

L'économie globalisée: une gouvernance au-delà des conflits ?

1. CADRE CONCEPTUEL

La perception de l'affaiblissement des puissances étatiques dans un monde en pleine globalisation, combinée avec l'apparition de nombreux nouveaux mouvements sociaux, qui défendent divers buts et représentent une pléthore d'intérêts, peut laisser croire à une apparente désorganisation dans les fonctions de régulation des sociétés contemporaines. Ce projet de recherche a été établi pour vérifier si cette désorganisation est un fait réel, ou si, au contraire, de nouveaux modes de régulation sont développés pour compenser ou compléter la régulation conventionnelle des gouvernements.

Dans la mesure où la régulation d'une société est en effet principalement perçue comme étant la tâche et l'objectif premiers d'un gouvernement démocratiquement et politiquement légitime, des modes de régulation alternatifs peuvent facilement être observés. En effet, les nouveaux mouvements sociaux (NMS) apparaissent de plus en plus à l'avant plan. De tels mouvements diffèrent des mouvements sociaux traditionnels en termes d'idéologie, d'organisation, de modes d'action et de composition sociale. Depuis les années '70, une quantité croissante d'indications démontrent qu'un processus d'institutionnalisation se développe progressivement dans plusieurs de ces mouvements. Une indication de ceci peut être trouvée dans les résultats des nombreux conflits entre ces mouvements d'une part, et de grandes sociétés multinationales d'autre part. Au cours de tels conflits, les entreprises sont de plus en plus confrontées à des réclamations concernant leur responsabilité sociale et environnementale, ou aux deux types de réclamations simultanément.

Les multinationales peuvent répondre à ces conflits par des négociations qui peuvent par la suite avoir comme conséquence des changements organisationnels internes, par exemple l'introduction de systèmes de gestion environnementale, ou l'établissement de nouvelles formes de coopération avec des partenaires externes. Dans la littérature académique, un consensus émerge sur le fait que ces changements (conflit et coopération) dans la relation entre les NMS et entreprises sont de nature structurelle et gagneront en importance dans un futur proche. Il s'agit d'un tournant important en ce qui concerne les cadres conceptuels des sciences sociales. Jusqu'il y a peu, les chercheurs tendaient à supposer que les entreprises étaient des acteurs unitaires (monolithiques) avec des réponses similaires aux sollicitations externes ou sans processus décisionnel interne complexe. Actuellement, l'idée que ces hypothèses soient théoriquement et empiriquement invalides gagne du terrain. Dans cette perspective, la modernisation politique aura lieu non seulement au sein des systèmes politiques, ou dans les relations entre les États et les entreprises ou entre les États et la société civile, mais également, et peut-être d'une manière plus importante encore, au sein des systèmes économiques (entre les entreprises) et entre les entreprises et la société civile (les citoyens, les voisinages, les NMS, etc.). En analysant les conflits et la coopération, les chercheurs peuvent développer leur compréhension de ce nouveau processus de modernisation 'politique' qui se déroule, du moins partiellement, en dehors du système politique conventionnel ou traditionnel.

Les études disponibles démontrent que la théorie devrait au moins faire la différence entre, d'une part, les effets récursifs, qui sont les effets sur les mouvements eux-mêmes (par exemple : nouveaux et avantages) et les effets externes d'autre part, qui sont les effets sur l'environnement des mouvements sociaux (par exemple, les effets sur les procédures ou les structures). De façon

intéressante, la théorie de la Structure d'Opportunités Politiques (*Political Opportunity Structure - POS*) suggère que, quand la POS est ouverte, les mouvements sociaux tendent à s'institutionnaliser et à réussir à influencer la politique, mais que le mouvement social en tant que tel se dissoudra dans ce processus d'institutionnalisation. Par ailleurs, la théorie de la Mobilisation des Ressources (MR) soutient que les facteurs organisationnels sont d'une importance primordiale dans l'évaluation de l'impact des mouvements sociaux particuliers. En tant que telle, la MR adopte le niveau méso de l'organisation comme unité d'analyse. De la même manière, le présent projet de recherche étudie le niveau méso, c-à-d. celui des organisations. À ce niveau d'analyse, le travail empirique vise des actes subpolitiques dans les rapports conflictuels, mais également, et au moins aussi importants, des mécanismes de régulation de la participation.

