

Collection

Études théoriques

no ET0422

**Un nouveau paradigme de
gouvernance : la relation
autorité publique-marché-
société civile pour la
cohésion sociale**

Benoît Lévesque

Exposé présenté au **Forum 2004** :

**Finance solidaire et consommation
responsable : pouvoirs publics et
citoyens engagés dans la cohésion
sociale**

Les 4 et 5 novembre 2004
Palais de l'Europe, Strasbourg

Forum organisé par la Direction
Générale de la Cohésion Sociale,
Conseil de l'Europe, en collaboration
avec les réseaux européens de
l'économie éthique et solidaire

décembre 2004

Cahiers du CRiSES
Collection Études théoriques – no ET0422

Un nouveau paradigme de gouvernance : la relation autorité publique-marché-société civile pour la cohésion sociale

Benoît Lévesque

Exposé présenté au **Forum 2004 - Finance solidaire et consommation responsable : pouvoirs publics et citoyens engagés dans la cohésion sociale**

Les 4 et 5 novembre 2004 - Palais de l'Europe, Strasbourg

Forum organisé par la Direction Générale de la Cohésion Sociale, Conseil de l'Europe, en collaboration avec les réseaux européens de l'économie éthique et solidaire

ISBN : **2-89605-174-0**

Dépôt légal : janvier 2005

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

PRÉSENTATION DU CRISES

Notre Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) est une organisation interuniversitaire qui étudie et analyse principalement « les innovations et les transformations sociales ».

Une innovation sociale est une intervention initiée par des acteurs sociaux pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles.

En se combinant, les innovations peuvent avoir à long terme une efficacité sociale qui dépasse le cadre du projet initial (entreprises, associations, etc.) et représenter un enjeu qui questionne les grands équilibres sociétaux. Elles deviennent alors une source de transformations sociales et peuvent contribuer à l'émergence de nouveaux modèles de développement.

Les chercheurs du *CRISES* étudient les innovations sociales à partir de trois axes complémentaires : le territoire, les conditions de vie et le travail et l'emploi.

Axe innovations sociales et territoire

- Les chercheurs de l'axe territoire s'intéressent principalement aux rôles des acteurs sociaux, et à leurs pratiques innovatrices, dans les recompositions territoriales contemporaines. Ils étudient notamment l'émergence de réseaux sociaux et leurs liens avec de nouvelles formes de territorialité ; les relations entre les entreprises, les acteurs sociaux et les instances politiques locales ; les identités locales et leurs liens avec le développement économique et social ainsi que les modalités de gouvernance territoriale.

Axe innovations sociales et conditions de vie

- Les chercheurs de l'axe conditions de vie s'attardent à repérer, décrire et analyser des innovations sociales visant l'amélioration des conditions de vie, notamment en ce qui concerne la consommation, l'emploi du temps, l'environnement familial, l'insertion sur le marché du travail, l'habitat, les revenus, la santé et la sécurité des personnes. Ces innovations se situent, généralement, à la jonction des politiques publiques et des mouvements sociaux : services collectifs, pratiques de résistance, luttes populaires, nouvelles manières de produire et de consommer, etc.

Axes innovations sociales, travail et emploi

- Les membres de l'axe travail et emploi centrent leurs travaux sur l'organisation du travail, la régulation de l'emploi et la gouvernance des entreprises dans le secteur manufacturier, dans la fonction publique et dans l'économie du savoir. Les recherches portent sur les dimensions organisationnelles et institutionnelles de l'emploi et du travail. Elles concernent tant les syndicats et les entreprises que les politiques publiques et s'intéressent à certaines thématiques comme les stratégies des acteurs, le partenariat, la gouvernance des entreprises, les nouveaux statuts d'emploi, le vieillissement au travail, la formation et l'économie du savoir.

LES ACTIVITÉS DU CRISES

En plus de la conduite de nombreux projets de recherche, l'accueil de stagiaires post-doctoraux, la formation des étudiants, le *CRISES* organise toute une série de séminaires et de colloques qui permettent le partage et la diffusion de connaissances nouvelles. Les cahiers de recherche, les rapports annuels et la programmation des activités peuvent être consultés à partir de notre site Internet à l'adresse suivante : www.crisis.uqam.ca.

Denis Harrison
Directeur

NOTES SUR L'AUTEUR

Benoît **LÉVESQUE** est professeur associé à l'ENAP et au Département de sociologie, Université du Québec à Montréal et membre du CRiSES.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES	ix
INTRODUCTION	1
1. L'ANCIEN PARADIGME ÉTAT-MARCHÉ DANS LA PERSPECTIVE DU MODÈLE FORDISTE ET PROVIDENTIALISTE.....	3
1.1. Les réussites du couple État-Marché	3
1.2. Les défaillances du couple État-Marché	4
2. DÉFIS SOCIAUX ET SOCIÉTAUX D'UN NOUVEAU PARADIGME MISANT SUR L'ÉTAT, LE MARCHÉ ET LA SOCIÉTÉ CIVILE	9
2.1. Nouvelle gouvernance : rôle et co-responsabilité des divers acteurs	9
2.2. Défis sociaux et sociétaux d'un ménage à trois, alliance États-citoyens pour redéfinir les fonctions sociétaires du marché.....	12
3. VERS UNE ÉCONOMIE PLUS RESPONSABLE ET SOLIDAIRE ?.....	17
3.1. L'économie sociale et solidaire et la finance solidaire	18
3.2. La finance socialement responsable.....	21
3.3. Une forme de consommation responsable lourde d'enseignement : le commerce équitable	23
CONCLUSION.....	29
BIBLIOGRAPHIE.....	31

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

TABLEAU 1	Quatre grandes catégories d'organisation d'économie sociale et solidaire	19
FIGURE 1	Commerce équitable : acteurs et organisations	26
FIGURE 2	Commerce équitable : développement possible	28

INTRODUCTION

Un nouveau paradigme de gouvernance : la relation autorité publique-marché-société civile pour la cohésion sociale

Dans cet exposé, nous voudrions montrer que la finance solidaire et la consommation responsable prennent toute leur signification dans le cadre d'un nouveau paradigme de gouvernance et de régulation qu'elles peuvent contribuer à renforcer. Selon cette vision, l'importance des pouvoirs publics ne diminue pas pour autant, mais leur rôle est transformé puisqu'ils agissent alors en interaction non seulement avec le marché mais aussi avec la société civile et l'engagement citoyen sur le terrain de l'économie. Pour plusieurs, la finance solidaire est une composante de la finance socialement responsable (FSR) puisque l'une et l'autre prennent en considération les conséquences sociales des activités économiques dans lesquelles elles investissent. S'il tel est le cas, il ne faut cependant pas les confondre puisque la finance solidaire cherche à répondre à « des besoins et des aspirations » non satisfaits par les autres formes d'entreprises (privées et publiques). Dans la perspective de la cohésion et de la responsabilité sociale, la finance solidaire jouerait un rôle comparable à la R & D de telle sorte que son succès pourrait rejaillir sur l'ensemble de la finance socialement responsable (nous y reviendrons dans la dernière section de notre exposé).

