2000 :364); le capitalisme serait en mesure d'instrumentaliser à son profit les contestations dont il fait l'objet. Il semble que cette hypothèse ne se soit jamais autant vérifiée qu'aujourd'hui : alors qu'elles font face à des revendications de toutes sortes, les entreprises mettent sur le marché des produits verts, éthiques, biologiques et sans cholestérol qui sont autant d'occasions de se positionner et de se distinguer de la concurrence. Le marché semble s'être ainsi enrichi d'une diversité de produits répondant à une panoplie de revendications ayant l'avantage de se traduire en demande solvable. La nouvelle *offre éthique* (Salmon, 2002) de ces dernières années donne l'illusion de solutionner les déficiences du système tout en donnant un nouveau souffle, et un nouveau visage à un capitalisme dont la logique intrinsèque n'a fait que s'approfondir (Perna, 2000).

En s'immisçant dans l'arène économique, la nouvelle génération de mouvement social fait directement front à cette capacité implacable d'instrumentalisation du capitalisme, avec tous les risques que cela comporte. Les placements responsables et le commerce équitable illustrent l'ambivalence vers laquelle tendent les activités portées par les nouveaux mouvements sociaux économiques progressivement intégrées, et parfois même assimilées par le marché et ses acteurs au point de perdre leur ancrage avec la mobilisation sociale qui les a fait naître. Ainsi, les placements verts, éthiques ou responsables sont devenus une véritable industrie; et, s'ils canalisent de plus en plus de capital et atteignent des proportions qui ne peuvent plus être qualifiées de marginales (un dollar sur huit aux États-Unis est investi en fonction notamment de critères éthiques (SIO, 2003), la fragmentation des causes défendues couplée à des modalités d'évaluation encore trop embryonnaires donnent l'impression d'une adaptation de façade derrière laquelle la logique financière sévit de plus belle contre les travailleurs, l'environnement et les populations du Sud. S'il demeure mieux ancré dans les mouvements sociaux dont il est issu et repose sur une structure et des organisations plus crédibles, le commerce équitable fait lui aussi face à la possibilité d'une dérive commerciale à travers laquelle l'importance des parts de marché prime sur sa dimension éducative et sa volonté de transformer le système commercial international. Et c'est sans compter le danger d'une récupération du label par de grandes entreprises qui mettent elles aussi sur le marché des produits « équitables » répondant à de tout autres critères que ceux fixés par les ONG et les grandes fédérations du commerce équitable.

La plus grande menace qui guette les nouveaux mouvements sociaux économiques est à notre avis celle de la niche à travers laquelle le marché fragmente les revendications sociales en préférences individuelles, et balaye ainsi leur portée réformatrice. Le changement structurel visé par les nouveaux mouvements sociaux économiques est ainsi confiné au choix éclairé de quelques consommateurs et investisseurs d'avant-garde. Bref, à travers l'offre éthique, les grands acteurs économiques marchandisent les revendications sociales qui se voient dès lors totalement assimilées par les mécanismes du marché. À ce stade, le mouvement social économique a perdu tout caractère de mobilisation sociale, et ses revendications ne sont plus que de banales caractéristiques du produit porteuses d'une qualité distinctive ou d'un atout concurrentiel. Sous cette

forme, l'offre éthique ne peut être assimilée à un mouvement social, car elle a perdu ce qui en fait l'essence : un adversaire, un enjeu et une identité (Touraine, 1993). Pour le distinguer de ce succédané d'éthique marchandisée, Dubuisson-Quellier et Lamine proposent de ne considérer comme consumérisme politique que des pratiques de consommation engagées qui soient durables et inscrites dans un cadre collectif; ce n'est qu'en remplissant de telles conditions que l'acte d'achat peut dépasser la transaction économique et atteindre l'action politique (Dubuisson-Quellier et Lamine, 2003).