Contrairement à l'approche *top down* de la régulation moderniste, la régulation participative permet aux parties affectées de mettre efficacement leurs préoccupations à l'ordre du jour au cours du processus décisionnel, en leur nom propre, ou au nom de leurs segments de la population qu'ils représentent (leurs *constituencies*). De plus, l'importance de la dynamique économique et de marché comme instruments de politique (ex : les permis commercialisables, les taxes environnementales, les réformes des subventions, les éco-labels, les accords volontaires) est de plus en plus soulignée. Une consultation avec les parties prenantes externes apporte un potentiel d'amélioration de la capacité des entreprises à s'approprier et gérer des ressources, tout en réalisant une meilleure rentabilité, en augmentant la conformité aux cadres normatifs, en améliorant l'apprentissage de la collaboration, en favorisant la propriété commune des résultats organisationnels, en recevant du soutien pour la mise en oeuvre des décisions des entreprises, en améliorant la communication et la coopération avec les partenaires utiles, etc... La condition nécessaire pour une relation de ce genre, est que les ONG ainsi que les entreprises soient exposées à des incitants puissants à s'engager dans l'échange mutuel d'idées, ainsi qu'à des incitants à promouvoir la traduction de ces idées en des ajustements concrets de leur comportement. Analytiquement, ceci signifie que les déterminants du comportement des entreprises doivent être conceptuellement clarifiés.

Selon la théorie économique, tous les changements qui augmentent la valeur attendue de l'entreprise, ou qui permettent à celle-ci de mieux gérer les risques liés aux affaires, seront adoptés. Ceci implique qu'il y ait des gains quantifiables à réaliser avec des stratégies qui vont au-delà de la simple conformité au développement durable dans l'entreprise. Réciproquement, de nombreuses firmes peuvent considérer les processus de gestion environnementale ou sociale durable comme une opportunité. L'adoption des principes de gestion environnementale et sociale durable peut, par exemple, non seulement produire des économies de coûts opérationnels, mais, aussi une valeur ajoutée dans le domaine du marketing.

Une observation empirique intéressante, cependant, montre que l'on connaît plusieurs cas dans lesquels les compagnies poursuivent des stratégies qui vont au-delà de la conformité, alors que les profits incertains ou non quantifiables. L'implication analytique d'une telle observation est que le comportement des sociétés ne peut pas être compris simplement en termes de rentabilité. Des explications de ce comportement non orienté vers le profit des entreprises peuvent être trouvées, entre autres, dans des analyses des firmes plus centrées sur les mécanismes de pouvoir et sur la théorie néo-institutionnaliste.

2. MÉTHODE ET RÉSULTATS

Malheureusement, alors qu'il existe un nombre important de comptes-rendus théoriques qui donnent un sens conceptuel aux divers mécanismes de régulation alternatifs dans la société, ces comptes-rendus se fondent sur des prémisses différentes. En outre, bien qu'un cadre conceptuel intégré pourrait être finalement obtenu, les obstacles méthodologiques à l'évaluation de l'impact, par exemple, des actions des NMS sur le comportement et les actions des entreprises multinationales sont nombreux. La tâche des chercheurs en sciences sociales, dans un tel contexte, est de définir clairement les propositions théoriques, ainsi que les inférences théoriques dérivées de ces propositions. Ces propositions, à leur tour, doivent être traduites en des implications empiriques observables qui peuvent être examinées au moyen d'une recherche empirique ciblée et bien élaborée. Cette étude vise donc à mettre en évidence le type, le taux ainsi que les déclencheurs circonstanciels du changement de régulation des sociétés. De nature exploratoire, notre travail empirique a été conçu pour produire des propositions théoriques nouvelles et empiriquement fondées, propositions susceptibles de servir d'intrants valides pour un nouveau travail empirique.

