

**Les interactions entre l'économie sociale et la responsabilité sociale des entreprises.
Illustrations à travers la filière du commerce équitable**

Benjamin HUYBRECHTS

Centre d'Economie Sociale
Université de Liège
Sart Tilman B33/bte 4
4000 Liège
Belgique
Tel : + 32 4 366 31 35
Fax : + 32 4 366 28 51
Courriel : b.huybrechts@ulg.ac.be

Sybille MERTENS

Chaire Cera "Entrepreneuriat et Management en Economie Sociale"
Université de Liège
Sart Tilman B33/bte 4
4000 Liège
Belgique
Tel : + 32 4 366 27 51
Fax : + 32 4 366 28 51
Courriel : smertens@ulg.ac.be

Virginie XHAUFLAIR

Laboratoire d'Etudes sur les nouvelles technologies, l'innovation et le changement (LENTIC)
Université de Liège
Sart Tilman B33/bte 4
4000 Liège
Belgique
Tel : + 32 4 366 31 48
Fax : + 32 4 366 29 47
Courriel : v.xhaufclair@ulg.ac.be

Les interactions entre l'économie sociale et la responsabilité sociale des entreprises. Illustrations à travers la filière du commerce équitable

Introduction

L'étude de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) cherche à analyser les démarches volontaires dans lesquelles des entreprises à but de lucre s'engagent afin de respecter, au-delà de leur objectif de rentabilité économique, des exigences sociales et environnementales, et d'améliorer les relations avec toutes les parties concernées par leurs activités (Bender et Pigeyre, 2003). Ces initiatives rappellent des pratiques à l'œuvre depuis plus d'un siècle dans les organisations d'économie sociale, qui essaient d'atteindre des objectifs sociétaux par le biais d'une activité économique (Defourny et Develtere, 1999).

Si l'on place les entreprises privées "classiques" et les organisations d'économie sociale aux extrémités d'un continuum qui s'étendrait de la "performance économique" à la "performance sociétale", on peut émettre l'hypothèse selon laquelle l'apparition de la RSE provoque un double mouvement. D'une part, les entreprises privées recherchent une certaine performance sociétale et, d'autre part, les organisations d'économie sociale visent davantage de performance économique en adoptant parfois un comportement plus typiquement commercial (Weisbrod, 2001).

En conséquence, alors que les rôles respectifs des différentes catégories d'acteurs semblaient clairement définis, les frontières se font à présent plus floues et certains domaines d'activité sont indubitablement témoins d'un rapprochement entre le secteur privé "classique" et le secteur de l'économie sociale. Néanmoins, ces deux ensembles ne semblent pas mus l'un vers l'autre de manière endogène et autonome : au contraire, il y a lieu de penser que les évolutions respectives sont le fruit d'influences réciproques.

Notre article a pour but de faire le point sur ce rapprochement en partant des rôles traditionnels des institutions au sein du système socio-économique et en observant de quelle manière le monde des entreprises et celui de l'économie sociale se sont non seulement rapprochés, mais également influencés réciproquement.

Notre réflexion est structurée en trois étapes. Tout d'abord, nous présentons brièvement le contenu que nous associons aux deux concepts principaux sur lesquels repose notre argumentation (l'économie sociale et la RSE) et nous nous basons sur les arguments de la théorie économique institutionnelle pour identifier les atouts respectifs et les rôles traditionnellement dévolus aux grandes catégories d'acteurs dans nos économies. Dans un deuxième temps, nous montrons pourquoi on peut considérer la rencontre entre les organisations d'économie sociale et les entreprises à but de profit comme un des *stimuli* du mouvement de RSE et combien ces interactions transforment, parfois en profondeur, les comportements de ces deux types d'acteurs. Enfin, nous illustrons notre propos par une analyse des interactions entre organisations d'économie sociale et entreprises à responsabilité sociale dans la filière du commerce équitable.

1. Clarification des concepts et distribution traditionnelle des rôles

1.1. L'économie sociale

L'appellation "économie sociale", entre autres répandue dans le monde francophone, s'inscrit dans un large mouvement conceptuel qui cherche à compléter la description des acteurs économiques par la reconnaissance d'un troisième secteur, aux côtés du secteur privé "capitaliste" et du secteur public ou "étatique" (Mertens, 1999).

Selon la définition de l'économie sociale qui prévaut en Belgique francophone, *l'économie sociale se compose d'activités économiques exercées par des sociétés, principalement coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants : (1) finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit, (2) autonomie de gestion, (3) processus de décision démocratique, (4) primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus* (CWES, 1990).

Cette définition combine un repérage juridico-institutionnel et l'énoncé des spécificités communes aux organisations qui font partie de l'économie sociale.

Ces organisations se caractérisent tout d'abord par la finalité sociale de leurs activités productives. Les bénéfices éventuels sont perçus comme un moyen de mieux réaliser le service aux membres ou à la collectivité, mais ne constituent pas le mobile principal de leur activité.

Même si leurs finalités les apparentent à l'action des pouvoirs publics, elles s'en distinguent par la large autonomie de gestion dont elles jouissent, qui constitue un ressort essentiel de leur dynamique. En cela, elles s'inscrivent dans la démarche entrepreneuriale caractérisant l'ensemble du secteur privé.

Quant au pouvoir de décision, il est attribué aux membres et ne découle pas principalement d'un éventuel apport en capital. Parfois même, il est réparti selon le principe coopératif "une personne - une voix".