Il n'en demeure pas moins que même totalement assimilées par le marché, les revendications des mouvements sociaux devenues « qualités distinctives » ou « atouts concurrentiels » conservent un certain pouvoir réformateur. Dans la mesure où elle s'avère profitable pour les acteurs économiques, la qualité éthique sera recherchée par les chefs de file tout d'abord, puis par des segments toujours plus importants de l'industrie ensuite, jusqu'à devenir la norme et peut-être même être sanctionnée, avec la bénédiction des acteurs économiques, par une réglementation étatique (Gendron, 2001). C'est ainsi que certaines causes environnementales et sociales peuvent être promues par les acteurs économiques qui y puisent les éléments d'un positionnement stratégique bénéfique non seulement en termes marketing, mais aussi en termes d'image publique et de légitimité. Ceci explique non seulement l'accroissement de l'offre de produits éthiques, mais bien l'engouement généralisé des entreprises pour la responsabilité sociale au cours des dernières décennies.

En effet, le discours sur l'éthique, le social et l'environnement n'est plus l'exclusivité des mouvements sociaux; depuis ces dernières années, il s'agit de valeurs véhiculées par les acteurs économiques eux-mêmes. Ainsi, le champ de la responsabilité sociale corporative, encore marginal dans les années soixante-dix, est aujourd'hui omniprésent au sein des entreprises. On recense chaque année pas moins de deux mille rapports à teneur sociale par an pour trente cinq mille multinationales (Lipovestky, 2002). L'environnement n'échappe pas à cet engouement : depuis la Conférence de Rio en 1992, les grandes entreprises ont repris le concept de développement durable et se présentent comme des acteurs oeuvrant pour la cause écologique (Gendron, 2001; Champion, 2003). Comment expliquer cet intérêt soudain des entreprises pour les questions d'ordre éthique, social et environnemental?

Pour certains, l'offre éthique correspond à un *markéthique* ( Lipovestky, 2002). Selon cette perspective, le discours managérial sur la responsabilité sociale ne correspond en fait qu'à un outil marketing axé vers l'augmentation des ventes et l'accroissement des parts de marché. En développant les qualités éthiques ou sociales de leurs produits ou encore en mettant en marché des gammes leur étant spécifiquement dédiés, les entreprises seraient en mesure de rejoindre la niche de plus en plus importante des « consommateurs responsables ». C'est le cas de l'industrie financière, dont les gestionnaires de fonds traditionnels offrent des produits d'investissements éthiques et environnementaux, ou de l'industrie alimentaire où prolifèrent des certifications sociales et écologiques (produits sans danger pour les dauphins, sous couvert forestier etc.). Pour répondre aux nouvelles demandes sociales et environnementales, les entreprises définissent une multiplicité de produits aux caractéristiques sociales et environnementales diverses qui sont autant de niches permettant une valorisation renouvelée de leurs gammes de produits.

D'autres expliquent plutôt cet engouement pour les questions éthiques et environnementales par des motivations stratégiques. Selon les tenants de la théorie institutionnaliste, par exemple, l'entreprise transforme son discours en fonction des pressions externes dont elle fait l'objet : l'entreprise intègre les préoccupations environnementales, suite notamment à des polémiques scientifiques ou à des catastrophes écologiques. La question environnementale fait alors partie intégrante d'une stratégie corporative mise en branle en réponse à une pression externe venant compromettre la rentabilité financière de l'entreprise (Hoffman, 1999).

Enfin, certains associent la généralisation du discours de la responsabilité sociale à une politique plus large de relations publiques. Comme l'explique Bartha (1990), une bonne image supportée notamment par un discours et des initiatives de responsabilité sociale met la société civile et les gouvernements dans de bonnes dispositions à l'égard de l'entreprise et assure ainsi au gestionnaire une marge de manœuvre dans la poursuite de ses activités de même qu'un meilleur pouvoir de négociation avec les autorités publiques. Tout comme la perspective stratégique à laquelle elle peut être étroitement associée, la perspective de relations publiques de la responsabilité sociale s'intéresse au discours écologique et de responsabilité sociale à un niveau organisationnel et envisage la performance sociale et environnementale (effective ou perçue) comme un enjeu stratégique pour l'entreprise.