Concernant la collecte de données, nous avons exploité une quantité importante d'information publique issue de nombreuses sources différentes, principalement via Internet et la presse quotidienne. D'un côté, il existe en effet une source abondante de données disponibles par l'intermédiaire de ces médias publics ; de l'autre, l'absence d'information était le plus souvent un indicateur intéressant en lui-même. L'exploration de la diversité des cas a été réalisée lors d'une première étape de collecte de données, au moyen d'un *screening* des journaux quotidiens Belges. Ceci a permis d'établir deux bases de données: une sur les événements conflictuels, l'autre sur les événements de coopération entre les firmes et les parties prenantes externes ou les ONG. Ces bases de données permettent d'acquérir une bonne vue d'ensemble descriptive des relations médiatisées entre les entreprises et la société civile. Elles ont également fourni une aide précieuse dans la sélection des cas, lors de la deuxième étape empirique du projet. Dans cette deuxième collecte de données, des rapports de cas détaillés et en profondeur ont été produits sur les entreprises, les ONG et, quand les données étaient disponibles, les institutions à parties prenantes multiples (*multi-stakeholder institutions* – MSI). Les secteurs suivants ont été examinés selon cette méthode: le textile, l'industrie alimentaire, l'industrie pétrolière, la distribution au détail, l'exploitation forestière et la pêche, et le secteur pharmaceutique. Dans la sélection des cas au sein de ces secteurs, une attention particulière a été accordée à la tension méthodologique qui existe souvent entre l'exigence de variété dans les cas, et la nécessité d'avoir des cas comparables.

Les résultats suggèrent, premièrement, qu'au sein des secteurs, des différences entre les cas peuvent être expliquées en tenant compte des déséquilibres de capacité scientifique et technologique entre les acteurs impliqués. Par exemple, alors que les compagnies pharmaceutiques concentrent et protègent leurs capacités scientifiques et technologiques dans un but concurrentiel et stratégique, les ONG et les MSI respectives mobilisent une quantité significative de capacité technologique et scientifique pour promouvoir leurs objectifs vis-à-vis de la pêche ou des entreprises forestières. La diffusion de la connaissance et de l'information scientifique et opérationnelle parmi les acteurs est en effet un facteur décisif dans la compréhension de la relation entre les entreprises et les NMS dans tous les secteurs qui ont été observés.

Une deuxième inférence issue des données est qu'il est important de tenir compte de la puissance et l'orientation des mouvements sociaux. Les mouvements sociaux peuvent différer largement dans leur attitude à propos d'une relation coopérative versus conflictuelle envers les responsables

politiques et les entreprises. Une telle variation attitudinale est un élément de contingence dans l'analyse des NMS. Des indicateurs plus structurels concernent le niveau de mobilisation des ressources et la structure d'opportunité dans l'environnement des NMS.

Une première condition nécessaire pour que les NMS deviennent un élément efficace dans la régulation du développement sociétal, est que ces mouvements forment des réseaux denses et globaux construits sur des organisations localement bien implantées. Une telle implantation locale est nécessaire sous une forme ou l'autre dans toutes les localités où la conformité de la régulation doit être surveillée. En outre, dans le contexte d'une société en pleine globalisation, il est crucial que la mobilisation à la fois des parties prenantes et des ressources, ainsi que l'exploitation des opportunités naissantes, ait une portée transnationale et transcatégorielle. On peut en effet observer, dans plusieurs des secteurs étudiés, que les différents mouvements sociaux (par exemple le WWF) sont structurellement connectés l'un à l'autre, de même que les sociétés anonymes (par exemple Stora Enso) dans le contexte des MSI (par exemple le FSC), et que ces MSI, à leur tour, font partie d'un système de gouvernance à niveaux multiples (par exemple l'International Social and Environmental Accreditation and Labelling Alliance). De cette façon, l'institutionnalisation *top-down* et *bottom-up* des mécanismes de gouvernance se produit simultanément: les initiatives globales et internationales atteignent les mouvements et les parties prenantes enracinés au niveau local, et inversement.

Une seconde condition, également nécessaire, pour l'institutionnalisation des NMS est qu'il existe certaines opportunités de mobilisation des ressources et de faire changer les choses. Par conséquent, expliquer l'institutionnalisation d'un NMS implique aussi d'expliquer l'apparition de nouvelles opportunités pour que ces mouvements mobilisent des parties prenantes et des ressources, et de mettre en route des développements sociétaux plus ou moins désirés. En conséquence, il faudrait étudier le rôle des responsables politiques et des gouvernements ainsi que le rôle des entreprises dans l'apparition d'opportunités pour les NMS.