En ce qui concerne la distribution des surplus, elle est soit interdite, soit non directement liée aux apports en capital. Lorsqu'elle est interdite, on parle d'organisation soumise à une contrainte de non-distribution du profit. Quand la distribution est autorisée, on observe des pratiques de distribution limitée du profit ou prenant la forme d'une ristourne que perçoivent les membres au *pro rata* des transactions conclues avec l'organisation.

Dans tous les cas, on notera que les droits de propriété ne sont attribués ni aux investisseurs (ce qui caractériserait une entreprise privée capitaliste), ni aux pouvoirs publics (ce qui caractériserait le secteur public). C'est donc bien sur une configuration particulière des droits de propriété que se bâtit l'identité de ce troisième secteur, qui n'est ni capitaliste, ni étatique.

C'est également ce qui en fonde la raison d'être. Selon la théorie économique, les spécificités institutionnelles de l'économie sociale constituent, dans trois grands types de circonstances abondamment décrites dans la littérature, un avantage comparatif en regard des limites que rencontrent l'action des entreprises privées "capitalistes" et celle des pouvoirs publics.

Premièrement, les organisations d'économie sociale disposent d'un atout majeur quand il s'agit de produire des biens et services en situation d'asymétrie d'information (Hansmann, 1980). Lorsque le bien ou le service produit est complexe, difficile à évaluer ou qu'il est financé par une tierce personne, l'entreprise dispose d'une meilleure information sur la qualité de sa production que ses parties prenantes et notamment celles qui paient pour l'acquiescer. Une entreprise à but de profit peut être tentée d'abuser de cette situation pour offrir un service de moindre qualité. Dans ce contexte, la finalité sociale des organisations de l'économie sociale et la configuration des droits de propriété qui en découle constituent un signal de confiance, particulièrement bienvenu, qui peut même être renforcé par la présence d'entrepreneurs idéalistes (Rose-Ackerman, 1997), de travailleurs motivés (Bacchiaga et Borzaga, 2001) ou de bénévoles (Mertens, 2004) attirés par les spécificités de l'économie sociale.

Ceci explique pourquoi on retrouve de très nombreuses associations ou coopératives dans des services à destination d'usagers "faibles" (comment être sûr de la qualité des services si les usagers ne peuvent pas facilement se plaindre ?), dans les services non marchands (comment vérifier la qualité des services financés par des tiers via des dons ou des subsides ?), dans l'agriculture biologique, le commerce équitable ou encore la finance éthique (comment vérifier les dimensions biologiques, équitables ou éthiques ?).

Notons toutefois que d'autres solutions peuvent être mises en œuvre pour susciter la confiance des consommateurs, et plus largement des financeurs : construction d'une réputation au fil du temps, reconnaissance par un label de qualité, production ou régulation par les pouvoirs publics.

Deuxièmement, grâce à leur ancrage local marqué, aux relations extraéconomiques qui unissent leurs membres (Gui, 1987) et à la culture de la solidarité qu'elles véhiculent, les organisations de l'économie sociale sont capables de mobiliser les ressources non marchandes (comme des dons et du bénévolat) nécessaires pour assurer la production de biens et services de nature collective produits en quantité (Weisbrod, 1975) ou en qualité insuffisante (James, 1990). Les organisations d'économie sociale (et, en particulier, les associations) devancent ou complètent l'action des pouvoirs publics qui est généralement limitée par son inefficacité et par les souhaits de l'électeur médian.

Si l'on considère la production de lois, de normes ou de labels comme un bien collectif, on peut remarquer que l'économie sociale propose souvent une régulation qui précède (ou complète) les cadres élaborés par les états. Ainsi, les normes du commerce équitable sont apparues parce que certains citoyens ont jugé inadéquates les règles du commerce international.

Troisièmement, les organisations d'économie sociale offrent un cadre institutionnel adéquat pour protéger certaines catégories d'acteurs en présence de phénomènes de pouvoirs de marché liés à des situations de concurrence imparfaite, comme le monopole ou le rationnement de certains marchés (Hansmann, 1999 ; Spear, 2000 ; Mertens, 2005). Par exemple, dans une coopérative de travailleurs, les membres gèrent eux-mêmes leur destinée professionnelle et se soustraient au pouvoir que confère à certaines entreprises la pénurie d'emplois dans un contexte de mondialisation des échanges.

Malgré ces atouts qui justifient le rôle non négligeable de l'économie sociale dans nos sociétés, ce "troisième secteur" est également confronté à des limites. En effet, son action généralement locale ne se substituera jamais à celle de l'Etat qui, par définition, demeure le principal acteur de la production et de la régulation d'intérêt collectif. De même, la dynamique privée des initiatives d'économie sociale ne permettra jamais de générer la même production de richesses que le secteur privé traditionnel, dont l'efficacité repose en grande partie sur la recherche du profit. Par conséquent, il faut voir les rôles des différents acteurs dans une perspective de complémentarité.

Toutefois, loin d'être statique, l'équilibrage entre ces trois sphères est en évolution permanente, si bien que des ajustements réciproques sont observables. Ainsi, dans un contexte d'expansion de la sphère privée à but de profit conjuguée à un retrait de l'Etat, les entreprises mondialisées sont invitées à se réguler au-delà du cadre légal. Or, la régulation ne comptant pas *a priori* parmi leurs missions, il appartient à des acteurs externes de proposer un cadre normatif, ce en quoi l'économie sociale peut faire valoir une certaine expertise. L'apparition de la RSE peut justement être lue comme un processus découlant de ces réajustements entre les sphères économiques, dans lequel l'économie sociale est d'une certaine manière impliquée.