Sans nier sa dimension stratégique, nous posons quant à nous l'hypothèse que le discours sur la responsabilité sociale est corollaire au nouveau rôle de l'entreprise dans une économie mondialisée et à la réarticulation des pôles de régulation <sup>[15]</sup>. Depuis les dernières décennies, l'entreprise transnationale bénéficie d'une puissance économique et financière inégalée qui semble l'affranchir des États nations et la qualifie même au titre d'acteur politique sur la scène internationale <sup>[16]</sup>. Par ailleurs, dans ce nouvel espace mondial consolidé par les accords multilatéraux successifs, l'entreprise n'a pas de vis-à-vis équivalent sur la scène internationale et elle jouit ainsi d'une véritable *autonomie législative* (Moreau, 2003). Ainsi, la question de son ancrage dans le bien commun se pose, puisque l'entreprise dédiée à des fins privées semble s'être émancipée de la régulation nationale et ne subit aucune contrainte sur la scène internationale.

En devenant partenaire et interlocuteur d'États stratèges soucieux de tirer profit de la mondialisation, l'entreprise mondialisée s'est émancipée d'un cadre réglementaire fordiste devenu obsolète mais s'est aussi distancée du rôle social que le fordisme avait défini pour elle. Le fordisme traduisait un modèle de développement où est le progrès est envisagé en termes de production et de consommation (Lipietz, 1989); l'entreprise y jouait un rôle clef. Si bien qu'à l'ère du post-fordiste et de la mondialisation, non seulement se pose la question de la régulation d'une firme émancipée des contraintes législatives nationales, mais aussi celle de la pertinence sociale de sa production. Ainsi l'appel à la responsabilité sociale pourrait correspondre, de façon plus fondamentale, à une redéfinition du rôle de l'entreprise dans la société concomitante à la nouvelle conception du développement qui tend à s'imposer, et auquel elle doit nécessairement contribuer pour assurer sa légitimité (Gendron, Lapointe et Turcotte, 2004 : 81).

Le discours corporatif sur la responsabilité sociale tend à occulter la destination privée qui caractérise l'entreprise capitaliste au profit d'un discours mettant l'accent sur sa contribution au bien commun. Mais plus encore, il érige l'entreprise en nouvel acteur de la gouvernance mondiale qui, en réponse aux limites territoriale de la souveraineté des États-Nation, prétend prendre en charge le bien commun à cette échelle. À travers son discours de responsabilité sociale, l'entreprise se désigne comme l'institution privilégiée pour la prise en charge du bien commun à l'ère de la mondialisation (Champion, 2003). À cet égard, le glissement de la terminologie de l'entreprise socialement responsable à l'entreprise citoyenne est éloquent.

Dans le contexte actuel de mondialisation économique, la responsabilité sociale de l'entreprise est plus qu'un choix stratégique, mais constitue bien « un impératif inhérent à la nature de l'entreprise du nouveau millénaire, au cœur même de sa mission à titre d'institution sociale » (Gendron, Lapointe et Turcotte, 2004). Ainsi, le discours éthique, social et environnemental corporatif doit être compris en lien avec la nécessaire redéfinition du rôle institutionnel de l'entreprise mondialisée à l'issue de la crise du fordisme et dans l'ère actuelle de mondialisation économique. Il sonne par ailleurs l'entrée de ce nouvel acteur dans des champs autrefois exclusivement investis par des acteurs sociaux ou politiques.