Une troisième catégorie de résultats de cette recherche concerne donc le rôle de la politique et des gouvernements. D'une manière primordiale, il existe des indications claires concernant la nature complémentaire des formes de régulation traditionnelles 'politisées' et les nouvelles formes 'subpolitisées'. Les relations coopératives majeures dans les MSI (FSC, MSC, WRC, etc...) sont en effet plus ou moins basées sur l'application de normes et réglementations du gouvernement, en tant que modèle de régulation ultime. Les efforts politiques pour favoriser et imposer de tels modèles de régulation peuvent créer des ouvertures pour que les ONG entament des campagnes d'interpellation et d'accusation contre les sociétés anonymes qui ne respectent pas les conditions internationales ou nationales.

Plusieurs autres formes d'action sont possibles pour les gouvernements. On peut par exemple observer des liens intéressants entre les entreprises et les gouvernements. Non seulement les gouvernements sont souvent des clients importants sur le marché, mais les gouvernements peuvent également coopérer directement avec des entreprises afin de promouvoir un développement sociétal durable. Les gouvernements peuvent également agir en tant que consommateurs, en montrant le bon exemple et en adoptant les principes de durabilité ou d'éthique dans les politiques d'achat des agences gouvernementales. Les gouvernements peuvent, cependant, également agir en vue d'augmenter la crédibilité et la réputation du travail de régulation par les NMS et par les MSI, ainsi que pour soutenir ou permettre les opérations de ces initiatives de régulation. Les institutions politiques peuvent aussi manipuler le contexte et les circonstances qui ont un impact sur la mobilisation transnationale et transcatégorielle des ressources. Une manière évidente de faire ceci, est de créer des forums qui rassemblent un certain nombre d'acteurs divers qui partagent un intérêt similaire, ou qui sont impliqués dans des

développements semblables, mais en adoptant des positions plus ou moins opposées. Dans d'autres cas, les institutions politiques peuvent s'engager activement dans des processus de gouvernance et/ou d'application de la régulation qui se soutiennent mutuellement.

Quatrièmement, l'analyse des données a révélé une importante variation dans et entre les secteurs en termes de qualité et de quantité de relation entre les entreprises et la société civile. Au sein des secteurs, les preuves empiriques suggèrent que la taille des entreprises et la réalisation d'économies d'échelle sont souvent décisives. Les économies d'échelle sont déterminantes parce que les petites économies d'échelle permettent une approche alternative par les ONG, à côté du conflit ou de la coopération. En particulier, les organisations de commerce équitable adoptent une approche de marketing parallèle qui semble, lentement et graduellement, gagner du terrain sur les grandes sociétés multinationales établies. Une telle stratégie est seulement appropriée pour faire pression sur les entreprises pour qui les économies d'échelle ne sont pas clairement avantageuses.

La taille des entreprises comme un déterminant est en partie seulement reliée à ces économies d'échelle. Du point de vue des performances financières de la firme, les réclamations externes pour la responsabilité sociale ou environnementale de la firme constituent un risque qui doit être géré adéquatement par les gestionnaires de la firme. La taille de la firme est donc un déterminant importante du sérieux de telles réclamations en termes de risques, car les grandes entreprises attirent plus l'attention sur les marchés financiers. En faisant varier des degrés et les types, les preuves d'un lien étroit entre les soucis de *corporate and social responsibility* (CSR) d'une entreprise, d'une part, et la prise de conscience par les gestionnaires de leur surveillance par les parties prenantes financières sur la façon dont ils gèrent les réclamations du CSR, ont été rencontrées dans toutes les grandes entreprises étudiées. Par contraste, nettement moins de preuves de ce lien peuvent être trouvées dans les données des entreprises plus petites sur les mêmes marchés. Ceci signifie que les réclamations hostiles des NMS, ou de la société civile en général, peuvent être plus efficaces si elle sont adressées à de grandes sociétés qu'elles ne le sont dans le cas de plus petites sociétés. Protester auprès de plus grandes sociétés peut en effet créer une force sensiblement plus grande, en conséquence de l'évaluation négative potentielle des performances de l'entreprise dans sa gestion des risques par les analystes financiers ou les investisseurs qui sont essentiels à l'entreprise.