Comme convenu avec les organisateurs de ce forum, notre contribution porte plutôt sur le contexte institutionnel de la finance solidaire et de la consommation responsable que sur l'analyse de ces pratiques (ces dernières étant par ailleurs examinées au cours de ce forum dans les divers ateliers). Dans un premier temps de notre exposé, nous examinerons brièvement les réussites et défailances du couple État-Marché qui caractérisait le mode de régulation et les formes de gouvernance d'un modèle de développement souvent qualifié de fordiste (Boyer, 2004 ; Boyer et Hollingsworth, 1997 ; Lipietz, 1989). Dans un deuxième temps, nous esquisserons à grands traits ce qui nous semble constituer un nouveau paradigme au plan de la gouvernance et de la régulation, un paradigme qui fait appel non seulement à l'État (aux pouvoirs publics) et au marché mais aussi à la société civile et à l'engagement citoyen. Les défis sociaux et sociétaux sont d'autant plus élevés que ce nouveau paradigme suppose non seulement une société civile active sur le terrain économique (épargne solidaire et consommation responsable), mais aussi la transformation des modalités des interventions des pouvoirs publics et du fonctionnement du marché dans son rapport à la société. En mobilisant une pluralité d'acteurs et l'action individuelle dans la consommation et l'épargne, les responsabilités partagées qui en résultent soulèvent des enjeux nouveaux en termes de gouvernance et de régulation, enjeux qui supposent un approfondissement et un élargissement de la démocratie. Enfin, nous terminerons en revenant sur la nécessaire révision des fonctions de consommateurs et d'épargnants et sur certains aspects qui méritent d'être approfondis pour élargir l'implication active des individus dans la définition des fonctions sociétales des marchés et de leurs propres actes économiques.

1. L'ANCIEN PARADIGME ÉTAT-MARCHÉ DANS LA PERSPECTIVE DU MODÈLE FORDISTE ET PROVIDENTIALISTE

Pour la période de l'Après-seconde guerre mondiale (1945-1975), les modalités de coordination retenues étaient relativement claires dans le cadre d'une régulation bien définie qui laissait dans l'ombre les contributions de la société civile, à l'exception de celles des syndicats. La régulation était assurée par la prédominance du couple État-Marché appuyé par le grand compromis entre le patronat et les syndicats à travers, entre autres, deux grands mécanismes, celui des conventions collectives et celui des politiques sociales, complétés par les politiques économiques et industrielles. Dans le cadre d'une économie relativement autocentrée, ces mécanismes institutionnels permettaient un arrimage entre normes de production de masse et normes de consommation de masse, tout en permettant l'intégration des sans emplois et des inaptes au travail grâce à la redistribution assurée par la protection sociale (Aglietta, 1976 ; Aglietta et Brender, 1984). Par suite, les mécanismes de coordination de nature plus organisationnelle étaient faciles à interpréter puisque le marché faisait appel aux prix alors que les hiérarchies publiques et privées imposaient leur volonté à la masse par des mandats et des règlements explicitement exprimés (Williamson, 1975).

1.1. Les réussites du couple État-Marché

Dans ce contexte, il n'était donc pas question de gouvernance, le mot n'était guère utilisé. De même, il n'était pas question d'économie solidaire, de finance solidaire, de consommation responsable, de finance socialement responsable, d'entreprise socialement responsable. Les prix et les règles devaient s'imposer d'eux-mêmes et répondaient ainsi aux exigences de ce que nous appellerons aujourd'hui la gouvernance. Il existait bien des associations et des interventions relevant de la société civile, notamment celles soutenues par les divers groupes religieux et reliées à la famille, mais elles étaient perçues comme traditionnelles et appelées à disparaître ou à devenir résiduelles avec la prise en main des services collectifs par un État devenu providence (Evers et Laville, 2004). Les citoyens pouvaient agir sur le marché pour le domestiquer en passant par l'État qui imposait des réglementations aux acteurs économiques. Ce modèle de développement, qui s'est progressivement imposé à un rythme inégal selon les pays développés, constituait un « grand projet de société » d'autant plus mobilisateur qu'il reposait sur la double base de la démocratie représentative et d'une démocratie sociale avec la participation des grands partenaires sociaux de l'époque, les syndicats et le patronat, qui partageaient une vision commune valorisant entre autres l'action de l'État et la rationalité technico-économique (Boyer, 2004 ; Beck, 2001 ; Lipietz, 1989).

Ce modèle a manifestement donné lieu à des réussites qui ont sans doute dépassé les attentes de départ, d'où le terme des « trente glorieuses ». Si l'on considère l'amélioration des conditions de vie de la classe ouvrière, la constitution d'une classe moyenne, la protection sociale pour l'ensemble des citoyens, l'accès relativement universel et gratuit aux services d'éducation et de santé, sans oublier la croissance économique dans un contexte de relative stabilité avec des visées

de plein emploi, cette période apparaît encore aujourd'hui comme un âge d'or. Ainsi, des pas très importants ont aussi été réalisés en termes de droits sociaux, d'intégration et de cohésion sociale, complétant ainsi les droits civils acquis au XVIII^e siècle et aux droits politiques au XIX^e siècle (Marshall, 1965). Même si certains rêvent encore d'un retour en force de ce modèle, ses défaillances sont telles qu'il apparaît désormais relever d'un paradigme dépassé tant au plan des valeurs et de certaines de ses réalisations que de son mode de gouvernance qui reposait sur la hiérarchie (et une centralisation) couplée au marché.

Ce modèle de développement a été remis en question d'abord par la gauche puis par la droite (surtout à partir des années 1980). Ainsi, « avant d'être un slogan de la nouvelle droite, des Thatcher, Gindrich et Harris, [tout le pouvoir à la société, rien à l'État], a été le slogan des sixties contestataires » (Thériault in Paquerot, 1996 : 143). Dès la fin des années 1960, les nouveaux mouvements sociaux (jeunes, étudiants, écologistes, femmes) questionnent les valeurs d'un projet reposant sur la croissance sans restriction, sur la consommation de masse (consommation passive et dépendante, biens et services marchands peu différenciés et souvent de faible qualité) et sur la production de masse (la chaîne de montage, le travail routinier, l'exclusion dans l'organisation du travail) (Boltanski et Chapiello, 1999 ; Touraine, 1978). Les nouveaux acteurs sociaux expriment des demandes d'autonomie, de créativité et d'autogestion qui ne pourront être satisfaites dans le seul cadre gouvernance assurée par le couple Marché-État. Cette crise, dont la signification et la portée évolueront considérablement avec les années, connaîtra deux phases distinctes de telle sorte que les initiatives de la société civile peuvent également être regroupées en deux grandes catégories.

1.2. Les défaillances du couple État-Marché

Dans une première phase, celle les années 1970, les demandes de démocratisation, de participation et d'autonomie concernant le travail et les services collectifs d'éducation, de santé et plus largement de consommation collective prédominent. Si la crise du travail et le refus du taylorisme à cette époque sont bien connus, on a tendance à oublier que les services collectifs ont alors été soumis à des demandes comparables mais généralement par des acteurs sociaux autres que syndicaux. Au fordisme de la production, correspond un providentialisme reposant sur la redistribution et sur la définition des services par des experts dans le cadre d'appareils hiérarchiques et centralisés (Bélanger et Lévesque, 1991). La démocratisation de ces services était définie en termes d'accès universel et de gratuité, mais sans grand souci pour la participation des usagers et des professionnels et pour l'adaptation aux conditions locales et aux besoins des différentes catégories sociales. Cette double demande de démocratisation et de participation dans le domaine du travail et dans celui des services collectifs ne pouvait être satisfaite ni par les seules augmentations de salaires, ni par la seule redistribution. D'où des initiatives de la société civile et des expérimentations allant dans le sens de l'autogestion dans le domaine du travail et des alternatives dans le domaine de l'éducation et de la santé que confortaient, entre autres, des théories relativement radicales comme celles Paulo Freire (1970, 1988) et d'Ivan Illich (1971, 1975). Ces expérimentations socio-économiques portées principalement par des aspirations

pour « vivre et travailler autrement », remettait également en cause le productivisme tout en valorisant le « *small is beautiful* » (Brown, 1970 ; Meadows et al, 1972 ; Schumacher, 1978 ; Lévesque, Joyal et Chouinard, 1989).