Mais si les acteurs économiques s'intéressent à des thèmes autrefois exclusifs aux mouvements sociaux, ils développent néanmoins une perspective qui leur est propre, si bien que le discours écologiste des entreprises comportera toujours des divergences importantes avec le discours écologiste des mouvements sociaux (Gendron, 2001). On peut donc s'interroger sur ce qui résultera, en termes de contenu ou de projet politique et social, du jeu entre les revendications portées par les mouvements sociaux économiques d'une part et l'offre éthique des acteurs économiques d'autre part.

#### IV. Quel sera le nouveau compromis?

Dans un article récent, Gendron, Lapointe et Turcotte ont émis l'hypothèse que l'intérêt des codes de conduite et autres initiatives de « *soft law* » ne réside pas tant dans leur efficacité réglementaire que dans le fait qu'ils matérialisent un nouveau compromis quant au contenu de la responsabilité sociale des acteurs économiques (Gendron, Lapointe et Turcotte, 2004). Une étude des certifications, des labels et des codes de conduite dans trois industries et d'autres recherches sur les critères de la finance responsable nous ont permis de constater qu'à l'heure actuelle, les résultats du jeu entre les revendications portées par les mouvements sociaux économiques d'une part et l'offre éthique des acteurs économiques d'autre part sont très variables, oscillant entre des outils exclusivement développés et contrôlés par les acteurs économiques, et des outils relevant exclusivement des mouvements sociaux<sup>[17]</sup>. Du côté de la consommation tout d'abord, (ISO 14 001) a été développé par des industriels sans aucune concertation avec les mouvements sociaux, tandis que le système du commerce équitable reste entièrement contrôlé par le mouvement<sup>[18]</sup>. Dans ces cas particuliers, on peut d'emblée constater que les critères de certification, donc le contenu social et politique, a été défini par les acteurs économiques dans le premier cas, et par les mouvements sociaux dans le deuxième. En ce qui concerne la finance, cette dichotomie s'observe tout autant, alors que certaines campagnes d'actionnaires sont exclusivement portées par des militants d'un côté, tandis que des « produits financiers éthiques » sont mis sur le marché par des gestionnaires de fonds sans aucun ancrage avec les mouvements sociaux ou même les certifications que ces derniers auraient mis sur pied.

Pourtant, même si elle s'observe encore dans de nombreux cas, il semble que cette dichotomie cède le pas à des mécanismes porteurs d'une réelle hybridation entre les acteurs économiques et les mouvements sociaux, et parfois même aussi avec l'État. La norme SA 8000 sur les conditions du travail par exemple a été développée par un regroupement d'entreprises, d'investisseurs et d'ONG environnementales et sociales. Une autre initiative, le Global Reporting Initiative (GRI), a été développée conjointement par le CERES qui regroupe lui aussi des industriels et des mouvements sociaux, et le Programme des Nations Unies pour l'Environnement (PNUE). Cette composition multipartite a des effets indéniables sur le contenu des normes ou des critères de certification. Discuté et débattu entre des acteurs sociaux antagoniques, on peut avancer l'hypothèse que ce contenu correspond à un véritable compromis social réalisé en marge des instances politiques traditionnelles.

Il est encore difficile toutefois de saisir l'essence de ce compromis encore en formation, et qui souffre toujours de positionnements irréconciliables sur certaines questions sensibles. Une porte de sortie souvent utilisée sera celle de s'entendre sur des processus, plutôt que sur des obligations substantives comme cela peut être le cas avec (ISO 14 001), (AA 1000) ou la

norme de responsabilité du Copolco actuellement discutée dans les cercles de Organisation internationale de normalisation (ISO). On peut constater néanmoins que face à la nécessité d'arrêter un contenu substantif d'obligations, beaucoup d'initiatives se rabattent sur les grands accords internationaux en matière d'environnement, de droits humains et de droits du travail, ce qu'illustre bien le programme Global Compact lancé par l'ONU en 1999. C'est une tendance qu'on observe nettement dans le cas des innombrables codes de conduite développés par l'industrie du textile (De Bellefeuille, Blais et Bouslah, 2004). Ce constat est très intéressant dans un contexte de mondialisation économique et compte tenu de la nature du droit international, puisqu'il indique que les mécanismes développés par les nouveaux mouvements sociaux économiques peuvent servir de relais à un droit international dont l'opérationnalisation était jusqu'alors tributaire de la volonté des États nationaux. Mais une étude plus approfondie serait nécessaire pour bien saisir l'essence des compromis en formation à travers les outils développés par les nouveaux mouvements sociaux économiques.

