

Mouvements sociaux économiques et gouvernance :
une nouvelle structuration du marché?

Les cahiers de la Chaire – collection recherche

No 14-2006

Par Corinne Gendron et Marie-France Turcotte

**Mouvements sociaux économiques et gouvernance :
une nouvelle structuration du marché?**

Les cahiers de la Chaire – collection recherche

No 14-2006

Par Corinne Gendron* et Marie-France Turcotte**

* **Corinne Gendron** est professeure au Département d'organisation et ressources humaines de l'École des sciences de la gestion de l'UQÀM. Elle est également titulaire de la Chaire de responsabilité sociale et de développement durable.

** **Marie-France Turcotte** est professeure au Département stratégie des affaires de l'École des sciences de la gestion de l'UQÀM. Elle est également chercheure principale de la Chaire de responsabilité sociale et de développement durable

Table des matières

Introduction	1
La réarticulation des pôles de gouvernance à l'ère de la mondialisation	2
Les nouveaux mouvements sociaux économiques	3
Normes, acteurs et dynamique régulatoire dans le secteur de la finance	4
Normes, acteurs et dynamique régulatoire dans le secteur de l'agroalimentaire	6
Normes, acteurs et dynamique régulatoire dans le secteur de la foresterie	7
Normes, acteurs et dynamique régulatoire dans le secteur du textile	8
Conclusion	9
Bibliographie	12

Introduction

Depuis une dizaine d'années, les mouvements sociaux semblent recourir de plus en plus à des moyens économiques pour faire pression sur des entreprises dont ils condamnent le comportement. Le recours au boycott ou à l'achat ciblé n'est certes pas nouveau, mais on constate que cette modalité économique de la mobilisation sociale s'est progressivement systématisée, et a même donné naissance à de nouveaux acteurs tels que les agences de notation ou les organismes de certification. Ces derniers participent, confortent et structurent la mobilisation sociale, mais aussi les réponses offertes en retour par les entreprises. Les nouveaux mouvements sociaux économiques participent ainsi à un système inédit qui prétend réguler une activité économique que l'État-Nation ne parviendrait plus à encadrer à l'ère de la mondialisation.

La financiarisation de l'économie, l'ouverture des marchés et l'instauration de nouvelles instances de gouvernance à l'échelle internationale ont radicalement transformé le schéma régulateur des économies capitalistes avancées. La fin du fordisme s'est accompagnée d'une réarticulation des pôles de gouvernance à la faveur des instances internationales et des acteurs économiques. C'est dans ce contexte que les mouvements sociaux ont mis de l'avant des modalités économiques de pression susceptibles d'atteindre les entreprises non seulement sur le territoire national, mais également dans leurs opérations outre frontières. Si ce type de pression s'est systématisé au cours des dernières années alors qu'ont émergé de nouvelles organisations de consommation et d'investissement responsables, on peut se demander si elles ont véritablement un impact sur le comportement des entreprises; bref, quel est l'impact régulateur des nouveaux mouvements sociaux économiques à l'ère de la mondialisation?

Nous présentons dans ce qui suit les résultats d'un programme de recherche de trois ans mené auprès de quatre secteurs industriels afin d'évaluer cet impact régulateur et les mécanismes sur lesquels il repose¹. Après avoir exposé la problématique et le cadre théorique de notre questionnement, nous précisons les questions qui ont animé notre recherche ainsi que la méthodologie que nous avons retenue. Nous expliciterons ensuite le concept de nouveau mouvement social économique, pour rendre compte dans les sections subséquentes de leur manifestation dans chacun des secteurs sur lesquels nous nous sommes penchés : la finance, l'agroalimentaire, le textile et la foresterie. Ceci nous permettra de dégager certains constats sur le potentiel et les mécanismes régulateurs des nouveaux mouvements sociaux économiques et de répondre ainsi à nos questions de recherche.

¹ Ce programme a été financé par le programme INÉ du CRSH que nous tenons ici à remercier. Ont participé à cette recherche les professeurs Marie-France Turcotte, Corinne Gendron, Bouchra M'Zali, Éric Guedalovich et Benoît Lévesque ainsi que les étudiants de cycles supérieurs René Audet, Gisèle Belem, Marie-Hélène Blais, Kais Bouslah, Emmanuelle Champion, Stéphane de Bellefeuille, Marc-André Lafrance, Julie Maurais et Marie-Lou Ouellet.

La réarticulation des pôles de gouvernance à l'ère de la mondialisation

La mondialisation a transformé le cadre réglementaire typique du fordisme, dans lequel l'activité économique et les acteurs concernés étaient invités à opérationnaliser un modèle de développement pensé et dessiné dans l'enceinte de l'État (Bélanger et Lévesque, 1991). À la faveur de cette transformation, l'entreprise a acquis un nouveau statut d'interlocuteur de l'État avec qui elle négocie des conditions d'opération lui permettant de compétitionner sur la scène internationale (Petrella, 1989). Ces conditions se traduisent selon plusieurs par un abaissement des exigences réglementaires du pays d'origine d'une part, mais aussi des pays étrangers intéressés à recevoir leurs installations de production. À travers cette dynamique, l'entreprise aurait acquis une véritable autonomie législative lui permettant de négocier des conditions d'opération avantageuses; la mondialisation lui aurait ainsi permis de se libérer des contraintes imposées par un cadre réglementaire issu d'un processus législatif démocratique ancré dans le territoire de l'État-Nation.