Indépendamment de la taille, cependant, les réponses des entreprises aux réclamations externes sur leur responsabilité sociale et/ou environnementale varie selon le secteur duquel ces sociétés font partie. Une visibilité élevée implique qu'à la fois la base de clientèle de l'entreprise et sa réputation sur les marchés financiers sont en jeu. De façon évidente, ceci rend nécessaire une réponse crédible de la part de la firme. Par conséquent, les entreprises du secteur de la vente au détail peuvent être poussées à répondre avec force et crédibilité aux réclamations externes de responsabilité sociale et environnementale par les parties prenantes financières sur les marchés financiers, aussi bien qu'à celles des consommateurs sur les marchés commerciaux. Cette variation sectorielle peut être expliquée en termes de variation dans la visibilité externe de l'entreprise vers un public plus grand, et de variation dans la transparence des opérations commerciales quotidiennes, telles que présentées graphiquement dans la figure 1 ci-dessus. La première dimension est donc la visibilité ou la présence externe d'une firme dans son environnement extérieur ; ceci peut être appréhendé en termes de reconnaissance et de réputation de sa marque (*brand*) par les consommateurs et/ou les clients (potentiels). A cet égard, les compagnies de vente au détail telles que Carrefour et Sainsbury sont des marques très visibles, alors que les propriétaires locaux de pêcheries ou de forêt ont peu de portée en termes de visibilité. Il est frappant que ces organisations qui se positionnent à proximité des marchés de consommateurs, que sont la vente au détail, le textile et quelques segments de vente au détail de distribution de produits alimentaires, sont plus enclines à s'engager dans le consumérisme, le

commerce équitable et la CSR. Les entreprises moins directement visibles pour les consommateurs, notamment les entreprises du secteur pharmaceutique, des produits pétroliers et de l'industrie alimentaire, tendent à adopter une approche CSR moins transparente, moins complète ou moins participative.

La deuxième dimension est celle de la transparence du procédé de production, qui est lié à la nature tactile des produits vendus dans le secteur, d'une part, et au nombre d'étapes de transformation qu'un produit ou un service doit subir avant qu'il soit adapté à une transaction commerciale, d'autre part. Par exemple, la recherche et le développement pour les produits pharmaceutiques implique plus de travail intellectuel que de travail tactile, et implique de nombreuses 'étapes de transformation' seulement observables par ceux qui sont directement impliqués dans la firme, mais pas par l'environnement extérieur. Par contraste, les textiles sont des produits très tactiles, et les étapes de transformation nécessaires afin de produire des textiles sont plutôt facilement imaginables, quoi qu'assez peu visibles, sous une forme ou une autre, par le grand public. L'industrie alimentaire est un cas exceptionnel à quelques égards. Les grandes multinationales de ce secteur n'ont pas de tradition d'indication de l'origine et des recettes de productions de leur chaîne d'approvisionnements. Cependant, il est intéressant de remarquer que la transparence dans la régulation de la chaîne d'approvisionnement est mise en avant comme un avantage concurrentiel par les organisations de distribution du commerce équitable. Cette transparence, ainsi que la globalité du programme, permettent de fournir une force économique dans les marchés des consommateurs au point que ces distributeurs du commerce équitable ont été les premiers moteurs d'effets d'engrenage sur le marché.

Figure 1: Transparence du processus de business en relation avec la visibilité externe des secteurs économiques

Transparence du processus économique Visibilité externe	Transparence élevée	Transparence faible
Visibilité élevée	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;">Vente au détail</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;">Textile</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;">Pétrole</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto; text-align: right;">Pharma</div>
Visibilité faible	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;">Forêt et pêche</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto; text-align: right;">Alimentaire</div>

L'analyse de données dans ce projet de recherche indique que les deux dimensions de la figure 1 fournissent une explication très plausible de la variation intersectorielle de la réponse des entreprises aux réclamations externes concernant la responsabilité sociale et/ou environnementale des entreprises. Ce pouvoir explicatif résulte du fait que la visibilité élevée des entreprises sur le marché (des capitaux aussi bien que les marchés financiers) garantit une incitation directe du marché pour que les entreprises répondent aux réclamations en termes de CSR. En outre, la transparence élevée du processus économique vers le monde extérieur crée d'importants leviers pour l'action, disponibles pour les NMS, qui peuvent aller jusqu'à la surveillance et même à l'intervention dans le processus économique lui-même. Les secteurs de l'exploitation forestière et de la pêche fournissent de bons exemples de ceci: les MSI tels que le MSC ou le FSC sont caractérisés par un degré élevé de connaissance scientifique et disposent d'une grande quantité d'informations pertinentes sur les processus de production dans ces secteurs. C'est seulement grâce à ces niveaux élevés de connaissance et d'information que les processus de production

peuvent être transparents. La surveillance et la certification dans un contexte de parties prenantes multiples deviennent alors un mode réaliste d'action. Inversement, une telle transparence est entièrement absente dans le cas des entreprises pharmaceutiques. L'analyse suggère en effet que la transparence du processus de production est une condition nécessaire pour que les mouvements sociaux et les MSI s'engagent dans la surveillance et les activités de certification.