## Conclusion

Au cours des dernières années, la mobilisation sociale a pris un nouveau visage. Sans pour autant disparaître, les pressions directes auprès du gouvernement de même que les grandes manifestations et les campagnes d'éducation du public font place à une nouvelle modalité de l'action sociale qui consiste à utiliser des outils économiques pour faire valoir des revendications sociales et politiques. Ces nouveaux mouvements sociaux économiques prennent diverses formes, qu'il s'agisse de consumérisme politique ou de finance responsable, et s'appuient sur un appareillage de plus en plus complexe visant à expliciter la dimension ou les impacts sociaux des transactions économiques. Ainsi s'institutionnalise un nouveau cadre de référence normative qui vient structurer le marché et redéfinir l'ontologie de l'agir économique.

Alors que de plus en plus de chercheurs s'intéressent à ce phénomène, la plupart s'interrogent sur la portée réformatrice de cette modalité économique de l'action sociale, et sur l'efficacité régulatoire des mécanismes promus par les nouveaux mouvements sociaux économiques. Ces questions sont d'autant plus pertinentes que la mondialisation a bousculé les modes de gouvernance propres au fordisme; en assurant un contexte d'alliance entre les États et les entreprises, la mondialisation a en effet consacré l'autonomie législative de ces dernières qui échappent aux contrôles et aux mécanismes d'imputabilité qui caractérisaient la période des trente glorieuses. Mais le phénomène de l'incursion des mouvements sociaux dans la sphère économique doit aussi être analysé dans une perspective inverse, c'est-à-dire qu'il importe d'analyser comment l'imbrication dans le marché influe sur la mobilisation sociale.

Ce texte nous a permis de poser les premiers jalons de cette double analyse, à travers la mise en lumière du dialogue existant entre les revendications portées par les nouveaux mouvements sociaux économiques d'une part et l'offre éthique des acteurs économiques d'autre part, et d'appréhender la nature des innovations régulatoires dont les nouveaux mouvements sociaux économiques sont porteurs. Fragmentées et dénaturées comme simples composantes d'un produit, les revendications portées par les mouvements sociaux sont réduites à une logique de niche destinée à une frange marginale de consommateurs avertis, et perdent alors leur véritable portée réformatrice. Comme l'ont démontré Dubuisson-Quellier et Lamine (2003), ce n'est que dans la durée et l'inscription dans un cadre collectif, donc à travers un ancrage solide dans les mouvements sociaux que le consumérisme politique et la finance responsable peuvent prétendre à l'action politique, et par ce biais à la transformation sociale.

Néanmoins, parce qu'elle est notamment portée par une quête de légitimité, l'offre éthique s'articule dans de nombreux cas avec les projets portés par les nouveaux mouvements sociaux économiques, comme on peut l'observer dans plusieurs mécanismes de certifications où les ONG, les entreprises et même l'État se côtoient. Par ailleurs, cette offre s'inscrit dans la visée d'un positionnement stratégique qui concourt à la restructuration du marché en fonction de la performance des entreprises chefs de file, si bien que les comportements avant-gardistes d'aujourd'hui pourraient bien devenir la norme minimale demain.