Dans une deuxième phase, celle des années 1980 et 1990, les défaillances du couple État-Marché prennent une autre dimension avec la remise en cause des mesures keynésiennes par un nombre grandissant de gouvernements et leur décision d'ouvrir de plus en plus les frontières pour le commerce et les échanges. En attribuant aux seules interventions de l'État les responsabilités d'une crise alors reconnue comme structurelle, les néo-libéraux proposent un retour à une autorégulation exclusivement marchande. Dans ce contexte, les initiatives de la société civile sont désormais alimentées non seulement par les nouvelles aspirations mais de plus en plus par des besoins non satisfaits et des urgences sociales qui laissent entrevoir une nouvelle question sociale fondée sur l'exclusion sociale. Ainsi, à la crise du travail (sens du travail) à laquelle les nouvelles formes d'organisation du travail ont tenté de répondre, s'ajoutent une crise de l'emploi et, par suite, le problème de l'exclusion (Castel, 1995). De même, à la crise des fondements de l'État-providence (solidarité et démocratisation) s'ajoute maintenant l'incapacité de l'État à répondre aux nouveaux besoins en raison des limites d'un budget et de l'ampleur des déficits accumulés (la crise économique entraîne moins de revenus alors que les demandes pour la redistribution sont plus élevées) (Rosanvallon, 1998 et 1992). En raison des interdépendances qu'entraîne la mondialisation, il deviendra de plus en plus difficile de penser l'État-providence dans un seul pays ou sans tenir compte de ce que font les voisins (Walzer, 2001).

L'examen de la nouvelle question sociale permet de comprendre pourquoi le couple État-Marché ne réussit plus à y répondre de manière satisfaisante sans la contribution de la société civile. En effet, à la différence de l'ancienne question sociale (celle apparue au XIX^e siècle), la nouvelle concerne une « vulnérabilité sociale d'après la protection », une vulnérabilité constituée non seulement d'une pénurie relative de ressources mais aussi d'un isolement social, d'un individualisme négatif, d'une désaffiliation sociale, d'une exclusion (Castel, 1995). Dans bien des cas, la nouvelle pauvreté prend la forme non seulement d'une perte de moyens et de ressources mais aussi de la capacité de faire des choix, de les réaliser et de coopérer avec les autres, soit la base de la liberté entendue dans un sens positif (Laville, 1997). C'est ce qu'Amartya Sen définit par le terme de « capacités » : « *the capabilities of persons to lead the kind of lives they value – and have reason to value* » (Sen, 2000 : 38). À la différence de l'individualisme positif orienté vers l'accomplissement personnel et la réalisation de soi, l'individualisme négatif est constitué de manques : de manque de liberté (substantive), de manque de pouvoir, de manque de considération, de manque de sécurité, de manque de biens assurés et de liens stables. Enfin, comme en témoignent sans doute différemment les ghettos urbains et les friches urbaines et rurales, la concentration des personnes exclues sur un même territoire entraîne l'exclusion de ces territoires qui deviennent, en quelque sorte, des « territoires orphelins », des territoires abandonnés aussi bien par le marché que par les pouvoirs publics (Fontan, Klein et Lévesque, 2003). D'où l'importance des initiatives de la société civile qui tisseront des passerelles avec les entreprises (le marché) et les pouvoirs publics (Laville et Eme, 1994).

L'individualisme négatif et l'exclusion sociale et géographique résultent de transformations culturelles et économiques, notamment l'effritement de la société salariale (chômage de longue durée et précarisation de l'emploi) et l'éclatement de la famille traditionnelle (famille monoparentale, augmentation du nombre de personnes âgées et proportion de plus en plus élevée de femmes sur un marché du travail organisé comme si tous et toutes étaient célibataires) (Gosta Esping-Andersen, s.d.). Sous cet angle, la nouvelle question sociale est une question à la fois sociale et économique (Supiot, 1999) à laquelle ni l'État (providence), ni le marché, pris isolément ou même en tandem, ne peuvent apporter de solution satisfaisante, sans une société civile capable de tisser des liens sociaux sur la base de l'engagement citoyen et à partir de la proximité (Lévesque, 1997). Si la redistribution de l'État continue d'être nécessaire de même que son intervention dans l'économie, notamment dans les domaines délaissés par le marché, elle est relativement dépourvue pour reconstruire les solidarités fondées sur la proximité (Putnam, 2000 et 1993). De même, le traitement des problèmes sociaux spécifiques ou concentrés sur certains territoires se prête mal à des programmes définis par des technocrates et administrés selon des normes relativement uniformes.

De plus, la critique de gauche et de droite (selon des visées différentes) a aussi porté sur la passivité qu'entraînait une intervention fortement centralisée qui laisse peu de contrôle aux usagers et aux citoyens. Ainsi, plusieurs analystes, par ailleurs critiques du néolibéralisme, ont montré que l'État-providence était en partie responsable des processus d'homogénéisation sociale et d'individualisation que nous avons identifiés. D'une manière différente de la consommation de masse, l'État-providence aurait été également « un puissant facteur d'individualisme », donnant ainsi réalité à une « société d'individus » peu conscients des autres liens sociaux. « Quand on procure aux individus ce parachute extraordinaire qu'est l'assurance d'assistance, écrit Gauchet, on les autorise dans les situations de l'existence, à s'affranchir de toutes les communautés, de toutes les appartenances possibles, à commencer par les solidarités élémentaires de voisinage ; s'il y a la sécurité sociale, je n'ai pas besoin de mon voisin de palier pour m'aider » (Gauchet, in J. Donzelot, 1991 : 170). Les sociologues allemands Clauss Offe et Ulrich Preub (1997 : 220) vont jusqu'à écrire que les politiques de redistribution « ont de moins en moins été des moyens au service d'une fin supérieure (l'élévation de tous les individus au statut de citoyen responsable) et sont devenus de plus en plus un but en soi ». En vue d'assurer un meilleur contrôle et un rapport direct sur les usagers des services collectifs, l'État-providence bureaucratique aurait travaillé à réduire le plus possible les interventions de la société civile qui était considérée, au moins au départ, comme rétrograde.

Si l'État-providence a entraîné une sorte de décapitalisation sociale de la société civile, sans le rechercher consciemment, nous devons maintenant réinvestir dans le capital social et faire appel à la société civile comme partenaire (Paquet, 1999). Cette conclusion s'impose d'autant plus que les risques sociaux se sont multipliés et que les solutions à la nouvelle question sociale passent autant, voire plus, par la prévention et la prise en main (*empowerment*) que par la seule réparation (Giddens, 1999, Parlier, 2004 ; Saint-Martin, 2004). En somme, « la face cachée de l'État-providence ne peut plus être ignorée, elle réside dans son incapacité à produire une manière de vivre ensemble gratifiante pour les individus » (Laville, 1994 : 57). Si la redistribution par l'État est toujours nécessaire, elle apparaît manifestement insuffisante aussi bien au regard des nouvelles demandes que de la nouvelle question sociale. De même, si l'économie de marché n'est

pas remise en cause, une société de marché n'apporterait pas de solutions à la nécessaire recapitalisation sociale que révèle la nouvelle question sociale. De notre point de vue, les initiatives de la société civile, qui constituent pour une bonne part l'économie sociale et solidaire, peuvent répondre aussi bien aux nouvelles aspirations (exemple : domaine de l'environnement) qu'aux nouveaux besoins (exclusion sociale, nouvelle pauvreté et chômage de longue durée). Toutefois, ces initiatives qui font appel au volontariat, ne pourront s'imposer sans le soutien des pouvoirs publics et sans liaison avec une économie de marché. Autrement dit, les solutions à la nouvelle question sociale et aux nouveaux risques passent désormais par un nouveau paradigme de gouvernance et une nouvelle architecture sociale qui mobilisent l'État, le marché et la société civile (Jenson, 2004).