1.2. La responsabilité sociale des entreprises

A l'image des organisations d'économie sociale, un nombre croissant d'entreprises à but de profit prend désormais en compte des considérations éthiques dans la réalisation de ses activités. Les motivations qui sous-tendent cette évolution sont de diverses natures. Certaines sont plutôt d'ordre défensif : il peut s'agir de substituer un cadre autorégulateur à la chape plus contraignante d'une régulation publique ; une entreprise peut également s'inscrire dans une démarche de RSE afin d'éviter les risques liés à une atteinte de sa réputation, qui réduirait son attractivité auprès de ses clients, de ses travailleurs ou des apporteurs de capitaux. Des motivations plus positives sont également invoquées par les

entreprises. Ainsi, de nombreux responsables expriment le souhait de gérer leur entreprise en cohérence avec leurs propres motivations éthiques. Par ailleurs, certains estiment qu'une entreprise socialement responsable accroît sa performance à long terme, notamment grâce à sa proactivité vis-à-vis de ses parties prenantes, ou grâce à l'avance prise par rapport à un renforcement potentiel de la législation.

Bien qu'elle soit fréquemment présentée et considérée comme une notion unificatrice et universelle, la RSE s'applique à des domaines très divers, qu'il s'agisse de la gestion des ressources humaines, des relations de travail, de la gestion du genre et de la diversité du social, de la gestion environnementale, etc. Dans son sillage se croisent de nombreux concepts, aux périmètres et aux contenus parfois nébuleux. On peut ainsi observer des rapprochements théoriques avec des concepts tels que la performance sociétale (Gond et Mullenbach, 2004), la sensibilité sociétale (*Corporate Social Responsiveness*), l'entreprise citoyenne (Carroll, 1998 ; Matten et Crane, 2005), le développement durable, ou encore l'investissement socialement responsable (Tremblay et Rolland, 2004 ; Gendron, 2004a).

Pour chacun de ces champs ont émergé différentes approches de la RSE : normative, évaluative, certificatrice, etc. Ces multiples approches ont elles-mêmes donné naissance à un processus de "formalisation éthique" (Mercier, 2000), au travers de l'émergence de nouveaux outils, de nouvelles normes et de nouvelles formes de régulation. Parmi ceux-ci, des principes ou recommandations édictés à l'échelon national (conventions de l'OIT ; principes de l'OCDE ; Livre vert de la CE, 2001) ou des législations nationales (telles que la loi française de 2001 sur les nouvelles régulations économiques). Les entreprises elles-mêmes élaborent des codes de conduite et des chartes éthiques énonçant les principes qui sous-tendent leurs modes de gestion et guident leurs relations avec leurs parties prenantes. Elles communiquent également leurs avancées en matière de RSE, ce qui induit progressivement une standardisation des pratiques de *reporting*, et l'émergence d'agences de notation sociale et environnementale qui évaluent et notent les entreprises souhaitant attirer les investisseurs socialement responsables. Les entreprises peuvent également demander à des organismes extérieurs leur certification aux normes ISO 14001, EMAS, SA 8000, etc., ou la labellisation de leurs produits.

Cette abondance témoigne d'un besoin de nouvelles formes de régulation de l'activité économique. Toutefois, la pléthore d'outils —parfois concurrents— gravitant au sein de la nébuleuse RSE joue en la défaveur de cette dernière, parfois considérée comme le nouveau "gadget managérial" à la mode. Dans cette quête de cohérence, de nombreux chercheurs se penchent sur les origines du concept de RSE, afin d'en identifier et d'en valider les fondements. Ainsi, par exemple tout un courant de recherche s'intéresse aux racines protestantes (Bowen, 1953 ; Heald, 1961, 1970 ; Acquier et Gond, 2005 ; Pasquero, 2005), mais aussi catholiques (Acquier, Gond et Igalens, 2005), du concept : ces religions constitueraient les sources d'inspiration des premiers penseurs de la RSE.

Pour notre part, nous constatons que cette démarche éthique constitue depuis plus d'un siècle le fondement même des organisations d'économie sociale. Il nous semble que ces organisations peuvent être reconnues *a priori* comme des acteurs socialement responsables, dans la mesure où elles poursuivent par nature une finalité sociale qui s'inscrit dans les grands domaines couverts par la RSE (insertion professionnelle de travailleurs pénalisés sur le marché du travail, protection de l'environnement, accès à certains services pour tous, défense des droits, etc.). Naissant dans un contexte de solidarité, portées par des entrepreneurs idéalistes et souvent charismatiques qui suscitent la confiance, ces organisations sont proches de leurs parties prenantes, en raison notamment d'un ancrage local fort. Ces dernières sont impliquées dans les organes de gestion des organisations d'économie sociale, ce qui garantit un dialogue et un contrôle permanents.

Dès lors, à côté des origines philosophiques ou religieuses, il nous semble pertinent de considérer les interactions entre les entreprises à but de profit et le secteur de l'économie

sociale comme un des *stimuli* du mouvement de RSE et d'observer combien ce mouvement n'est pas sans conséquence sur la distribution des rôles au sein du système économique.