Reste à savoir de quelle portée sera la transformation du comportement des entreprises; lorsqu'elles sont issues d'un dialogue entre les acteurs sociaux, on peut poser l'hypothèse que les initiatives couramment désignées sous le terme de « *soft law* » (certifications, codes de conduite, etc.) s'apparentent à un compromis social sur le contenu de la responsabilité sociale des entreprises. Il est à l'heure actuelle difficile de cerner la nature de ce compromis tant les critères de certification ou les filtres d'investissement notamment sont divers et même fragmentés. On observe toutefois dans certains secteurs une convergence vers les principes établis dans les grandes conventions internationales, si bien que l'on peut se demander si les nouveaux mouvements sociaux économiques ne seraient pas l'occasion d'un nouveau souffle pour un droit international public qui a été tributaire jusqu'à aujourd'hui de la bonne volonté des États pour être appliqué. Ils pourraient ainsi concourir à un nouveau cadre de gouvernance affranchi des principes de coordination portés par les instances de la mondialisation économique.

## Références bibliographiques

- Audet, René (2004). « Régulation et pratiques de la société civile : vers un système de régulation hybride? », dans Corinne Gendron et Marie-France Turcotte, *Régulation et pratiques de la société civile*, Septième séminaire de la série annuelle 2003-2004 sur la régulation, Recueil de textes CÉH/RT-23-2004.
- Bartha, Peter (1990). *Environment and Social Theory*, Londres et New York, Routledge.
- Bourque, Gilles L. et Corinne Gendron (2003). « La finance responsable : la nouvelle dynamique d'une finance