2. DÉFIS SOCIAUX ET SOCIÉTAUX D'UN NOUVEAU PARADIGME MISANT SUR L'ÉTAT, LE MARCHÉ ET LA SOCIÉTÉ CIVILE

Les défaillances du couple État-Marché sont souvent interprétées exclusivement comme des défaillances des seuls pouvoirs publics alors qu'elles concernent justement ce couple formé par des liens institutionnels eux-mêmes établis sur la base des compromis sociaux et de valeurs partagées. Pour les néolibéraux qui s'en tiennent aux seules défaillances de l'État, la tendance spontanée est de s'en remettre à l'autorégulation exclusive du marché, quitte à faire appel à la société civile pour les exclus. Il importe donc de distinguer au moins deux manières différentes de solliciter la société civile et de la concevoir (Barber, 1997 ; Bratton, 1994 ; Cohen et Arato, 1993 ; Hamel, 1991). Dans la perspective néolibérale, la société civile est sollicitée comme substitut à l'État dans le traitement de la pauvreté. Dans ce cas, la société civile est conçue dans sa forme la plus traditionnelle, soit comme limitée aux familles et aux organisations sans but lucratif (OSBL) pour des œuvres de compassion, de préférence sous la direction des Églises, comme on peut l'observer aux États-Unis. Dans l'autre perspective, celle d'un nouveau paradigme fondé à la fois sur l'État, le marché et la société civile, cette dernière est conçue dans le cadre de la modernité comme espace de liberté et d'engagement citoyen à travers des associations reposant sur le volontariat et la démocratie plutôt que sur la contrainte et le patronage (Dacheux et Laville, 2004 ; Dacheux, 2004). Selon des modalités variables, la société civile peut être mise à contribution non seulement pour les « perdants » et pour les urgences sociales, mais aussi pour donner une matérialité aux nouvelles aspirations de participation et de démocratisation dans la perspective d'un autre modèle de gouvernance. Nous tenterons maintenant de caractériser cette nouvelle forme de gouvernance tout en laissant entrevoir les défis et les enjeux que cela soulève.

2.1. Nouvelle gouvernance : rôle et co-responsabilité des divers acteurs¹

Un modèle de gouvernance, qui mobilise à la fois l'État, le Marché et la Société civile, ne peut s'épanouir sans un cadre institutionnel ou un mode de régulation favorable à la concertation entre des parties prenantes (*stakeholders*) et sans un élargissement, voire un approfondissement de la démocratie. Il s'agit non seulement d'ajouter la société civile au couple État-Marché, mais de redéfinir le rôle de chacun dans un monde où leurs sphères respectives d'intervention deviennent poreuses alors que la gouvernance mise plus sur l'horizontalité que la verticalité. Cela est manifeste aussi bien dans le domaine du développement social que du développement économique où les notions d'économie et de social sont redéfinies.

Dans le domaine du développement social, la participation de la société civile représente un élément incontournable pour le renouvellement de l'État-providence (Vaillancourt et Laville, 1998). Il existe de plus en plus un accord sur les grands principes pour aller au-delà de ceux définissant l'État-providence traditionnel, soit la solidarité et l'équité plutôt que l'égalité, le

¹ Dans cette sous-section, nous nous inspirons largement d'un texte déjà réalisé (Lévesque, 2003).

ciblage des interventions plutôt que l'universalité et le « mur à mur », le développement de ressources humaines, la responsabilisation et des mesures actives d'emploi, plutôt que l'assistance et des mesures passives, des investissements sociaux, plutôt que des dépenses sociales orientées vers la seule réparation, etc (Noël, 1996 ; Giddens, 1998). Toutefois, ces principes peuvent donner lieu à deux avenues de réforme : l'une visant à arrimer la protection sociale à la logique du marché en s'en remettant à la société civile pour les perdants, l'autre faisant appel également à la société civile avec l'aide de l'État mais pour favoriser *l'empowerment* des personnes et des collectivités. L'avenue de l'État-providence renouvelée dépasse en quelque sorte l'universalisation par sa volonté de tenir compte des différences et de l'équité. Les transferts sociaux sont inscrits dans une reconnaissance de la pluri-activité et implicitement de l'économie plurielle, de l'économie sociale et solidaire (Laville, 1994 ; Lévesque, 1997). Enfin, ce qui nous semble le plus significatif, c'est la volonté de donner plus de pouvoir aux usagers et de reconnaître le niveau local en assurant une décentralisation comprenant non seulement des mandats mais aussi les ressources nécessaires. Cette reconfiguration de la gouvernance repose sur la reconnaissance de la société civile, la diversité des acteurs sociaux et le principe de la subsidiarité dans le cadre de compromis faisant appel à de nouvelles solidarités (Stöhr, 2002).

Ce renouvellement de l'État-providence devrait conduire à un « État-providence positif » (Giddens, 1998). D'un État-providence orienté vers la réparation, la protection et le curatif, on passerait à un État-providence misant sur l'investissement social pour préparer l'avenir, permettre aux personnes d'affronter les risques plutôt que de simplement les protéger (Jenson, 2004). Dans un cadre où prédomine la réciprocité plutôt que la dépendance, on suppose que les droits sociaux sont généralement attachés à des responsabilités. Ainsi, l'assurance-chômage pourrait être liée à l'obligation d'une recherche active d'emploi, tout en tenant compte de certaines impossibilités ou contraintes (exemple : les coûts liés à la recherche active). De même, si le vieillissement de la population peut constituer un problème réel, il est possible aussi de voir que les personnes âgées peuvent également faire partie de la solution puisqu'elles représentent des ressources humaines précieuses. Dans cette visée, les sommes consacrées aux enfants d'âge préscolaire peuvent être considérées plutôt comme des investissements que de simples dépenses. En somme, « l'État-providence positif remplacerait les aides négatives de Beveridge par des aides positives : au lieu de la dépendance, l'autonomie ; au lieu de la maladie, la santé active ; au lieu de l'ignorance, l'éducation permanente ; au lieu de l'inactivité, l'initiative. » (Giddens, 1999 : 128). Plus largement, l'État-providence se combinerait à une « société providence » qui favoriserait la décentralisation, l'initiative et la prise en main à travers, entre autres, le tiers-secteur, les associations et l'économie sociale et solidaire, notamment pour la livraison de certains services sociaux et pour l'insertion sociale (Lipietz, 2001).