Simultanément ont émergé de nouveaux enjeux environnementaux et sociaux qui ont la particularité de se déployer à une échelle mondiale. Ces enjeux globaux posent le défi d'une gouvernance, ou à tout le moins d'une coordination internationale de la part d'États dont la souveraineté demeure confinée à un territoire national. Au cours de cette période, de nouvelles instances de gouvernance ont bel et bien été mises sur pied à l'échelle internationale, mais c'est surtout dans la sphère économique où elles se sont imposées pour venir donner forme au processus de mondialisation en consacrant un idéal de libre échange. Enfin, sur la scène sociale sont apparues des mobilisations d'un nouveau type, utilisant comme véhicule de revendication des outils et des tactiques traditionnellement associés au monde économique : commerce équitable, investissement socialement responsable, consommation éthique, etc.

Si elles ne sont certainement pas liées entre elles par un lien de cause à effet, ces transformations participent d'un même mouvement de réorganisation des pôles de régulation à la faveur de la mondialisation. Notre questionnement se situe donc au cœur d'une triple mouvance caractérisée tout d'abord par le réaménagement des foyers de gouvernance inhérent à la mondialisation économique (Petrella, 1989; Boyer et Saillard, 1995; Aglietta, 1999), la montée d'une nouvelle génération de mouvements sociaux économiques (Wieviorka, 2003; Micheletti, 2003; Gendron, 2001; Cashore, 2002), et l'émergence d'un cadre normatif inédit et hybride (Aglietta, 1999; Vallée, 2003; Sobzack, 2004); inédit parce qu'il amalgame des prescriptions d'ordre procédural à des exigences substantives, et hybride parce qu'il est issu non plus seulement d'instances publiques mais également d'organismes privés.

Dans ce contexte, nous posons l'hypothèse que les nouveaux mouvements sociaux économiques ont un impact réglementaire sur les entreprises mondialisées; ils participent à une structuration éthique, politique et sociale du marché; ils co-construisent de nouvelles instances de régulation; et leur impact réglementaire est notamment lié, mais pas exclusivement, à la dynamique du marché.

Les nouveaux mouvements sociaux économiques

La nouvelle modalité de l'action sociale dont cherche à rendre compte l'expression « nouveau mouvement social économique » intéresse de plus en plus de chercheurs; au cours des dernières années, deux concepts voisins à celui de nouveau mouvement social économique ont fait leur apparition : le consumérisme politique, et les systèmes de gouvernance non étatique de marché (*Non-State Market-Driven Governance Systems*). Proposé par Micheletti, le consumérisme politique est défini comme « une action menée par des personnes qui effectuent un choix parmi différents produits ou producteurs avec l'objectif de modifier les pratiques de marché ou des pratiques institutionnelles auxquelles elles s'objectent » (Micheletti, 2003). Il se décline en trois formes : le traditionnel boycott, le buycott, et le consumérisme discursif qui désigne les campagnes communicationnelles de dénonciation. Le système de gouvernance non étatique de marché proposé par Cashore est un système de définition et de contrôle des règles en dehors de l'État, où l'autorité repose sur les parties prenantes, et qui se manifeste au cœur des relations marchandes (Cashore, 2002). Ces concepts voisins confirment une nouvelle réalité de la mobilisation sociale qu'ils cherchent à définir en fonction de paradigmes issus des sciences politiques ou de l'économie stratégique.

Tout en nous intéressant au même phénomène, nous proposons de mettre de l'avant un autre concept inspiré de la sociologie, et plus spécifiquement de la sociologie actionnaliste de Touraine, d'où l'utilisation de l'expression « nouveaux mouvements sociaux ». L'école des nouveaux mouvements sociaux a théorisé à partir des années 1970 une génération de mouvements sociaux annonciatrice d'un nouveau type de société : la société post-industrielle. Selon Touraine, les sociétés ne reposent pas uniquement sur un processus de reproduction, mais bien de production conflictuelle à travers lequel des acteurs sociaux s'opposent autour d'un projet historique. Alors que la société industrielle était marquée par la lutte ouvrière contre la bourgeoisie, la société post-industrielle voit émerger de nouveaux mouvements sociaux tels que les écologistes, les féministes, les mouvements pour la paix, etc. Et si le mouvement ouvrier de la société industrielle était tout entier orienté vers l'institutionnalisation politique de ses revendications, les nouveaux mouvements sociaux avaient ceci de particulier qu'ils dirigeaient leurs activités plus largement sur la scène sociale. En continuité avec ces nouveaux mouvements sociaux, les nouveaux mouvements sociaux économiques, typiques de la société mondialisée, déploient leurs moyens de pression non plus seulement vis-à-vis de l'État et de la société, mais bien dans la sphère économique jusqu'alors restée étrangère aux revendications sociales.