- plurielle? » *Économie et Solidarités*, Revue du CIRIEC-Canada, vol. 34, n° 1, Montréal, Presses de l'Université du Québec, p.21-36.
- Champion, Emmanuelle (2004). *Analyse de discours de Monsanto : les dimensions sociales et environnementales dans la redéfinition de la légitimité institutionnelle de l'entreprise transnationale*, Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en sciences de l'environnement, UQAM.
- Champion, Emmanuelle (2003). « De la responsabilité sociale corporative à la citoyenneté corporative : l'entreprise en quête de légitimité sociale pour assurer un nouveau rôle social », Symposium international organisé par le Centre de recherche inter-universitaire sur la mondialisation et le travail (HEC Montréal, 30 avril au 2 mai).
- De Bellefeuille, Stéphane, Marie-Hélène Blais et Kais Bouslah (2004). « Répertoire des codes de conduite relatifs à l'industrie du textile et du vêtement », dans Corinne Gendron et Marie-France Turcotte, *Régulation et pratiques de la société civile*, Septième séminaire de la série annuelle 2003-2004 sur la régulation, Recueil de textes CÉH/RT-23-2004.
- Desjeux, Dominique (2003). « La consommation en société », dans É. Remy, I. Garabuau-Moussaoui, D. Desjeux et M. Filser, *Sociétés, consommation et consommateurs*, Paris, L'Harmattan, p. 21-25.
- Dubuisson-Quellier, Sophie et Claire Lamine (2003). « L'action sur les marchés comme répertoire pour l'action politique. Conditions et limites de l'engagement des consommateurs », *Les mobilisations altermondialistes*, Fondation Nationale des Sciences politiques, Paris, 3-5 décembre 2003, 14 pages.
- Gendron, Corinne (2001). « Des entreprises vertes? », Montréal, *Revue Possibles* (Hiver), Essais et analyses, vol. 15, n° 1, p. 61-70.
- Gendron, Corinne (2001a). *Éthique et développement économique : le discours des dirigeants sur l'environnement*, Thèse présentée comme exigence partielle du doctorat en sociologie, UQAM.
- Gendron, Corinne et Gilles L. Bourque, (2003). « Une finance responsable à l'ère de la mondialisation économique », *L'Économie politique*, n° 18, p. 50-61.
- Gendron, Corinne, Alain Lapointe et Marie-France Turcotte (2004). « Responsabilité sociale et régulation de l'entreprise mondialisée », *Relations Industrielles*, vol. 59, n° 1; p. 73-100.
- Hoffman, Andrew J. (1999). « Institutional Evolution and Change: Environmentalism and the U.S. Chemical Industry », *Academy of Management Journal*, vol. 42, n° 4, p. 357-371.
- Juillet, Luc (2001). « Gestion environnementale et intégration des marchés : l'Europe et l'Amérique du Nord » dans Edward A. Parson (éd.), *Gérer l'environnement. Défis constants, solutions incertaines*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 146.
- Lévesque, Benoît, Paul R. Bélanger, Marie Bouchard et Marguerite Mendell (2001). *Le Fonds de solidarité FTQ : un cas exemplaire de nouvelle gouvernance*, Montréal, CRISES, Université du Québec à Montréal et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec.
- Lipietz, Alain (1989). *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXe siècle*, Paris, La Découverte.
- Lipovestky, Gilles (2002). *Métamorphose de la culture libérale: éthique, médias, entreprises*, Montréal, Liber.
- Micheletti, Michele (2003). « Why Political Consumerism? », dans Michele Micheletti, *Political Virtue and Shopping: Individuals, Consumerism and Collective Action*, p. 1-36. New York, Palgrave Macmillan, 247pages.
- Moreau, Marie-Ange (2003). « Allocution » lors de la plénière L'État des lieux : volontaire ou obligatoire? Publique ou privée? Nationale, régionale ou internationale? Quel type de régulation? *Symposium international organisé par le CRIMT*, du 30 avril au 2 mai, HEC-Montréal.
- Offe, Claus (1997). « Les institutions démocratiques peuvent-elles faire un usage « efficace » des ressources morales? » [1985], dans Claus Offe, *Les démocraties modernes à l'épreuve*, Textes réunis et présentés par Yves Sintomer et Didier Le Saout, Paris, Montréal, L'Harmattan.
- Perna, Tonino (2000). « La réalité du commerce équitable », *Revue du MAUSS*, n° 15, p. 359-372
- Salmon, Anne (2002). *Éthique et ordre économique : une entreprise de séduction*, Paris, CNRS Éditions.
- Social Investment Forum (SIF) (2003). « Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States », SIF.
- Social Investment Organization (SIO) (2003). *The Canadian Social Investment Review 2002 : A Comprehensive Survey of Socially Responsible Investment in Canada*, SIO.
- Toffler, Alvin (1980). *La Troisième Vague*, essai, Paris, Denoël.
- Touraine, Alain (1993). *La voix et le regard: Sociologie des mouvements sociaux*, Paris, Librairie générale française.
- Vogel, David (2004). « Tracing the American Roots of the Political Consumerism Movement », dans Michele Micheletti, Andreas Føllesdal et Dietling Stolle (eds), *Politics, Products and Market. Exploring Political Consumerism Past and Present*, Rutgers, NJ, Transaction Publishers, p. 83-101.

[1] Corinne Gendron  
Titulaire, Chaire Économie et Humanisme en responsabilité sociale et développement durable  
Professeure, École des Sciences de la Gestion, Université du Québec à Montréal  
C.P. 6192, succ. Centre-ville, Montréal (Québec) H3C 4R2  
gendron.corinne@uqam.ca

[2]

Alain Lapointe  
Titulaire adjoint  
Chaire Économie et Humanisme en responsabilité sociale et développement durable  
Professeur, École des Sciences de la Gestion, Université du Québec à Montréal  
École des Sciences de la Gestion, Université du Québec à Montréal

[3]

, Professionnelle de recherche  
Chaire Économie et Humanisme en responsabilité sociale et développement durable  
École des Sciences de la Gestion, Université du Québec à Montréal

[4]

Étudiante chercheure  
Chaire Économie et Humanisme en responsabilité sociale et développement durable  
École des Sciences de la Gestion, Université du Québec à Montréal

[5]

Chercheure associée  
Chaire Économie et Humanisme en responsabilité sociale et développement durable  
Professeure, École des Sciences de la Gestion, Université du Québec à Montréal  
École des Sciences de la Gestion, Université du Québec à Montréal

[6]

L'accord de l'Alena par exemple n'offre aucun accès direct au citoyen alors qu'il permet aux investisseurs de poursuivre un pays qui adopterait une mesure préjudiciable à leurs intérêts financiers (Juillet, 2001, p. 146).