Dans le domaine du développement économique, il existe également une nouvelle vision où l'État serait présent moins comme grand organisateur que comme catalyseur et partenaire, y incluant les collectivités locales et la société civile (Lévesque, 2002). La mondialisation et les nouvelles technologies d'information et de communication (TIC) ont entraîné une reconfiguration en profondeur des systèmes productifs et des modes de gouvernance (Boyer et Souyri, 2001 ; Piore et Sabel, 1984). Contraintes ainsi à l'innovation technologique et sociale, les entreprises accordent ainsi plus d'attention aux facteurs non marchands ou extra-économiques tels les phénomènes d'interactions, d'apprentissage et d'échange d'informations et de savoirs, sans oublier les

infrastructures socio-institutionnelles que représentent par exemple les universités et les centres de recherche. L'importance des facteurs sociaux pour le développement économique s'impose d'autant plus que l'économie devient une économie de service, une économie de plus en plus relationnelle qui nous oblige à repenser la productivité (Gadrey, 1998 et 1992). Les entreprises les plus innovantes font désormais appel non seulement au marché, mais aussi à la société civile et à diverses modalités de coordination qui reposent sur l'engagement des parties, tels les partenariats, les alliances stratégiques, les ententes à long terme, les associations, les réseaux (Hollingworth et Boyer, 1997 ; Veltz, 1996 ; Lévesque, 2001). Dans cette visée, « le capital social doit être considéré comme un facteur d'intervention si les politiques publiques visent à stimuler l'innovation de façon efficace. » (Landry, Amara et Lamari, 2001 : 12).

Par conséquent, l'État cherche moins à soutenir les seules entreprises en difficulté qu'à encourager l'innovation et à favoriser la spécialisation et la formation de grappes (Porter, 1990). De même, au lieu de se limiter à transférer des ressources vers les seules régions défavorisées, il soutient les initiatives locales voire la formation de systèmes régionaux de production, sans négliger le capital socio-territorial (Störh, 2002 ; OCDE, 2001 ; Benko et Lipietz, 1992 et 2000 ; Scott, 1998 ; Saxenian, 1994 ; Fontan, Klein et Lévesque, 2004). À cette fin, les politiques industrielles s'articulent de plus en plus autour d'une stratégie axée sur une offre intégrée de facteurs favorables à l'innovation, soit le soutien de la R & D, la formation de la main-d'œuvre, l'accès au financement et les services aux entreprises (Mazner et Streeck, 1991, OCDE, 1997). Dès lors, les politiques industrielles ont avantage à s'arrimer aux politiques d'éducation, de recherches, etc. Pour toutes ces raisons, et dans le meilleur des cas, l'État favorisera l'émergence d'une « nouvelle économie mixte », différente de l'économie administrée qui visait la subordination du marché au gouvernement, différente également de l'ancienne économie mixte où le privé et le public relevaient de deux mondes séparés. À travers la concertation et le partenariat, la nouvelle économie mixte mise sur la synergie entre les secteurs capitalistes, privés et d'économie sociale, dans le cadre d'une économie plurielle soucieuse des difficiles arbitrages que représente la « dynamique des marchés et intérêt public », la régulation et la dérégulation, les échelles mondiale, nationale et locale (Giddens, 1999 : 100 ; Laville, 1994 ; Lévesque, 2002). En somme, l'importance de l'État pour le développement économique ne disparaît pas, mais son rôle est transformé en profondeur alors que les partenaires du développement économique s'élargissent pour inclure la société civile.

Si la reconfiguration des modes de gouvernance, dans le domaine social et économique, est pensable et même souhaitable selon ces repères, les rapports entre l'économique et le social s'en trouvent reconfigurés au point où il nous faut redéfinir ce qu'on l'on entend maintenant par social et économique. Dans l'ancien modèle (keynésien), on supposait que le développement économique devait précéder le développement social dans la mesure où ce dernier était défini en termes de redistribution et de dépenses. Dans la configuration en émergence, le social représente non seulement un *output* (ce que l'on redistribue et ce que l'on dépense), mais aussi un *input*, soit des investissements qui contribueront à l'augmentation de la richesse collective et des biens collectifs. Ainsi, des projets relevant du développement social comme l'amélioration de l'environnement, les services collectifs et de la qualité de vie peuvent entraîner des retours sur les investissements aussi importants que ceux réalisés dans les infrastructures physiques et les technologies (Landry, Amara et Lamari, 2001). De même, en plus de réduire les coûts de la non

intégration, les sommes consacrées à la santé et aux garderies, sans oublier l'accès à des services sur la base de la citoyenneté plutôt que du marché, peuvent avoir des incidences importantes en termes de productivité économique (Jenson, 2004).

Cette nouvelle vision de même que les transformations en cours laissent voir une redéfinition des contenus respectifs de l'économique et du social. Désormais et de manière tendancielle, l'économie ne peut plus être définie exclusivement en termes marchands puisqu'elle fait appel également au non-marchand et au non-monnaire (économie substantive dans le sens de Polanyi ou encore économie plurielle) (Polanyi, 1944). De la même façon, le social ne peut plus être défini exclusivement comme un coût puisqu'il peut aussi constituer un capital social, une source d'avantages comparatifs, un lieu d'investissement favorisant un retour élevé sur investissement. Paradoxalement, « au moment même où le capitalisme conquérant semble s'imposer dans le champs économique, la nécessité d'interventions sociales dont il prétend pouvoir se passer prend une ampleur jamais atteinte » (Draperie, 2000 : 7). Si tel est le cas, il serait alors possible de réaliser un nouveau cercle vertueux entre développement social et développement économique. Toutefois, ces transformations qui font appel à la fois à l'État, au marché et à la société civile entraînent une plus grande complexité de telle sorte qu'elles soulèvent des défis qu'on ne saurait sous-estimer.

2.2. Défis sociaux et sociétaux d'un ménage à trois, alliance États-citoyens pour redéfinir les fonctions sociétaires du marché

La nouvelle gouvernance présente des défis majeurs qui concernent non seulement la reconfiguration de l'État mais aussi celle du marché et de la société civile. Si la nouvelle gouvernance présente un potentiel élevé de mobilisation des ressources matérielles et immatérielles, elle se doit de bien identifier les parties prenantes (*stakeholders*) pour une mise en rapport dans des espaces pertinents. En deuxième lieu, la diversité des principes et logiques en interaction soulève des difficultés nouvelles en termes de coordinations pour des actions ou des projets communs. En troisième lieu, les compromis et consensus nécessaires à la définition de l'intérêt général ne pourront être atteints sans délibération et dialogue social dont la légitimité ne peut être fondée que sur un élargissement et un approfondissement de la démocratie. En quatrième lieu, la nouvelle gouvernance doit également relever les défis de l'imputabilité et de l'évaluation selon des formes relativement nouvelles. Enfin, si ces défis ne sont pas relevés correctement, notamment en ce qui concerne les fonctions sociétaires du marché, il existe un danger que l'investissement dans le capital social et l'engagement citoyen soient instrumentalisés par la logique marchande. Reprenons brièvement chacun de ces défis sociaux et sociétaux.

Le premier défi est donc celui de l'identification des parties prenantes (*stakeholders*) pertinentes au regard des questions considérées ou des projets mis de l'avant. Si la complexité de la société civile révèle avec plus d'acuité l'ampleur de ce défi, il n'en demeure pas moins que le marché et l'État désignent également des réalités dont les contours n'ont pas la précision spontanément supposée. En effet, le marché peut renvoyer aussi bien à des entreprises petites, grandes ou même