La dernière conclusion issue des données concerne les MSI. Celles-ci peuvent être définies, dans le contexte de ce projet de recherche, comme des accords de concertation et de corégulation structurels et permanents qui impliquent des acteurs issus de sphères sociales et économiques diffuses - notamment les 'affaires' et 'la société civile' - qui partagent un souci, un enjeu ou un intérêt potentiellement conflictuel, sur une question spécifique d'importance sociale et/ou environnementale. Un élément supplémentaire essentiel de ces MSI, d'une manière primordiale, est qu'elles réussissent à créer un cadre commun de gouvernance qui comporte l'élaboration et la mise en oeuvre de la régulation. Les MSI se sont seulement développées dans les secteurs du textile, de la distribution-vente au détail, de l'exploitation forestière et de la pêche, alors qu'aucune institution comparable n'a été rencontrée dans le secteur pétrolier, pharmaceutique ou de l'industrie alimentaire. De façon saisissante, dans les termes de la figure 1 (ci-dessus), ceci suggère donc que la transparence du processus économique constitue une condition nécessaire pour que les MSI se développent.

En analysant les conditions d'apparition des MSI plus en détail, une distinction analytique a été introduite entre 5 dimensions qui, ensemble, constituent une zone de dépendances négociables entre les entreprises et leurs environnements externes. Premièrement, il y a *la valeur d'échange* des entreprises par rapport à leurs clients et à leurs parties prenantes. Cette valeur d'échange est, de façon évidente, fortement liée à la reconnaissance et à la bonne réputation de la marque de l'entreprise, nécessaires pour établir et maintenir sans interruption des rapports d'échange profitables avec les clients sur les marchés. De plus, cette valeur d'échange dépend également de la relation entre les entreprises et les parties prenantes financières. Ces dernières élargissent la portée de leur évaluation du comportement des entreprises bien au-delà du processus de marketing établi sur les marchés de produits et de services. Par ailleurs, les entreprises peuvent évaluer les actions et les campagnes des ONG comme étant une menace sérieuse à leur crédibilité en termes d'investissement. Cependant, les entreprises peuvent découvrir qu'une association sous forme de MSI offre une manière efficace de neutraliser ou de gérer ces menaces et risques contre la valeur d'échange des entreprises.

En second lieu, il y a la question *de la valeur en termes de ressource* des marchandises et des services qui est accordée, par les acteurs externes ou les organisations, à l'entreprise. On a en effet observé que les ONG et les SMI des secteurs du textile et de la vente au détail remplissent un nombre de tâches considérable dans la coordination, la surveillance et la gestion des chaînes d'approvisionnements. De plus, dans ces secteurs, les SMI fournissent également un fort élément de ressource dans le domaine du marketing par l'intermédiaire de la labellisation. Les compagnies du secteur pétrolier et de l'industrie alimentaire, en revanche, ne semblent pas percevoir d'avantages clairs en termes de ressources auprès des ONG ou des MSI.

La troisième dimension est *la valeur performative* de concertation et de coopération des ONG ou des SMI avec les entreprises. Les ONG et les SMI détiennent des capitaux ou proposent des services qui peuvent contribuer de façon concluante aux performances des entreprises. Ceci se voit le plus clairement dans le cas du secteur de la vente au détail, où les compagnies constatent qu'il existe un marché croissant pour des produits du commerce équitable. Les contributions aux secteurs de la production de textile, de l'exploitation forestière et de la pêche sont légèrement moins évidentes, et peut-être aussi moins puissantes. Dans ces cas, les MSI et les ONG peuvent

améliorer les performances en augmentant la qualité des importantes tâches de coordination et d'organisation. Aucune de ces valeurs performatives n'est concevable dans l'alimentaire, les produits pétroliers et l'industrie pharmaceutique.

La quatrième dimension est *la valeur actionnable* que les entreprises peuvent trouver dans la coopération avec les ONG ou les MSI. Cette valeur actionnable est importante dans l'exploitation forestière et la pêche, ainsi que pour le textile, où les SMI pratiquent des audits et résolvent des situations indésirables en coopération et avec la compagnie elle-même. Une intervention semblable dans les processus et les procédures des unités opérationnelles n'est rencontrée dans aucun des autres secteurs étudiés.