2. Interactions et influences réciproques

En effet, si le concept de RSE connaît actuellement un succès croissant, c'est en partie grâce aux interactions entre les entreprises à but lucratif et les acteurs de l'économie sociale. Ces derniers militent depuis longtemps pour une prise en compte des considérations éthiques dans les échanges économiques (par exemple les ONG environnementales) et ont parfois investi eux-mêmes des champs auparavant réservés aux entreprises classiques en y intégrant leur dimension sociale ou environnementale. Par exemple, les organisations du commerce équitable sont devenues des acteurs du commerce international en adoptant toutefois un comportement favorisant l'équité dans les relations Nord-Sud.

On observe également un intérêt progressif des entreprises à but de profit pour des secteurs traditionnellement occupés par l'économie sociale (comme le recyclage des déchets). L'arrivée de ces nouveaux acteurs oblige les organisations d'économie sociale à se professionnaliser pour résister à cette nouvelle concurrence et s'adapter à de nouvelles réglementations publiques.

Afin de structurer la réflexion sur ces influences réciproques, nous distinguons trois grands modes d'interaction, et nous épinglons les atouts et les risques qu'ils comportent en termes de stimulation de la RSE.

2.1. Confrontation

Le secteur privé classique et l'économie sociale peuvent interagir de manière conflictuelle. C'est notamment le cas lorsque les acteurs de l'économie sociale jouent un rôle de dénonciation de pratiques socialement irresponsables. Ce rôle est surtout assumé par des ONG de sensibilisation. Celles-ci n'hésitent pas à dénoncer les conditions de travail des sous-traitants de grosses multinationales, à interroger les organismes de placement financier sur le soutien qu'ils apportent à des producteurs de produits jugés non éthiques ou encore à sensibiliser l'opinion publique sur les impacts environnementaux de la production.

Les entreprises sont bien conscientes de ces actions ; elles considèrent d'ailleurs souvent les organisations d'économie sociale comme des parties prenantes avec lesquelles la communication est difficile tant celles-ci se positionnent comme des contre-pouvoirs¹.

Au-delà de ce rôle d'observateur vigilant, l'économie sociale s'inscrit aussi dans une confrontation plus indirecte, en proposant des pratiques alternatives qui prennent valeur d'exemple. Ce faisant, elle apporte la démonstration qu'il est possible d'intégrer des dimensions sociétales dans une activité économique et, à ce titre, elle peut être considérée comme pionnière dans certaines démarches qui inspirent aujourd'hui les pratiques de RSE.

En retour, ce rôle pionnier l'expose parfois à la critique de la part des entreprises classiques dont elle entend mettre en cause les pratiques. Ces dernières n'hésitent pas à l'accuser de concurrence déloyale (lorsque l'économie sociale perçoit des aides publiques pour développer les dimensions sociétales de son activité) ou à entretenir l'image d'un manque de professionnalisme que certains dirigeants d'entreprises considèrent comme inhérente à l'absence d'un but de profit.

¹ Selon une récente étude menée par la Fédération des Entreprises de Belgique (FEB), le réseau Business and Society Belgium et l'agence Ogilvy Public Relations, 70 p.c. des chefs d'entreprise interrogés considèrent les ONG comme des contre-pouvoirs plutôt que comme des partenaires potentiels.

Ce contexte conflictuel incite les acteurs mis en cause à réagir, surtout si la confrontation est directe. Les démarches de RSE sont alors envisagées comme des solutions qui permettent de se mettre à l'abri des actions de dénonciation, et de protéger l'image que l'on donne de soi. On entre dans une logique de gestion du risque de réputation pour éviter que certaines pratiques n'aient des impacts dommageables en termes de réduction de l'attractivité qu'exerce l'entreprise sur le marché des produits, sur les marchés financiers ou sur le marché du travail (Notat, 2005).

Cette logique peut mener à des actions de type défensif dont la portée, en termes d'avancées sociétales, n'est pas toujours démontrée.

2.2. Partenariat

Conscientes de leurs atouts respectifs, les entreprises classiques et d'économie sociale cherchent parfois à dépasser la dynamique de la confrontation pour s'engager dans de véritables partenariats.

Ce deuxième mode d'interaction peut prendre plusieurs formes. Les différents acteurs peuvent conclure entre eux des contrats de sous-traitance ou s'associer pour obtenir des marchés dont l'attribution dépend en partie de certains critères liés à la performance sociétale. Les entreprises classiques peuvent recourir à des organisations d'économie sociale pour obtenir une notation ou une certification (normes, labels). Elles peuvent également soutenir l'économie sociale par des actions de mécénat, en échange d'une image socialement responsable. D'une manière générale, chaque acteur recherche dans un partenariat la dimension qui lui fait *a priori* défaut.

Le mode du partenariat est privilégié par les organisations d'économie sociale lorsque celles-ci sont convaincues qu'il est possible et plus efficace de faire évoluer les pratiques "de l'intérieur". C'est également un type d'interaction qui permet aux organisations d'économie sociale d'élargir leur rayonnement, au-delà de leur sphère habituelle d'influence.