Davantage qu'une nouvelle génération de mouvements sociaux en soi, les nouveaux mouvements sociaux économiques correspondent à une nouvelle modalité de l'action sociale qui se traduit non seulement par l'émergence de nouveaux acteurs, mais aussi par l'utilisation de nouvelles modalités de pression par les mouvements sociaux traditionnels. Alors qu'avec les nouveaux mouvements sociaux, les citoyens ont cherché à construire une action politique au sein de la société où puissent être exprimées toutes les demandes non canalisables dans le système de l'État providence (Offe, 1985), les citoyens espèrent, avec les nouveaux mouvements sociaux économiques, construire une action politique au sein du marché où puissent être exprimées toutes les demandes non canalisables dans le système politique à l'ère de la mondialisation. Et si, avec les nouveaux mouvements sociaux, l'espace public a été transformé et se caractérise par une nouvelle logique d'action institutionnelle qui favorise les formes d'auto-organisation au-delà de

l'État (Eder, 1993), c'est l'espace économique qui est transformé par les nouveaux mouvements sociaux économiques et qui se caractérise par une nouvelle logique d'action. De telle sorte que sont apparues des formes d'auto-organisation au-delà de l'État, et dans le marché, par rapport auxquelles le système institutionnel doit se positionner (Idem). Ce sont donc ces nouvelles formes d'auto-organisation, bref les mouvements sociaux économiques et les institutions qu'ils ont co-construites avec les autres acteurs sociaux que nous avons cherché à mettre en évidence à travers nos recherches.

Ces dernières ont été menées dans quatre secteurs d'activités distincts : le secteur financier, l'agroalimentaire, le textile et la foresterie². Pour chacun, nous avons réalisé des études de cas de même qu'une cartographie des outils et des organisations de gouvernance. Nous avons ainsi identifié et analysé les normes portées par les nouveaux mouvements sociaux économiques, leur élaboration et leur application, ainsi que les rapports entre les acteurs et les transformations de la dynamique régulatoire suscitées par ces nouvelles normes.

Normes, acteurs et dynamique régulatoire dans le secteur de la finance

La finance est l'un des premiers secteurs économiques où s'est manifestée une mobilisation sociale, et demeure l'un des plus importants compte tenu de son rôle par rapport aux autres secteurs d'activité économique. La finance dite responsable (Gendron et Bourque, 2003) regroupe deux branches d'activités où les valeurs côtoient la rationalité économique et financière traditionnelle : l'investissement et le placement responsable, lesquels se subdivisent à leur tour chacun en deux catégories. Le placement responsable est l'occasion de deux pratiques distinctes : premièrement le tamisage (ou *screening* en anglais), qui consiste à choisir ou à écarter des titres boursiers dans un portefeuille sur la base d'une évaluation éthique ou sociale de l'entreprise; deuxièmement l'activisme actionnarial ou militant, où des actionnaires proposent lors des assemblées générales des résolutions à caractère le plus souvent environnemental ou social.

Du côté des investissements responsables, on trouve d'une part les fonds de développement dédiés aux investissements à forte retombées socio-économiques, et la finance solidaire qui regroupe un ensemble de pratiques hétérogènes visant généralement l'inclusion de groupes ou d'individus exclus du système économique et social. Parallèlement, les gestionnaires de fonds ont commencé à offrir des fonds de placement éthiques, verts ou socialement responsables. Avec la finance responsable sont apparus de nouveaux acteurs, de nouvelles organisations et, diront certains, de nouveaux marchés. L'évaluation sociale et environnementale des entreprises nécessite en effet une expertise que revendiquent des agences de notation qui ont développé leur propre méthodologie, la plupart du temps tenue secrète, que complète l'inclusion dans des index spécialisés de responsabilité sociale ou de développement durable (DJSI). Certaines ONG se spécialisent aujourd'hui dans les campagnes d'actionnaires et se sont instituées en véritables interlocuteurs auprès des entreprises. En réponse à ce contexte et outre le dialogue avec ces

² Les recherches ont été menées par une équipe composée de professeurs et d'étudiants de maîtrise et de doctorat que nous tenons ici à remercier : René Audet, Stéphane de Bellefeuille, Marc-André Lafrance, Julie Maurais.

nouvelles parties prenantes auquel certains conseils d'administration ont du se prêter de force, les entreprises se sont engagées dans des pratiques de divulgation de leur performance extra financières. La plupart des grandes entreprises publient aujourd'hui un rapport de développement durable ou de responsabilité sociale, document que tente de baliser la Global Reporting Initiative qui vient de publier la troisième édition de ses lignes directrices et indicateurs de performance en matière de développement durable.

Ces nouvelles pratiques, ces nouveaux acteurs, ces nouvelles règles et ces nouvelles organisations traduisent-elles une dynamique régulatoire différente de ce qu'elle était avant leur arrivée? Ont-elles transformé le paysage régulatoire?