[7]

Citons à titre d'exemple M. Levi et A. Linton (2003). « Faire Trade : A Cup at a Time? » *Politics and Society*, Vol. 31 no 3, septembre, p. 407-432; R. Maseland et de A. Vaal, (2002), « How Fair is Fair Trade? », *Economist (Netherland)*, Vol. 150, no 3, septembre, p. 251-272.

[8]

Ce programme de recherche a été amorcé grâce à une subvention de recherche du programme « Initiative de la nouvelle économie » du Conseil de recherche en sciences humaines du Canada, et se poursuit grâce à une autre subvention du programme « Recherche Innovante » du Fonds de recherche sur la société et la culture.

[9]

C'est-à-dire les « fonds du péché » : alcool, jeu, tabac etc.

[10]

Ce boycott d'un an fut institué suite à l'arrestation de Rosa Parks qui avait refusé de céder son siège à un passager blanc. Il coûtera à l'entreprise pas moins de 7000 \$ de revenus par jour, et fragilisera l'économie du centre-ville du district (Vogel, 2004 : 83-84).

[11]

Trade not aid

[12]

Plutôt que d'inclure ou d'exclure un titre sur la base d'un critère de tamisage, l'approche « Best of Sector » retient, pour un secteur donné, les entreprises chefs de file, c'est-à-dire les plus performantes sur les plans social et environnemental par exemple. Ceci permet d'éviter l'accroissement du risque dû à la réduction de l'univers d'investissement en maintenant un large spectre d'activités économiques.

[13]

Jusqu'à tout récemment, les entreprises canadiennes pouvaient écarter toute proposition à caractère social, ce qui a grandement ralenti le développement de cette forme de placement responsable au Canada. La loi canadienne a été amendée et permet aujourd'hui le dépôt de résolutions à caractère social en autant que celles-ci ne correspondent pas à des requêtes susceptibles de fragiliser la rentabilité de l'entreprise. À ce sujet, voir A. Cloutier, (2001). « Un projet de loi vient accroître le pouvoir social des actionnaires », *Finance citoyenne*, no 1, p. 5-6.

[14]

La loi britannique par exemple exige que les investisseurs institutionnels divulguent leurs positions en matière d'investissement responsable, et explicitent ainsi leur choix de tenir compte, ou non, de critères extra-financiers dans la gestion de leur portefeuille.

[15]

Nous développons cette réflexion à partir des travaux de Touraine qui avance l'idée qu'au-delà de sa dimension organisationnelle, l'entreprise est une institution sociale privée, c'est-à-dire que tout en poursuivant des fins privées, elle doit à titre d'institution sociale s'inscrire dans un projet social plus large de manière à assurer sa légitimité (Touraine, 1993).

[16]

Le Programme Global Compact des Nations Unies lancé par Kofi Anan en 1999 invite les entreprises transnationales à jouer un rôle actif dans le développement économique et social des pays sous développés en les identifiant comme des intermédiaires privilégiés au même titre que les représentants des États Nations, et leur confère ainsi un véritable statut d'acteur à l'échelle politique mondiale.

[17]

Corinne Gendron et Marie-France Turcotte (dirs). (2004). *Régulation et pratiques de la société civile*. Septième séminaire de la série annuelle 2003-2004 sur la régulation, Recueil de textes CÉH/RT-23-2004; Corinne Gendron et Gisèle Belem (2001). *De Nouvelles pratiques économiques. Vers des investissements socialement responsables*. Partie 2, CRISES, 162 p.

[18]

Même si, en pratique, la filière équitable comporte actuellement des maillons marchands de par son incursion dans le réseau de la grande distribution.