multinationales qu'à des entreprises réseaux, à des filières ou à des branches plus ou moins réglementées ou même à des associations patronales qui peuvent aussi se présenter sous la couverture de la société civile. Si l'État peut désigner les pouvoirs publics, ces derniers se sont donné des agences et des appareils souvent organisés en silos, sans oublier la répartition des pouvoirs entre les échelles locales, régionales, nationales et internationales. Cela dit, les difficultés montent d'un cran lorsqu'il est question des parties prenantes relevant de la société civile comme le suggère la distinction entre « parties prenantes contractuelles » et « parties prenantes diffuses » (Descolonges et Saincy, 2004 : 41). Les premières sont par définition plus faciles à identifier puisqu'elles concernent les parties les plus visibles : actionnaires, clients, fournisseurs, salariés (syndicats). Les secondes sont beaucoup plus difficiles à identifier puisque leur nombre peut être très élevé et fort variable d'une société à l'autre. En effet, il peut s'agir des collectivités locales, des communautés culturelles, des ONG, des associations, d'organismes à caractères publics, des médias, des groupes sociaux : femmes, jeunes, personnes âgées, personnes handicapées, etc. Enfin, les frontières entre la société civile, l'État et le marché sont de plus en plus poreuses. Si le marché est défini en principe comme un mécanisme faisant abstraction des liens sociaux, il a toutefois besoin d'une inscription dans des réseaux pour bien fonctionner (Granovetter, 1985). De même, l'État est imbibé par la société civile alors que cette dernière est modelée par l'État (Hamel, 1991). Tout cela laisse également voir que l'identification des parties prenantes pour le développement économique comme pour le développement social demeure une question politique dont les réponses résultent souvent de revendications et de luttes pour la reconnaissance. Dès lors, la nouvelle gouvernance est difficilement fonctionnelle sans démocratie représentative et sans État de droit capable aussi bien de laisser émerger les nouvelles demandes sociales (souvent à partir de revendication) que de définir les principaux repères pour une régulation d'ensemble.

Le deuxième défi provient de la diversité des logiques et des mécanismes de coordination que représentent l'État, le marché et la société civile dans la nouvelle gouvernance. Ce ménage à trois ne va pas de soi puisque le marché, la hiérarchie et la société civile font appel à des mécanismes différents, soit les prix pour la coordination des activités marchandes, le respect des règles pour les hiérarchies publiques et privées, l'engagement volontaire pour la société civile, ce qui suppose la délibération pour l'adhésion à un projet commun toujours à redéfinir (Piore, 2001). De plus, chacun de ces mécanismes doit relever des défis qui lui sont bien spécifiques : le marché doit prévenir la défection (*exit*), la hiérarchie doit s'assurer non seulement de la rationalité des règles, mais aussi de la légitimité de ceux qui les définissent (*voice*), les organisations relevant de la société civile maintenir la solidarité et la loyauté (*loyalty*) (Hirschman, 1970 ; Boulding, 1970). Comme on le voit, l'engagement de la société civile dans un projet économique ou dans une activité de service ne peut s'en remettre ni au seul calcul sur le marché, ni aux directives émanant de la hiérarchie. En raison de cette diversité de logique et de mécanisme, il n'est pas possible d'arriver à une coordination d'ensemble, sans espace commun pour échanger les informations recueillies par chacun et sans procéder à une délibération entre les parties. Dans la mesure où les entreprises capitalistes et publiques se proposent de faire participer toutes les parties concernées, elles devront aménager un espace de délibération et de débat public.

Le troisième défi est celui de la délibération pour arriver à la définition d'activités et de projets communs se voulant conformes à l'intérêt général. Outre les deux définitions de l'intérêt général comme somme des intérêts particuliers que réaliserait la main invisible du marché et comme

raison d'État définie par des représentants légitimement élus avec l'aide d'experts (la main visible), les organisations et composantes de la société civile introduisent la notion d'intérêt collectif qui peut représenter l'intérêt général de périmètres plus restreints de solidarité (Monnier et Thiry, 1997). Pas plus que l'agrégation des intérêts individuels, l'agrégation des intérêts collectifs ne produit l'intérêt général puisque certains intérêts collectifs sont parfois irréconciliables et qu'ils peuvent dériver vers un corporatisme étroit (exemple : un syndicat militant pour conserver des emplois dans une usine de produits militaires que veut faire fermer un groupe écologique). Alors comment concilier intérêt individuel, intérêt collectif et intérêt général tout en maintenant la participation active des diverses parties prenantes en provenance aussi bien des pouvoirs publics et du secteur privé que de la société civile ? La seule voie éventuellement satisfaisante pour toutes les parties nous semble être celle de la démocratie délibérative qui permette d'aller au-delà de la seule démocratie directe (participation des parties prenantes immédiatement ou directement présentes dans l'activité) et de la démocratie sociale (concertation des grands partenaires sociaux).

En effet, la démocratie directe et l'extension de la participation n'assurent pas nécessairement un accroissement de la qualité cognitive et morale des compétences décisionnelles des parties prenantes et des personnes ainsi mobilisées (Offe et Preub, 1997 :226). Si la démocratie directe et la démocratie sociale sont des compléments à une démocratie représentative incontournable, aucune de ces différentes formes ne peut faire l'économie de la délibération et du dialogue social pour construire un bien supérieur qui tienne compte de la diversité des intérêts et de leur convergence possible à long terme. Pour éviter que ces décisions soient le produit d'intérêts myopes ou particularistes, il est nécessaire de développer le désir de promouvoir le bien commun ou supérieur et de mettre en place des espaces publics ou des instances intermédiaires qui permettront la circulation de l'information, de dialogue, la délibération et le débat. Ainsi, « par la délibération et la lutte des opinions se construisent des consensus temporaires, des définitions du bien commun qui ne sont pas présents au départ dans la société et sont littéralement le produit du débat démocratique » (Thériault, 1996 : 146-147). Ce faisant, il devient possible de dépasser voire de réconcilier non seulement les intérêts individuels et les intérêts collectifs mais aussi de dégager un intérêt général défini en termes de bien commun sur la base de la citoyenneté, soit du point de vue de « celui qui aime le bien commun au-delà de ses intérêts personnels ou de groupes » (Ibid). Dans cette perspective, la légitimité du bien commun ainsi atteint ne vient pas de la découverte d'un bien qui préexisterait mais d'un processus de formation d'une volonté générale résultant de la délibération. Il va de soi qu'il n'est pas possible d'arriver à une « démocratie délibérative habilitante » (*Empowered Deliberative Democracy*) sans contexte institutionnel favorable, tels les principes de subsidiarité, la reconnaissance des parties prenantes et une décentralisation de certains pouvoirs avec les moyens correspondants (Fung et Wright, 2001).

Le quatrième défi porte sur la question de l'évaluation et de l'imputabilité. À partir du moment où il ne suffit plus s'en remettre au seul bilan comptable (activités marchandes) et aux seules directives des pouvoirs publics, l'évaluation devient une question dont la réponse suppose un accord entre les parties et une validation des critères. Si l'on considère que les activités économiques se doivent de tenir compte non seulement des externalités (des conséquences sociales) mais aussi d'objectifs portés par la société civile, telle la cohésion sociale et la qualité de vie, l'évaluation devient un processus qui doit être enclenché avant même qu'un projet soit mis en

marche. Cette conception de l'évaluation permet de repenser la question de l'imputabilité que la subsidiarité ne tarde pas à soulever. Dans le cadre de la démocratie représentative, un système politique est imputable lorsqu'il rend le gouvernement et les élus responsables de leurs actes devant les électeurs. Mais qu'en est-il de l'imputabilité lorsque ce ne sont pas les élus mais les parties prenantes qui sont engagées sur la base de partenariat ou encore de l'engagement citoyen ? Dans la mesure où l'État définit ouvertement les orientations générales, les valeurs et les règles, l'imputabilité peut s'appliquer à d'autres qu'aux élus mais selon des modalités tenant compte de la nature de l'engagement (imputabilité administrative, contractuelle, corporative ou civique) et de la diversité des situations (multiplicité des comptes, des contextes, des responsabilités et des interfaces). Comme les formes bureaucratique et contractuelle d'imputabilité ne sont pas nécessairement adaptées à la participation d'une multiplicité de parties prenantes, il faut penser des formes d'imputabilité multiples et douces misant sur la réflexivité, la délibération et la transparence. Dans cette visée, l'imputabilité joue un rôle à la fois éthique, soit de repères pour les partenaires, et épistémique, soit de connaissances nécessaires à l'action commune (Paquet et Scala, 2001). Si une telle forme d'imputabilité s'avère en principe supérieure à d'autres, elle n'en constitue pas moins un défi de taille puisqu'elle oblige à sortir des sentiers battus.