Dans le cas du secteur financier, il est intéressant de noter qu'en raison de sa position par rapport aux autres activités économiques, il joue lui-même un rôle régulateur, en favorisant ou en écartant certaines activités sur la base d'un calcul de risque et de rentabilité. En s'ouvrant à d'autres réalités que les ratios financiers, le secteur financier vient donc modifier les modalités de sa régulation vis-à-vis de l'ensemble de l'économie, et peut donc jouer un rôle moteur dans sa transformation. Mais toutes les initiatives de la finance responsable n'ont pas le même impact, notamment en raison du flou entourant la définition et l'évaluation de la performance corporative en matière de responsabilité sociale et de développement durable. Ainsi, il n'est pas rare que les entreprises d'un secteur donné se retrouvent toutes dans un index de responsabilité sociale ou un autre rendant difficile une réelle démarcation des entreprises responsables par rapport aux autres. Et dans la mesure où elle est issue d'un processus d'évaluation parfois qualifié d'opaque, la surperformance des entreprises bien classées par les agences de notation demeure discutable.

La reconnaissance par les agences de notation des certifications sociales ou environnementales obtenues par les entreprises notées ouvre la voie à une évaluation plus partagée, ou à tout le moins davantage publique. Il reste que dans un tel contexte, il est difficile de prétendre que ces outils tendent à favoriser un comportement précis de la part des entreprises, même si on peut avancer qu'ils peuvent tout de même stimuler des initiatives de nature diverse. Le questionnement d'un réel potentiel régulateur tient également au fait que les fonds éthiques ou de responsabilité sociale ne sont généralement qu'un produit financier parmi d'autres. Bref, dans la mesure où elle offre une bonne rentabilité, une entreprise même sous performante en matière de développement durable aura toujours accès à du financement sur les marchés boursiers.

Les stratégies portées par les actionnaires militants, plus flamboyantes, semblent avoir un impact plus direct. Dans plusieurs cas en effet, des résolutions déposées en assemblées d'actionnaires ont amené la direction à modifier ses pratiques en adoptant un code de conduite adressé à ses fournisseurs ou un système de gestion de l'environnement. Il faut préciser néanmoins que ce n'est pas en raison de l'adoption formelle de la résolution en assemblée, puisque celles-ci ne recueillent guère plus d'une vingtaine de pour cent des votes, pouvant aller exceptionnellement jusqu'à trente. C'est la publicité entourant ces résolutions qui semblent la plupart du temps inciter l'entreprise à changer son comportement; ainsi, la menace d'un dépôt de résolution ouvre souvent la porte à des négociations entre la haute direction de l'entreprise et les actionnaires militants ayant pour effet un changement de comportement de la part de l'entreprise, si bien que les campagnes d'actionnaires sont souvent qualifiées par certains de « succès de presse ».

Le dernier cas de figure à mentionner est la finance solidaire. Les différentes initiatives s'inscrivant sous cette bannière visent la plupart du temps l'insertion d'individus dans un système qui les excluent. Ce sont par conséquent des pratiques qui n'ont pas pour ambition directe de réguler le système lui-même; toutefois, en mettant l'accent sur des effets négatifs des pratiques usuelles, ces initiatives mettent en lumière des failles ou des défis qui deviennent dès lors constitutifs de la responsabilité sociale des entreprises. À titre d'exemple, les rapports de développement durable et de responsabilité sociale que publient les banques traditionnelles abordent aujourd'hui des sujets tels que l'inclusion bancaire que les institutions financières de l'économie sociale situent souvent au cœur de leur mission (De Serres, Gendron, Ramboarisata, 2006).

En conclusion, on peut dire que les nouveaux mouvements sociaux économiques déploient leur action à travers le secteur financier plus qu'ils ne le visent au premier chef. Il n'en reste pas moins que dans la foulée de leurs initiatives, les pratiques du secteur financier se sont enrichies de paramètres extra financiers et que cet enrichissement est d'autant plus certain qu'il a été consacré par des législations comme c'est le cas au Canada avec le règlement sur la divulgation d'informations concernant la performance extra financière des banques à charte.

Normes, acteurs et dynamique régulatoire dans le secteur de l'agroalimentaire

Le secteur de l'agroalimentaire compte certainement les premiers exemples historiques de certifications, l'un des outils privilégiés des nouveaux mouvements sociaux économiques, mais qui ont dans le passé souvent été promues par les pouvoirs publics. Le système des appellations d'origine contrôlée par exemple, les AOC, a permis à des États de protéger leurs marchés en garantissant l'origine d'un produit auquel elle confère une qualité particulière. Aujourd'hui, les certifications dans le domaine de l'agroalimentaire recouvrent une multitude de préoccupations que l'on peut regrouper en trois catégories : les certifications s'intéressant aux risques, à la santé ou à l'environnement, les certifications concernant la provenance géographique (AOC, produits du terroir), et les certifications liées à la problématique Nord-Sud, plus spécifiquement le commerce équitable. De façon générale, les certifications dans le secteur agroalimentaire sont souvent portées par des mouvements sociaux, mais elles sont aussi celles qui font le plus souvent l'objet d'intervention gouvernementale³. Parce qu'elles s'adressent au consommateur final, ces certifications sont presque toujours accompagnées d'un label permettant de distinguer le produit. Les certifications font la plupart du temps l'objet d'une vérification externe et indépendante, bien que les certifications peuvent aussi reposer sur des procédures d'autocontrôle.