Dans un partenariat avec des organisations d'économie sociale, les entreprises classiques recherchent deux apports essentiels. Tout d'abord, elles essayent de jouir de la crédibilité dont bénéficient *a priori* les acteurs de l'économie sociale. En effet, il n'est pas toujours aisé de convaincre ses *stakeholders* que l'on adopte effectivement des pratiques socialement responsables, car celles-ci sont parfois peu visibles et difficilement évaluables sans procéder à une analyse en profondeur. Un partenariat avec une structure d'économie sociale constitue pour les entreprises "classiques" un signal de confiance qu'elles peuvent agiter vis-à-vis de leurs *stakeholders* dans la mesure où leur partenaire cautionne (du moins partiellement) leurs pratiques.

Au-delà de l'accréditation que l'économie sociale peut lui apporter, l'entreprise qui s'engage dans un partenariat vise aussi à utiliser l'expertise des acteurs de l'économie sociale dans des problématiques sensibles pour les *stakeholders* : les impacts sur l'environnement, la gestion de catégories spécifiques de travailleurs, la connaissance de certains types de clients ou de marchés, etc.

Ce mode d'interaction est basé sur la volonté de construire ensemble ; il n'implique donc pas une dépense d'énergie liée aux actions de dénonciation et d'argumentation de défense. Il présente toutefois deux risques majeurs pour les organisations d'économie sociale qui risquent d'y perdre leur crédibilité. D'une part, il peut menacer l'indépendance des organisations et réduire leur capacité à dénoncer des pratiques socialement irresponsables. D'autre part, il peut entraîner les structures d'économie sociale à aligner leurs pratiques sur celles des entreprises classiques. Cela peut positivement renforcer leur professionnalisme, mais cela peut aussi parfois les conduire à négliger les considérations sociétales qui fondent leur action.

Enfin, dans une certaine mesure, les partenariats peuvent être contre-productifs lorsqu'ils consistent essentiellement en une externalisation des démarches de RSE. L'entreprise "classique" se repose sur l'activité de son partenaire d'économie sociale, sans remettre en question sa propre pratique.

2.3. Coexistence et concurrence

Avec le développement du mouvement de la RSE, on observe sur certains marchés une coexistence, sans confrontation ouverte ni collaboration, entre des entreprises classiques et des organisations d'économie sociale. Sur ces marchés, les produits combinent des attributs de qualité "classiques" et des attributs liés à la responsabilité sociétale (produits biologiques, équitables, éthiques, solidaires, alternatifs, etc.).

Si chaque type d'institution poursuit prioritairement sa finalité naturelle (le profit pour les entreprises classiques et la mission sociale pour les organisations d'économie sociale), elles ont néanmoins suffisamment intégré dans leur comportement des pratiques inspirées de "l'autre logique" (logique de performance sociétale pour les entreprises classiques et logique de performance économique pour les organisations d'économie sociale) qu'elles apparaissent comme des structures concurrentes sur un même marché.

Leurs interactions se limitent alors à celles que l'on observe habituellement sur des marchés concurrentiels : imitation des bonnes pratiques et tentatives de différenciation. Notons toutefois que la coexistence ne restera pacifique que si les attributs liés à la responsabilité sociétale dépassent le stade de l'auto-proclamation de la part des producteurs et sont contrôlés officiellement, par exemple par l'octroi d'un label émanant des autorités publiques. Dans le cas contraire, les interactions reprendront probablement une forme conflictuelle, mues par le souhait des différents acteurs de se différencier.

3. Les interactions dans le commerce équitable

La filière du commerce équitable constitue un exemple particulièrement intéressant pour étudier les interactions entre les acteurs de l'économie sociale, qui en composent le noyau dur (Lévesque, 2004) et les entreprises "socialement responsables", de plus en plus présentes dans la filière. En effet, les pionniers de cette initiative visant à rendre le commerce mondial plus éthique ont été des associations et des coopératives, ce qui s'explique par leur capacité à susciter la confiance des consommateurs quant à la mise en œuvre effective de leurs objectifs équitables. Ensuite, grâce à la labellisation, le signal de confiance a pu être acquis par des entreprises à but de profit, qui y ont vu une opportunité unique pour afficher leur responsabilité sociale tout en tirant bénéfice d'une niche de consommation en pleine expansion (Gendron, 2004b).

Par conséquent, cette filière connaît à présent une grande diversité organisationnelle, rassemblant des acteurs de l'économie sociale et du monde des entreprises (Huybrechts, 2005). Tandis que les liens entre le commerce équitable et l'économie sociale ont déjà été établis à plusieurs reprises, on ne peut pas en dire autant des rapprochements de ce mouvement avec la RSE, ni des conséquences qui découlent de cette double affiliation. Or, la coexistence d'associations et de coopératives "de plus en plus commerciales" avec des entreprises "de plus en plus sociales" n'est pas sans effets ni pour l'une ni pour l'autre de ces sphères aux interactions croissantes. L'objectif de cette dernière partie est donc d'illustrer, à travers le commerce équitable, la manière dont ces deux ensembles sont réciproquement affectés par leur confrontation, leur collaboration ou leur simple coexistence sur un marché concurrentiel.

3.1. Confrontation

L'histoire du commerce équitable illustre bien l'influence que les acteurs de l'économie sociale peuvent avoir sur les entreprises commerciales à travers la dénonciation de pratiques et le lobbying. Le mouvement lui-même est d'ailleurs né comme une dénonciation d'un commerce international jugé inéquitable, et des principaux acteurs de la mondialisation, c'est-à-dire les multinationales. Suite à des campagnes de dénonciation d'ONG comme "Oxfam", les multinationales visées ont été obligées de restreindre leurs activités "les plus néfastes" et d'ériger des codes de conduite et des chartes éthiques. Même si on peut mettre en question les changements effectifs dans les actions de ces entreprises, il est indéniable que les pionniers du commerce équitable ont contribué à forcer l'intégration des préoccupations éthiques au sein du monde des entreprises et à stimuler ainsi le développement de la RSE. La participation des entreprises au commerce équitable constitue donc déjà en soi une démarche de RSE rendue possible par les acteurs de l'économie sociale.