3. VERS UNE ÉCONOMIE PLUS RESPONSABLE ET SOLIDAIRE ?

Nos analyses sur la nouvelle gouvernance ne permettent pas de conclure que l'économie est devenue, en ce début de troisième millénaire, plus responsable et solidaire qu'auparavant, ne serait-ce qu'en raison notamment de la croissance des inégalités et de la montée des risques environnementaux. Toutefois, ces analyses nous permettent d'affirmer que la question d'une économie plus responsable et plus solidaire se pose aujourd'hui en des termes différents. D'une part, cette question se pose avec plus d'urgence et d'acuité : nous sommes devenus beaucoup plus interdépendants qu'auparavant de telle sorte que nous n'avons plus le choix d'être solidaires ou non, y compris avec les pays du sud (Sen, 2003 : 92-93 ; Stiglitz, 2002 : 290). D'autre part, en termes de gouvernance, elle se pose aussi d'une façon différente par rapport à la période de l'Après-seconde guerre mondiale alors qu'une « grande transformation » avait permis de passer d'un État de laisser-faire à une « économie de marché relativement coordonnée » par l'État, à travers ses politiques économiques et sociales, ses institutions nationales, ses entreprises publiques, ses réglementations de marché du travail et des marchés financiers (Hall et Soskice, 2001). Cet héritage des trente glorieuses demeure puisque le pouvoir régulateur de l'État n'est pas disparu pour autant, mais les États nation se doivent désormais d'agir en liaison non seulement avec les divers niveaux de pouvoirs (mondiaux, régionaux et locaux) et un marché aux frontières de plus en plus ouvertes mais aussi avec la société civile.

Dans le cadre de la nouvelle gouvernance et des transformations identifiées précédemment, deux nouveaux sentiers d'innovation (parmi d'autres), ouverts par des initiatives de la société civile, en interaction forte avec le marché et l'État, permettent de faire quelques pas vers une économie plus responsable et un marché plus soucieux de ses fonctions sociétales. Le premier de ces sentiers d'innovation est celui de la nouvelle économie sociale appelée ici économie solidaire de laquelle relève la finance solidaire. Le second est celui de nouvelles formes d'engagement citoyen d'engagement citoyen dans le domaine de l'économie pour une finance socialement responsable et une consommation responsable. Dans le premier cas, il s'agit d'initiatives de la société civile consistant à mettre sur pied des entreprises et des organisations contrôlées par une association autonome de personnes plutôt que d'actionnaires. Dans le second, il s'agit également d'initiatives citoyennes mais qui visent à agir directement sur le système dominant de production et de distribution à partir du pouvoir que représentent l'épargnant (notamment l'épargne salariale) et le consommateur responsable dans une économie de marché qui lui est en principe attentive. Nous faisons l'hypothèse que ces deux sentiers vers une économie plus responsable et solidaire ne suffisent pas à eux seuls à définir un nouveau paradigme de gouvernance, mais qu'ils s'inscrivent pleinement dans un tel paradigme et même qu'ils participent à leur façon (et donc de manière relativement originale) à le consolider. Sous cet angle, ils se doivent de relever les défis que présentent la nouvelle gouvernance, de même que ceux qui leur sont spécifiques.

3.1. L'économie sociale et solidaire et la finance solidaire

Le contexte du début des années 1980 évoqué précédemment a été celui de nouvelles nécessités et d'opportunités qui ont incité les divers acteurs de la société civile à s'investir sur le terrain du développement socio-économique donnant ainsi lieu à une nouvelle génération d'économie sociale souvent appelée économie solidaire. Des innovations sociales sont ainsi apparues tantôt pour répondre à des problèmes sociaux nouveaux et urgents qui affectent particulièrement certaines collectivités et certaines catégories sociales, tantôt pour donner une matérialité à des aspirations portées par les nouveaux mouvements sociaux : groupes de femmes, groupes écologiques, collectivités locales, communautés culturelles, etc. Les formules associatives mises ainsi à contribution (associations sans but lucratif, coopératives et mutuelles) tendent maintenant à s'inscrire dans la recherche de nouveaux rapports à l'État et au marché participant ainsi à la mise en place de nouvelles régulations et de nouvelles divisions du travail à l'échelle du monde avec comme préoccupation la cohésion sociale et des solidarités de proximité (Evers et Laville, 2004 ; Pestoff, 1998).

Plus concrètement, la nouvelle économie sociale regroupe à la fois de nouveaux services aux personnes pour répondre à des besoins non ou insuffisamment satisfaits par l'État providence (généralement des activités à dominante non marchande) et de nouvelles activités économiques (activités souvent à dominante marchande) pour l'insertion des personnes exclues ou encore pour la revitalisation des territoires ruraux ou urbains en déclin, parfois des friches (Fontan, Klein et Lévesque, 2003). Si nous employons les expressions « d'activités à dominante marchande » et « d'activités à dominante non marchande », c'est pour signifier que toutes ces initiatives, quel que soit leur statut juridique, mobilisent une grande diversité de ressources : des « ressources non marchandes et non monétaires » provenant de la réciprocité que favorise l'association de personnes (travail bénévole et don), des « ressources non marchandes » fournies par la redistribution à travers des subventions et des avantages fiscaux consentis en raison de la mission sociale, des « ressources marchandes » obtenues par la vente de produits dérivés ou encore par la contribution des membres à une partie des coûts du bien ou du service. Cette capacité à mobiliser une grande diversité de ressources fait dire à certains analystes que l'économie sociale relève d'une économie plurielle ou encore d'une grande diversité de mondes ou logiques (logique marchande, logique civique, logique industrielle, logique domestique, logique d'inspiration, logique de projet) (Enjolras, 1995).

Comme le montre bien le Tableau 1, la nouvelle économie sociale et solidaire s'est développée principalement selon deux filières : celles de la lutte contre la pauvreté et l'exclusion socio-professionnelle dont les initiatives représentent autant de réponses à des urgences sociales ou des situations de grande nécessité; celle de la création de nouvelles richesses, soit des initiatives répondant non seulement à des besoins mais aussi à des aspirations non ou insuffisamment satisfaites par le marché et l'État. Ces deux filières donnent lieu à au moins quatre grands types d'organisation d'économie sociale. Dans chacune des filières (réponses aux urgences sociales et réponses aux aspirations), on retrouve, d'une part, des initiatives dont les activités sont à dominante non marchandes et qui s'inscrivent généralement dans la perspective du développement social et culturel et, d'autre part, des initiatives à dominante marchande qui

relèvent le plus souvent dans la perspective du développement économique. En d'autres termes, les réponses aux urgences sociales comme les réponses aux aspirations relèvent aussi bien du développement social que du développement économique, mais les initiatives à dominante non marchande ont tendance à prendre le statut d'association sans but lucratif alors que celles à dominante marchande peuvent prendre aussi bien celles d'OBNL que de coopératives et de mutuelles. À cela, s'ajoutent des organismes de financement, d'accompagnement et de conseil de même que des regroupements sectoriels, territoriaux et internationaux. Dans cette visée, l'économie sociale et solidaire s'inscrit pleinement dans le cadre d'une nouvelle économie non seulement plurielle mais aussi mixte (Giddens, 1998 ; Laville, 1994; Lévesque, 2002).