La portée régulatoire de ces initiatives est très variable selon les certifications, leur objet (santé, environnement), et leur reconnaissance par les pouvoirs publics. Certaines certifications comme l'agriculture biologique, font l'objet de systèmes très développés auxquels ont adhéré, en les influençant cela va sans dire, les grands joueurs industriels. La régulation dépend donc à la fois de la portée de la certification, et du niveau des exigences qu'elle contient, ces dernières ayant

³ Au moment d'écrire ces lignes, un projet de loi québécois vient d'être discuté dans le cadre d'une commission parlementaire sur les appellations des produits du terroir.

tendance à être d'autant plus discutées entre les différents acteurs que la certification a de portée. Le cas américain avec l'appellation biologique est un excellent exemple de cette négociation tendant à rendre « accessibles » des critères qui, lorsque exclusivement définis par les mouvements sociaux, sont jugés trop radicaux ou à tout le moins trop coûteux à mettre en œuvre pour les grandes entreprises du secteur.

Par ailleurs, simultanément aux stratégies de négociation, les entreprises ont aussi développé des stratégies de commercialisation parallèles, ayant pour effet d'accentuer un confinement de niche des produits responsables et d'alimenter la confusion par une véritable prolifération de certifications et de labels. Aux côtés de la certification équitable exclusivement régentée par des ONG, les distributeurs de café proposent en effet une multitude de programmes à saveur philanthropique dont le message s'approche de celui du commerce équitable; cela ne les empêche pas d'offrir en plus, mais sans en faire la promotion, de café certifié équitable⁴.

Si le potentiel régulateur des certifications est dilué par leur multiplicité et l'effet de niche, la notoriété d'une certification comme l'équitable peut néanmoins avoir un impact en interrogeant la filière traditionnelle, par opposition « non équitable ». L'existence même de cette certification crée une situation où les entreprises et la filière traditionnelle se trouvent en position de défendre leurs pratiques dorénavant suspectes, sans plus pouvoir recourir à l'idéologie fataliste de la concurrence pour expliquer les très bas salaires des producteurs du Sud puisqu'il est manifestement possible de faire les choses autrement.

Comme dans le cas de la finance, les acteurs économiques traditionnels ont largement pris part au processus d'institutionnalisation des normes de performance sociale et environnementale du secteur agroalimentaire, de telle sorte qu'on peut s'interroger sur la place des nouveaux mouvements sociaux dans ce processus. L'observation de la dynamique entre les acteurs révèle justement un certain malaise : une partie du mouvement accepte une collaboration, que celle-ci ait lieu à l'intérieur du schéma de certification ou par son insertion dans la chaîne de commercialisation traditionnelle, alors qu'une autre partie du mouvement refuse cette intégration qu'elle perçoit comme une assimilation et une dégradation des valeurs et des idéaux défendus.

Normes, acteurs et dynamique régulatoire dans le secteur de la foresterie

Comme dans d'autres secteurs, les certifications forestières ont littéralement explosé au cours des dernières années. Le paysage se configure toutefois très différemment du secteur alimentaire ne serait-ce que par une certaine uniformité de l'objet visé par les certifications, que l'on peut associer à l'idée de développement durable reprise de façon plus ou moins compréhensive selon les schémas de certification. Si bien que dans ce secteur plus qu'ailleurs, la coexistence des certifications a donné lieu au départ à une véritable compétition, avant que celle-ci ne soit finalement organisée par une hiérarchisation des schémas de certification.

⁴ C'est le cas de Van Houtte par exemple, qui après avoir fait l'objet d'une campagne orchestrée par Équiterre offre dans ses cafés du café équitable, sans qu'aucune promotion ni explication soit offerte au consommateur.

Bien qu'ils se caractérisent généralement par le multipartisme de leur structure organisationnelle, on peut distinguer les schémas plus industriels tels que ISO 14001 (qui n'est pas spécifique à la foresterie mais a été largement adopté par le secteur) ou la norme CSA, des schémas plus clairement portés par des ONG tels que le FSC. De façon peu surprenante, on a observé que les premiers schémas largement adoptés furent ceux proposés par les associations industrielles. Mais la recherche a permis de mettre au jour une dynamique des plus intéressantes : au-delà de la compétition à laquelle on pouvait s'attendre entre schémas de certification, les exigences différenciées de ceux-ci ont été utilisées comme une échelle de progression par les entreprises; débutant par les certifications les moins exigeantes telles que ISO 14001, celles-ci ont cherché à obtenir des certifications garantissant une performance sociale et environnementale, certifications davantage rattachées aux ONG qu'au monde industriel.

Cette dynamique semble indiquer que les certifications ancrées dans les mouvements sociaux offrent aux entreprises une plus value par rapport aux certifications industrielles, plus value que l'on peut expliquer par la crédibilité et l'indépendance relatives des ONG. Par ailleurs, il est intéressant de noter que dans ce secteur, la pression semble encore moins portée par le consommateur final, ce sont les ONG qui, par leur pression sur les grands distributeurs, semblent non seulement avoir impulsé mais nourrissent aujourd'hui le mouvement des certifications.