A l'inverse, les sociétés commerciales qui s'intéressent au commerce équitable (et qui s'autoproclament même parfois "équitables") peuvent également alimenter la confrontation, par exemple en dénigrant la qualité des produits ou, plus fréquemment, en dénonçant le monopole des opérateurs traditionnels. Les dénonciations émanant des entreprises peuvent viser le label même, dont l'exclusivité est critiquée, ou, plus généralement, contester les privilèges (subsidés, avantages fiscaux, marchés réservés) accordés à l'économie sociale en les considérant comme des entraves à la concurrence.

3.2. Partenariat

Heureusement, les relations au sein du commerce équitable entre économie sociale et entreprises socialement responsables ne sont pas nécessairement conflictuelles. Elles sont même davantage partenariales, et ce à différents niveaux.

La labellisation constitue le meilleur exemple de partenariat entre les différents opérateurs du commerce équitable : un organisme sans but de profit² labellise les produits importés et/ou distribués par une entreprise commerciale. Cette certification concerne le partenaire au Sud mais également les conditions d'importation au Nord, ce qui implique une certaine responsabilité sociale dans les pratiques d'achat. En effet, non seulement les produits sont achetés à un prix stable et souvent bien plus élevé que celui du marché (y compris une prime destinée à financer des projets locaux), mais en plus la relation doit s'établir sur le long terme et inclure, si nécessaire, un préfinancement des commandes.

Ensuite, au niveau de la vente, les distributeurs du secteur privé classique établissent généralement une communication qui intègre cette dimension éthique, en collaboration avec les acteurs de l'économie sociale. Il est intéressant, par exemple, d'observer la mise en exergue des produits équitables dans les catalogues ou sur les sites internet des entreprises à but de lucre. La participation au commerce équitable constitue dès lors une opportunité idéale pour afficher une responsabilité sociale tout en assurant la crédibilité grâce au partenariat avec "le monde des ONG".

Dans l'autre sens, les partenariats commerciaux dans lesquels sont impliqués des acteurs traditionnels du commerce équitable obligent ceux-ci à se professionnaliser à différents égards. Les exigences accrues de la grande distribution ont en effet des répercussions sur toute la filière, en particulier sur les acteurs de l'économie sociale (peu habitués à ces

² Totalemment ou partiellement : la coupole internationale FLO est subdivisée en deux parties, l'une de type associatif, l'autre commerciale. Quant à Max Havelaar Belgique par exemple, il se compose d'une association sans but lucratif et d'une coopérative. Cette dernière affecte alors les bénéfices provenant de la vente du label aux activités de sensibilisation et de lobbying prises en charge par la partie associative.

exigences) tant au Sud qu'au Nord. Si ces derniers assurent l'importation des produits, ils doivent se montrer irréprochables aussi bien au niveau de la qualité que des délais. En outre, des efforts sont alors consentis pour améliorer le marketing des produits, ce qui a par la même occasion des retombées positives sur les points de vente spécifiques (les "magasins du monde"). Plusieurs importateurs associatifs ou coopératifs ont ainsi remodelé et homogénéisé tout leur étiquetage afin d'être plus visibles et accrocheurs dans les rayons de la grande distribution. Alors que les produits équitables des entreprises affichent clairement la relation avec les "petits producteurs", paradoxalement, les acteurs traditionnels tendent à reléguer cette dimension au second plan (Goodman, 2004).

Enfin, on peut voir l'émergence même de la labellisation comme une conséquence de l'entrée des entreprises sur la scène équitable. L'action équitable a donc dû être transposée dans des critères précis et évaluables afin de pouvoir être "vendue" à des opérateurs qui risquaient de ne pas préserver spontanément sa qualité initiale.

3.3. Coexistence et concurrence

Tous les acteurs de type associatif et coopératif ne sont pas nécessairement intéressés par des partenariats avec les entreprises commerciales. Même si cette option a été débattue et acceptée par les réseaux internationaux du *fair trade*, certains acteurs de type ONG continuent à travailler de façon autonome et à contrôler l'ensemble de la filière jusqu'à la distribution exclusive dans des points de vente de type "magasins du monde". Malgré leur volonté affirmée de se différencier en affichant leur vocation socio-politique (objectif clair de transformer fondamentalement le commerce mondial), certaines de ces organisations n'échappent toutefois pas à une accentuation de leur dynamique commerciale (qualité, présentation, etc.).