Enfin, il peut également y avoir une certaine forme *de valeur d'investissement* pour des sociétés coopérant avec des ONG ou des MSI. La valeur d'investissement dans ce contexte signifie que la coopération a pour conséquence une certaine sorte de *return* pour l'entreprise, à long terme. La présence d'une telle valeur d'investissement signifie que les compagnies peuvent considérer qu'investir dans des relations fortes et réciproques avec les ONG et les MSI est une stratégie commerciale économiquement solide. D'une manière primordiale, tous les secteurs caractérisés par la présence de MSI sont aussi ceux où une telle valeur d'investissement peut être fortement pertinente.

La conclusion générale du projet est que les entreprises des secteurs exposés à un degré élevé de transparence de leurs marques et/ou de leur réputation sur les marchés financiers ou des clients, (ou les deux à la fois), sont exposées à de multiples incitations à coopérer avec les ONG et même les MSI. Du point de vue des ONG, cependant, ceci signifie que les différentes entreprises et les différents secteurs représentent différentes structures d'opportunités. Les données récoltées démontrent dans une certaine mesure comment et pourquoi ces éléments ont été mis en marche, mais ne peuvent cependant pas prévoir où ce mouvement aboutira en fin de compte. Néanmoins, il est clair qu'il existe un certain potentiel en termes de pouvoir organisationnel, émergeant de situations diffuses de conflit et de coopération. Qu'une telle mobilisation organisationnelle se produise n'implique pas, en effet, que les ressources mobilisées mènent efficacement à l'accomplissement des buts envisagés. Les modes par lesquels les ressources mobilisées sont canalisées sont fondés sur des mécanismes qui, jusqu'ici, ne sont pas entièrement spécifiés conceptuellement et n'ont été recherchés empiriquement que de manière fragmentaire dans les sciences sociales. Cependant, de tels mécanismes jouent aussi un rôle crucial en relation avec les initiatives de régulation par des institutions plus traditionnelles tels que les gouvernements.

Les preuves rassemblées donnent également quelques indications importantes sur la complémentarité des formes nouvelles (*versus* traditionnelles) de régulation aux niveaux diffus et dans les domaines distincts de l'action sociale. En d'autres termes, selon la situation initiale spécifique et les objectifs spécifiques des différents groupes et catégories sociaux impliqués, certaines combinaisons de régulation mèneront à de meilleurs résultats que d'autres types d'efforts de régulation. Certaines initiatives de régulation ont en effet une portée de mobilisation importante dans certains secteurs, alors que des initiatives très semblables ne peuvent pas avoir beaucoup de poids dans d'autres secteurs. Il y a, par exemple, peu de place pour les MSI dans le secteur pharmaceutique, et un fort besoin de prise de décision politique est par conséquent ressenti par les acteurs impliqués. À l'inverse, il existe une place plutôt grande pour les MSI dans le secteur du textile, et les gouvernements peuvent accomplir beaucoup en stimulant simplement ou en permettant la présence de ces MSI.

Au total, nous pouvons conclure que les nouvelles formes de coopération (en particulier par le biais du développement des MSI) sont, globalement, en forte croissance depuis les quelques

dernières années. Cela ne signifie cependant aucunement que les conflits soient évacués, ni que l'évolution soit linéaire. Par exemple, il subsiste de grands écarts entre les différents secteurs d'activité, et on n'observe pas de manière claire des mécanismes d'imitation ou de « contamination » entre secteurs. Ceci est clairement dû aux caractéristiques très contrastées des secteurs économiques examinés (cf. figure 1). En définitive, même si toute prospective se doit d'être prudente dans le domaine des sciences sociales, beaucoup d'éléments nous portent à prédire que de nouvelles formes de coopération (entre autres par le biais des MSI) vont continuer à se développer. Un de ces éléments – sans doute central – est que les entreprises qui entrent (plus tôt et de manière plus volontariste que d'autres) dans ces formes de coopération peuvent en tirer des avantages concurrentiels, entraînant alors d'autres entreprises dans cette dynamique. Sous la pression de multiples ONG, la dynamique de régulation sociale et environnementale des marchés, certes encore globalement minoritaire, semble être désormais solidement lancée.