La question du potentiel de régulation des certifications forestières se pose néanmoins à plusieurs niveaux. À prime abord, on peut se réjouir du succès qu'obtient ce mode de régulation puisqu'au Canada par exemple, on vise à certifier l'ensemble des opérations forestières déjà certifiées à 85% selon le schéma CSA. Malgré cette large étendue, c'est à travers l'objet de la certification que le potentiel de régulation semble limité. En effet, les certifications s'appliquent aux forêts sous aménagement forestier, on ne s'intéresse donc pas directement à la problématique plus large de la dégradation du couvert forestier. D'autre part, les forêts certifiées se trouvent principalement au Nord, alors que cet outil a été conçu pour répondre à la dégradation préoccupante des forêts tropicales. On peut d'ailleurs se demander si ces certifications n'ont pas pour effet de créer un nouveau type de barrières à l'entrée pour des pays du Sud où les exploitants sont incapables d'accéder aux certifications élaborées au Nord. Dans ce contexte, les certifications développées au Sud retiennent l'attention, notamment en raison des ententes de reconnaissance inter-schémas, mais aussi les adaptations nationales prévues dans le cadre du schéma FSC.

Normes, acteurs et dynamique régulatoire dans le secteur du textile

L'industrie textile a été le théâtre d'importants débats au cours des dernières années. Avec la multinationalisation de la production, beaucoup d'entreprises ont choisi de faire appel à des fournisseurs de pays du Sud. Or, les conditions de travail des employés de ces fournisseurs ont suscité l'indignation des consommateurs du Nord qui se sont sentis complices de l'exploitation de femmes et d'enfants. Les campagnes de dénonciation ont pris plusieurs formes, des lettres directement envoyées aux entreprises aux poursuites devant les tribunaux, en passant par les campagnes de boycott auprès des consommateurs, et des résolutions déposées par les actionnaires militants. Des ONG ont publié des rapports répertoriant les cas d'abus et dénoncé

les entreprises dans les médias. En réponse à ces stratégies, les entreprises ont peu à peu adopté des codes de conduite et adhéré à certaines certifications sociales telles que SA 8000.

Comme dans les autres secteurs, il existe une profusion de certifications et de codes de conduite dans l'industrie textile. Ceux-ci trouvent leur source dans les ententes intergouvernementales (OIT, OCDE), chez les organismes multipartites (CERES, Global Compact, FLA), chez les entreprises elles-mêmes ou les associations industrielles (WRAP), ou encore des ONG (*Social Accountability*).

En se déployant comme on l'a vu à travers divers médias, le potentiel régulateur des initiatives portées par les nouveaux mouvements sociaux économiques dans le secteur du textile a suscité plus précisément deux questions : la crédibilité du processus de vérification et le contenu des codes de conduite.

Si plusieurs codes de conduite ne font l'objet que de vérifications internes, les codes de conduite jugés comme étant les plus sérieux font l'objet de vérifications non seulement indépendantes, mais alternatives, c'est-à-dire qu'elles impliquent des ONG locales et internationales de défense des droits des travailleurs et des droits humains. Quant au contenu des codes, plusieurs s'inspirent des grandes conventions internationales sans en reprendre la lettre; mais les codes et les certifications les plus crédibles reprennent comme base minimale les exigences précises fixées par ces conventions. À l'heure actuelle, les pratiques du secteur du textile sont sous examen : plusieurs reportages dans les médias n'ont pas manqué de soulever l'indignation d'une population pour qui certaines pratiques ne sont plus acceptables, et qu'elle ne veut plus cautionner. Nul doute que les campagnes orchestrées par les nouveaux mouvements sociaux économiques ont eu un écho si important que même les entreprises les moins progressistes se sont dotées de codes de conduite et d'un programme d'inspection de leurs fournisseurs (Gendron, Champion, Turcotte, 2005).

Les quatre secteurs que nous avons étudiés présentent un tableau assez contrasté des stratégies utilisées par les nouveaux mouvements sociaux économiques. Les différents outils et institutions auxquels ils ont présidé impliquent à des degrés variables les acteurs économiques traditionnels, et conditionnent, parfois marginalement, parfois de façon plus décisive, les opérations des entreprises. Tout en gardant à l'esprit cet impact différencié, notre recherche nous a néanmoins permis de faire certains constats globaux en commençant par reconnaître que les nouveaux mouvements sociaux économiques ont bel et bien eu un impact sur le comportement des entreprises, impact qu'il s'agit ensuite de qualifier, pour en découvrir enfin la mécanique. Nous esquissons quelques idées à ce propos en conclusion de cet article.

Conclusion

À l'instar des concepts de consumérisme politique et de système de gouvernance non étatique de marché, nous avons voulu rendre compte avec l'idée de nouveau mouvement social économique d'une nouvelle réalité de l'action sociale d'une part, mais aussi des comportements sur les marchés. Nos recherches nous ont permis en effet de constater que le marché est devenu le théâtre de luttes politiques et de débats éthiques, et non plus seulement une arène exclusivement dédiée au discours de la fonctionnalité et de l'efficacité. Le marché est ainsi traversé par des

pressions et une volonté de régulation qui s'expriment directement en son sein, car portées par des acteurs via leur statut d'agent économique, plutôt que relayées par l'appareil étatique (sans pour autant que ce dernier soit totalement exclu du processus). Les initiatives portées par les nouveaux mouvements sociaux économiques conjointement avec les institutions qu'ils ont fait naître et la réponse des entreprises semblent avoir ainsi donné naissance à un système régulateur parallèle, en marge de l'État tout en étant en constante coordination avec lui.