A l'inverse, certaines initiatives récentes, en Belgique et ailleurs, proviennent d'entreprises commerciales qui veulent lancer des produits "équitables" ou "éthiques" sans le concours d'autres organisations, pas même pour une labellisation³. Certaines entreprises à but de lucre lancent elles-mêmes leur label de type "équitable". Cela provoque généralement une confrontation avec les opérateurs traditionnels de l'économie sociale (voir premier mode d'interaction). D'autres, cependant, ne cherchent ni la confrontation, ni le partenariat. En passant par d'autres labels éthiques pour afficher leur responsabilité sociale, elles profitent néanmoins de la conscientisation croissante des consommateurs, entre autres grâce au travail des opérateurs du commerce équitable. Dans ce cas, sans aller aussi loin que les critères du *fair trade*, on retrouve tout de même un discours sur le développement durable qui aurait été inimaginable jusqu'il y a peu dans le chef d'entreprises commerciales (Gendron, 2004c). Toutefois, le choix de ne pas s'intégrer au commerce équitable atteste d'une volonté de différenciation. Nous en voulons pour preuve la réticence de certaines entreprises à appliquer un prix stable qui "entrave les mécanismes du marché", ou à déléguer l'utilisation autonome des fonds aux partenaires locaux.

Conclusion

Tout au long de cet article, nous avons pu observer dans quelle mesure les sphères de l'économie sociale et des entreprises "classiques" sont liées et en constante interaction. Si l'économie sociale prouve depuis longtemps qu'il est possible de combiner l'activité économique et la finalité sociale, le monde des entreprises s'ouvre également à cette

³ Si la labellisation existe dans le secteur alimentaire, il n'en va pas de même dans l'artisanat, ce qui oblige les entreprises commerciales à importer et à distribuer l'artisanat équitable "seules". Ceci ne les empêche toutefois pas de développer des contacts étroits avec les autres acteurs du commerce équitable et à s'affilier à des réseaux internationaux pour asseoir leur crédibilité (comme c'est le cas de "Citizen Dream" en Belgique).

perspective, même si les contours de cette responsabilité sociale restent très flous. Sans aller jusqu'à postuler que c'est l'économie sociale qui est à l'origine de la RSE, nous avons exposé dans quelle mesure les acteurs du troisième secteur ont contribué à interpeller les entreprises quant à leurs pratiques sociales et environnementales, et à leur proposer des pistes de régulation.

Emprunter ces pistes leur permet généralement d'améliorer les relations qu'elles entretiennent avec leurs parties prenantes dans le cadre de leurs activités existantes. Lorsqu'elles s'engagent dans des partenariats avec des organisations d'économie sociale, elles renforcent en principe la crédibilité externe de leurs démarches de RSE. Quand ces partenariats débouchent sur une certification, cela leur ouvre même l'accès à des filières occupées par l'économie sociale (comme dans le commerce équitable, la finance alternative, le recyclage des déchets ou encore l'insertion socio-professionnelle).

En résumé, le rapprochement des sphères dont nous avons fait état dans la première partie trouve un écho concret dans des secteurs d'activité bien précis. De la coexistence entre les acteurs des deux ensembles émergent dès lors différents types d'interactions assortis d'influences réciproques. Nous avons vu que les interactions peuvent aller dans le sens d'une collaboration ou, au contraire, d'un affrontement, entre les deux types d'organisations qui conservent par ailleurs leurs spécificités propres.

Enfin, au-delà des influences réciproques au niveau des pratiques, nous avons postulé que les interactions entre l'économie sociale et les entreprises à responsabilité sociale engendrent une redéfinition des rôles de chacun de ces acteurs. En effet, en étudiant les évolutions dans les pratiques, on observe une tendance à la professionnalisation et à l'accentuation de la dynamique commerciale au sein de l'économie sociale. Ceci pourrait se traduire par un accroissement de son poids économique, mais également sans doute par une redéfinition de son identité, plus que jamais tiraillée entre la finalité sociale et les impératifs économiques.

Du côté des entreprises, le positionnement identitaire n'est pas moins ambigu. Si la recherche du profit demeure la principale finalité, la mise en œuvre de la volonté de responsabilité sociale doit cohabiter avec cet objectif de manière parfois paradoxale.

Malgré une évolution claire vers des missions de plus en plus "composites", la distinction conceptuelle entre les organisations d'économie sociale et les entreprises classiques résidera toujours dans la configuration des droits de propriété et dans l'appréhension du profit, comme moyen d'un côté et comme finalité de l'autre. Toutefois, dans la pratique, cette distinction pourrait voir son contenu rendu de plus en plus flou par les interactions croissantes entre ces deux types d'acteurs.