À partir de nos observations, nous avons cherché à qualifier les mouvements sociaux économiques qui ont présidé à ce système régulateur parallèle. D'une part, ces nouveaux mouvements sociaux économiques se juxtaposent autant aux nouveaux mouvements sociaux qu'aux mouvements sociaux traditionnels (mouvement ouvrier), c'est-à-dire que les mouvements écologistes ou des droits humains par exemple, tout comme les syndicats, utilisent des stratégies économiques de pression et évoluent dans et autour des nouvelles organisations qui les portent telles que les organismes de certification⁵. C'est pourquoi comme nous le mentionnions en début d'article, les nouveaux mouvements sociaux économiques se présentent d'abord et avant tout comme une nouvelle modalité de l'action sociale, plutôt que comme un nouveau mouvement en soi. Par ailleurs, la spécificité de ces mouvements n'est pas non plus rattachée à leur objet : les mouvements sociaux économiques ne se confinent pas à des revendications économiques; c'est leur mode d'action qui comporte un caractère économique, c'est-à-dire qu'ils utilisent le marché et le statut d'acteur économique pour faire valoir leurs revendications.

Les nouveaux mouvements sociaux économiques ont ouvert, et ont même forcé l'ouverture, par leurs moyens d'action, de nouveaux espaces de dialogue et de régulation sociale. Les assemblées d'actionnaires en sont une belle illustration, mais aussi les comités de direction ou de gestion des différentes certifications où sont appelées à dialoguer les ONG, les grandes institutions internationales ainsi que les entreprises pour fixer le contenu des normes. Ces espaces diffèrent résolument des espaces traditionnels de discussion dans le cadre du processus législatif strictement encadré par l'État et où les rapports de pouvoir sont déjà cristallisés. La place des ONG dans ces nouveaux espaces couplée à leur potentiel de nuisance sur la scène médiatique semble mener à des compromis inédits que ne favoriserait pas le système traditionnel.

L'action des nouveaux mouvements sociaux économiques a un effet puissant sur l'imaginaire de la relation économique et du marché, qui sont de plus en plus perçus dans leur dimension sociale; c'est ainsi que par exemple, les relations commerciales Nord-Sud sont présentées par le commerce équitable non pas comme de simples transactions économiques, mais comme l'expression d'un rapport de domination héritier des rapports coloniaux, et à travers lequel les populations nanties de l'occident oppriment des peuples en quête de développement.

Les contours et la nature des nouveaux mouvements sociaux économiques étant mieux définis, que dire de leur rôle régulateur. En écho aux débats qui traversent le mouvement du commerce équitable, on peut affirmer tout d'abord que ce rôle semble d'autant moins probable que le mouvement se dissout dans l'arène économique, bref que d'un mouvement social il ne passe à une niche de marché. Pourtant, il se pourrait bien que ce soit là le propre des nouveaux mouvements sociaux économiques que l'institutionnalisation dont ils sont susceptibles de faire

⁵ Voir Vallée, G., Murray, G. Coutu, M. Rocher, G. et A. Giles. (2003). Les codes de conduite des entreprises multinationales canadiennes : aux confins de la régulation privée et des politiques publiques du travail, Rapport de recherche, 101 p. au sujet de l'utilisation par les stratégies syndicales des codes de conduite.

l'objet, soit une « institutionnalisation économique » (Gendron, Bisailon, Otero, 2006). La question qui sous-tend ce débat est celle de savoir si la transformation portée par les nouveaux mouvements sociaux économiques passe d'abord par la pression sociale, par la pression politique, ou par la pression du marché. À notre avis et en regard des résultats de notre recherche, il n'existe pas de réponse claire à cette question, si ce n'est que la pression du marché ne s'exerce que dans la mesure d'une insertion dans un contexte social et institutionnel particulier. Plus précisément, les consommateurs seuls ne semblent pas être une force de transformation et de régulation, et c'est généralement davantage les ONG, qu'elles s'adressent au consommateur final ou à d'autres éléments de la chaîne commerciale comme les distributeurs, qui impulsent le changement qui viendra éventuellement consacrer une vague de consommateurs responsables.

Par leur action, les mouvements sociaux économiques ont contribué à « politiser » et à « socialiser » un marché désormais structuré en fonction d'attentes sociales et sujet à des revendications politiques. Bref, ces mouvements évoluent dans un marché où se manifestent de nouvelles logiques qui ne peuvent s'expliquer uniquement par un point de vue économique, et qui font intervenir un questionnement sur le rôle social de l'entreprise privée et sa quête de légitimité à titre d'institution sociale privée, c'est-à-dire d'institution dédiée à des intérêts privés mais obligée de s'inscrire dans une visée de bien commun (Touraine, 1969). Les nouveaux mouvements sociaux économiques participent donc à cette structuration sociale et politique du marché en fonction de laquelle les firmes sont évaluées selon de nouveaux paramètres (GRI, certifications, agences de notation). Par ailleurs, ils redéfinissent l'ontologie de l'acte économique ainsi réapproprié par des acteurs non économiques libres d'en réviser les finalités.

Ceci nous amène à conclure que les nouveaux mouvements sociaux économiques ont un impact régulateur sur les entreprises mondialisées. Ils contribuent à définir le contenu de la responsabilité sociale; ils participent à une structuration éthique, politique et sociale du marché; ils co-construisent de nouvelles instances de régulation, qui sont plurielles (ou multipartites : ONG, entreprises, gouvernements). Cet impact régulateur demeure tributaire de plusieurs facteurs, dont les rapports de force, mais qui ne sont pas aussi cristallisés que dans les institutions démocratiques. Par ailleurs, nos recherches nous ont amené à constater que la dynamique du marché comme telle est marginale dans ce système régulateur, et qu'elle opère davantage en termes de stratégie et d'image qu'en termes de loi du marché, c'est-à-dire de la demande. Il n'est d'ailleurs pas anodin de remarquer que les modalités économiques de pression des nouveaux mouvements sociaux économiques coïncident avec les pratiques de responsabilité sociale mises de l'avant par les entreprises. Alors qu'elle s'opère dans le cadre d'une dynamique conflictuelle, cette conjonction préside à l'émergence de nouvelles institutions ayant la prétention de baliser le comportement des firmes mondialisées. Ces nouvelles institutions se présentent comme le résultat d'un certain dialogue social, et scellent, pour un moment, un compromis entre les différents acteurs concernant le contenu de la responsabilité sociale corporative.

Bibliographie

- Aglietta, M. (1999). «Les transformations du capitalisme contemporain», in Chavance, B., É. Magnin, R. Motamed-Nejad et J. Sapir (dir.), *Capitalisme et socialisme en perspective*, Paris : La Découverte, p. 275-292.
- Bélangier, P. R. et B. Lévesque. (1991). « La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique », *Cahiers de recherche sociologique*, no 17, pp. 15-51.
- Boyer, R. et Y. Saillard (dir. publ.). (1995). *Théorie de la régulation*. Paris: La Découverte.
- Cashore, B. (2002). «Legitimacy and the Privatization of Environmental Governance : How Non-State Market-Driven (RMNÉ) Governance Systems Gain Rule-Making Authority». *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*. vol 15, no 4, p. 503 à 529.
- De Serres, A., C. Gendron, L. Ramboarisata, (2006). «Les rapports de responsabilité sociale et de développement durable dans le secteur financier», présenté au séminaire «Les stratégies de divulgation en matière de développement durable et la Global Reporting Initiative (GRI)», Chaire de responsabilité sociale et de développement durable, Montréal, avril 2006.
- Eder, K. (1993). *The Institutionalization of Social Movement. Towards a New Theoretical Problematic in Social-Movement Analysis?* Florence: European University Institute, October, 22p.
- Gendron, C. (2001). *Éthique et développement économique : Le discours des dirigeants sur l'environnement*, Thèse de doctorat. Montréal : UQAM, 480 p.
- Gendron, C. et Bourque, G. (2003). « Une finance responsable à l'ère de la mondialisation économique », *L'Économie politique*, mai 2003, p. 50-61.
- Gendron, C., Champion, E. et Turcotte, M.-F. (2005). « [Wal-Mart : une responsabilité sociale à bas prix](#) », *Le Devoir*, 14 décembre, p. a7.
- Gendron C., V. Bisailon, A. Otero. (2006). "The Institutionalization of Fair Trade: More than a Degraded Form of Social Action", *Journal of Business Ethics*, soumis pour publication en Janvier 2006.
- Micheletti, M. (2003), *Political Virtue and Shopping: individuals, shopping and collective action*. New York: Palgrave Macmillan.
- Offe, C. (1985). « New Social Movements: Challenging the Boundaries of Institutional Politics », *Social Research*, vol. 52, no. 4, hiver, p. 817-868.
- Petrella, R. (1989). « La mondialisation de la technologie et de l'économie », *Futuribles*, septembre, p. 3-25.

Sobzack, A. (2004). La responsabilité sociale de l'entreprise: menace ou opportunité pour le droit du travail", *RI/IR*, vol. 59, no1, 26-50.

Touraine, A. (1969). *La société post-industrielle. Naissance d'une société*. Paris: Denoël.

Vallée, G., Murray, G. Coutu, M. Rocher, G. et A. Giles. (2003). *Les codes de conduite des entreprises multinationales canadiennes : aux confins de la régulation privée et des politiques publiques du travail*, Rapport de recherche, 101 p.

Wieviorka. M. (2003). «Mouvements et anti-mouvements sociaux de demain», in Cours-Salie, P. et M. Vakaloulis (dir.), *Les mobilisations collectives : une controverse sociologique*, Paris, PUF, pp. 43-54.

CHAIRE de responsabilité
sociale et de
développement durable
ESG UQAM

École des sciences de la gestion | Université du Québec à Montréal
Case postale 6192 | Succursale Centre-Ville | Montréal (Québec) | H3C 4R2
Téléphone : 514.987.3000 #6972 | Télécopieur : 514.987.3372

Adresse civique : Pavillon des sciences de la gestion | local R-2885
315, rue Sainte-Catherine Est | Montréal (Québec) | H2X 3X2

Courriel : crsdd@uqam.ca | Site web : www.crsdd.uqam.ca