Références

- Acquier, A., Gond, J.P. [2005], "Aux sources de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise : (re)lecture et analyse d'un ouvrage séminal : Social Responsibilities of the Businessman d'Howard Bowen (1953)", *Working paper*, CGS, Ecole des Mines de Paris.
- Acquier, A., Gond, J.P., Igalens, J. [2005], "Des fondements religieux de la responsabilité sociale de l'entreprise à la responsabilité sociale de l'entreprise comme religion", *Actes du Colloque de l'AGRH*, Paris.
- Bacchiega, A., Borzaga, C. [2001], "Social Enterprises as Incentive Structures. An Economic Analysis", in Borzaga, C., Defourny, J. (eds), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, pp. 273-295.
- Bender, A.-F., Pigeyre, F. [2003], "L'égalité professionnelle entre hommes et femmes comme responsabilité sociale de l'entreprise", *Actes de la 5^{ème} Université de printemps de l'Audit Social*, Corte, pp. 78-86.
- Bowen, H.R. [1953], *Social Responsibilities of the businessman*, New York, Harper & Brothers.
- Carroll A.B. [1998], "The Four Faces of Corporate Citizenship", *Business and Society Review*, 100/101, pp. 1-7.
- Commission européenne, DG Emploi et affaires sociales [2001], *Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises. Livre vert*, Bruxelles.
- CWES [1990], *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'économie sociale*, Namur.
- Defourny, J., Develtere, P. [1999], "Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud", in Defourny, J., Develtere, P., Fonteneau, B. (eds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Bruxelles, pp. 11-24.
- Gendron, C. [2004a], "Finance responsable et responsabilité sociale des entreprises. Vers une régulation du 3^{ème} type ?", in Tremblay, D.G., Rolland, D. (eds), *Responsabilité sociale d'entreprise et finance responsable. Quels enjeux ?*, Presses de l'Université du Québec, Sainte Foy, pp. 79-94.
- Gendron, C. [2004b], "Un nouveau mouvement socio-économique au cœur d'une autre mondialisation : le commerce équitable", CRDC, Université du Québec en Outaouais.
- Gendron, C. [2004c], "Etat des connaissances sur le commerce équitable", in Audebrand, L., sous la direction de G. Huot et L. Proulx, *Commerce équitable et économie sociale : le défi de construire un réseau*, Actes de Forum, Collection Transfert, Cahiers de l'ARUC, Montréal, pp. 19-23.
- Gond, J.-P., Mullenbach, A. [2004]. "Les fondements théoriques de la responsabilité sociétale de l'entreprise", *Revue des Sciences de Gestion*, n° 205, pp. 93-116.
- Goodman, M. [2004], "Reading Fair Trade: Political Ecological Imaginary and the Moral Economy of Fair Trade Foods", *Political Geography*, 23:7, pp. 891-915.
- Gui, B. [1987], "Productive Private Nonprofit Organizations. A Conceptual Framework", *Annals of Public and Co-operative Economics*, vol 58, n° 4, pp. 415-434.
- Hansmann, H. [1999], "Cooperative Firms in Theory and Practice", *The Finnish Journal of Business Economics, (Liiketaloudellinen Aikakauskirja)*, n°4, pp.387-403.
- Hansmann, H. [1980], "The Role of Nonprofit Enterprise", *Yale Law Journal*, nr 89/5, pp. 835-901.

- Heald, M. [1961], "Business Thought in the Twenties: Social Responsibility", *American Quarterly*, 13(2) : 126-139.
- Heald, M. [1970], *The Social Responsibilities of Business : Company and Community, 1900-1960*, Cleveland, Case Western Reserve University Press.
- Huybrechts, B. [2005], "Le commerce équitable, entre économie sociale et responsabilité sociale des entreprises", *Working Paper du Centre d'Economie Sociale*, Université de Liège.
- James, E. [1990], "Economic Theories of the Nonprofit Sector : A Comparative Perspective", in Anheier, H.K., Seibel, W. (eds), *The Third Sector, Comparative Studies of Nonprofit Organisations*, de Gruyter, Berlin-New-York, pp. 21-30.
- Lévesque, B. [2004], "Commerce équitable et économie sociale : une convergence qui s'impose", in Audebrand, L., sous la direction de G. Huot et L. Proulx, *Commerce équitable et économie sociale : le défi de construire un réseau*, Actes de Forum, Collection Transfert, Cahiers de l'ARUC, Montréal, pp. 3-19.
- Matten D., Crane A. [2005], "Corporate Citizenship : Toward an extended theoretical conceptualization", *Academy of Management Review*, vol. 30, n° 1, pp. 166-179.
- Mercier, S. [2000], "La formalisation de l'éthique : un outil stratégique pertinent pour l'entreprise", *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 3, n°3, septembre, pp. 101-123.
- Mertens, S. [2005], "Une explication théorique à l'existence des coopératives agréées et des sociétés à finalité sociale en Belgique ", *Non-Marchand*, (à paraître).
- Mertens, S. [2004], "L'importance économique du bénévolat en Belgique", *Non-Marchand*, 2004/2, n°14, pp. 9-22
- Mertens, S. [1999], "Clarification conceptuelle : vers un consensus sur l'usage des termes", *Economie sociale. Enjeux conceptuels, insertion par le travail et services de proximité*, ULg, KUL, UCL, De Boeck, Bruxelles, pp. 17-37.
- Notat, N. [2005], "Des progrès par conviction et par nécessité", *La responsabilité sociale des entreprises, Alternatives économiques hors-série pratique*, n°20, pp.21-24.
- Pasquero, J. [2005], "La responsabilité sociale de l'entreprise comme objet des sciences de gestion : Un regard historique", in Turcotte, M.F., Salmon, A. (eds), *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, Presses de l'Université du Québec, Sainte Foy.
- Rose-Ackerman, S. [1997], "Altruism, Ideological Entrepreneurs and the Non-profit Firm", *Voluntas*, vol 8, n°2, pp. 120-134.
- Spear, R. [2000], "The Co-operative Advantage", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol.71:4, pp. 507-523.
- Tremblay, D.G., Rolland, D. [2004] (eds), *Responsabilité sociale d'entreprise et finance responsable. Quels enjeux ?*, Presses de l'Université du Québec, Sainte Foy.
- Weisbrod, B.A. [2001], "Conclusions and Public-policy Issues : Commercialism and the Road ahead", in Weisbrod B.A. (ed), *To profit or not to profit – The commercial Transformation of the Nonprofit Sector*, Cambridge University Press, New York, pp. 287-305
- Weisbrod, B.A. [1975], "Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy", in Phelps, E.S. (ed.), *Altruism, Morality and Economic Theory*, Russel Sage Foundation, New-York, pp. 171-195.