TABLEAU 1
Quatre grandes catégories d'organisation d'économie sociale et solidaire

Besoins et aspirations	Économie sociale et solidaire (réponse à des urgences sociales)	Économie sociale et solidaire (réponse à des aspirations)
Rapport au marché		
Économie sociale à dominante non-marchande (développement social)	Exemples : Refuges pour sans-abri Cuisines collectives Réintégration de décrocheurs Micro-crédit	Exemples : Écoles alternatives Centres de petite enfance Centres de périnatalité Éco-Musées
Économie sociale à dominante marchande (développement économique)	Exemples : Entreprises d'insertion Centres de travail adapté Restos populaires Micro-finance Fonds communautaires Fonds de développement local	Exemples : Entreprises sociales Entreprises autogérées Coop d'aliments naturels Agriculture biologique Ressourceries (recyclage) Fonds environnementaux

Sources : Lévesque, 2003

Sous cet angle, la finance solidaire comme composante de l'économie sociale et solidaire peut également être considérée selon ces deux filières. Selon la première constituée surtout de la micro-finance solidaire, elle répond directement aux demandes relevant des besoins et urgences sociales en fournissant des financements pour des activités s'adressant à des territoires en difficulté ou à des personnes exclues ou en voie de l'être, soit des chômeurs, des bénéficiaires de minima sociaux, des catégories sociales et connaissances des problèmes d'insertions (jeunes, femmes, nouveaux arrivants, etc.). Selon la seconde filière qui ne se limite pas à la micro-finance, la finance solidaire offre du financement à des projets de l'économie sociale et solidaire qui visent sans doute à répondre à des besoins sociaux mais aussi à des aspirations et des objectifs sociétaux tels le développement durable, la qualité de vie, le long terme, la démocratisation, l'autogestion, les innovations sociales. Dans les deux cas, la finance solidaire vise à soutenir des entreprises et des projets viables économiquement (bien que faiblement rentables à court terme) mais rentables socialement. Compte tenu d'un calcul qui ne se limite pas à la seule rentabilité financière, il peut

demeurer rationnel d'investir dans ces projets en raison des retombées sociales à court et long terme pour la collectivité et les personnes concernées.

Dans les deux cas, les institutions financières traditionnelles ne s'intéressent pas à ces projets pour différentes raisons. Pour la micro-finance solidaire, les rendements modestes que laissent espérer les petits montants avancés, ne permettent pas de couvrir les frais de transaction et d'accompagnement (Servet et Guérin, 2002 ; Lévesque et Mendell, 2002). Pour les financements de l'économie solidaire orientée vers le développement durable et les innovations sociales, les sommes peuvent être plus importantes mais les rendements demeurent également modestes et les risques relativement élevés, au moins à court terme. Pour toutes ces raisons, la finance solidaire donne lieu, selon ses deux filières, à des structures spécialisées qui financent des projets par des prêts, des garanties de prêts ou encore des apports de capitaux propres (quasi équité) mais en escomptant des rendements généralement modestes (Bayard et Pannier-Runacher, 2002). L'équilibre des comptes ne peut être réalisé sans l'apport de ressources externes provenant du bénévolat, de subventions publiques, de prêts à taux réduits, de placements solidaires, etc.

Dans le cadre de la financiarisation (recherche de rendements élevés, décrochage du capital des activités productives et des territoires en déclin), le secteur financier traditionnel notamment bancaire assure de moins en moins son rôle dans le financement de la nouvelle économie sociale et l'économie solidaire non seulement pour les raisons que nous venons d'évoquer (rendements modestes et risques considérés élevés) mais aussi pour des raisons résultant des statuts juridiques utilisés (OSBL, coopératives et mutuelles) qui ne prévoient pas de titres de propriété comme le permet la société à capital-actions. Ainsi, les entreprises d'économie sociale et solidaire n'ont généralement pas accès aux fonds de capital de risque qui fournissent de l'équité (avoir propre) D'où la nécessaire présence des instances intermédiaires de la finance solidaire qui peuvent s'alimenter à une diversité de sources de financement, y compris l'épargne solidaire. Même si ces instances ont été créées en raison du « vide de financement » résultant du refus des institutions financières de s'y engager, elles ne visent pas à former des circuits fermés. En effet, la finance solidaire joue très souvent un rôle de levier pour obtenir des financements de la part des institutions financières traditionnelles : le financement solidaire et l'accompagnement accordés, souvent avec l'aide de l'État rendent les projets moins risqués et plus facilement viables économiquement. Ce faisant, la finance solidaire s'inscrit pleinement dans le nouveau paradigme de gouvernance misant à la fois sur l'État, le marché et la société civile selon des modalités où toutes les parties sont invitées à contribuer à l'intérêt général et à la cohésion sociale.

Enfin, comme pour l'économie sociale et solidaire, il nous apparaît important de ne pas réduire la finance solidaire à la seule micro-finance et aux seuls projets relevant des urgences sociales puisque les aspirations représentent souvent des besoins dont l'urgence n'apparaîtra qu'à long terme (Beck, 2001). De plus, la finance solidaire orientée vers la satisfaction des aspirations jouerait le rôle de la R & D au regard des innovations sociales. Elle permettrait d'identifier de nouvelles demandes sociales qui seront par la suite prises en considération par le marché ou par l'État. Dans la plupart des pays, il est facile d'identifier des initiatives de la société civile qui sont devenues par la suite des services publics offerts directement par l'État (Evers et Laville, 2004) ou encore des services et des biens offerts par le marché comme en témoignent l'alimentation saine et les produits du commerce équitable maintenant offerts dans plusieurs des grandes surfaces. Dès

lors, la finance solidaire peut contribuer sans doute à la cohésion sociale mais également à l'intérêt général et au bien commun. Bien qu'inscrit dans le paradigme de la nouvelle gouvernance, la finance solidaire avec l'aide de l'État et du marché apporte une contribution que ni l'État, ni le marché ne peuvent offrir seul ou en tandem.

3.2. La finance socialement responsable

La finance socialement responsable (FSR) et la consommation responsable représentent une voie différente de celle de la finance solidaire, mais complémentaire d'autant qu'il existe de nombreuses passerelles entre ces deux voies comme en témoigne le commerce équitable. Au lieu de faire appel à des associations volontaires pour mettre sur pied des activités autonomes de production et de distribution de biens et de services ayant des finalités sociales, la FSR et la consommation responsable font appel aux choix individuels des épargnants et des consommateurs pour agir sur les systèmes dominants de production et de distribution, sans remettre en question leur rentabilité (allant jusqu'à réduire les risques à long terme). Même si cette seconde voie repose sur le choix individuel des épargnants et des consommateurs qu'elle invite à se soucier de l'utilisation de leur épargne et des conditions de production des biens et services qu'ils achètent, elle fait appel à eux comme citoyens préoccupés de l'intérêt général. De plus, elle ne peut s'imposer et s'universaliser sans s'appuyer au moins dans un premier temps sur des associations volontaires et des instances intermédiaires relevant de la société civile. Cette voie s'inscrit pleinement dans la nouvelle gouvernance qui mise sur l'horizontalité des relations et sur la participation des pouvoirs publics et du marché. En effet, en raison du poids des consommateurs et de l'importance de leur image, les entreprises sont ainsi incitées à prendre en considération des fonctions sociétales qu'elles ont négligées. De même, les pouvoirs publics sont invités à favoriser de telles initiatives allant dans le sens de l'intérêt général, en favorisant l'information, la formation des intervenants et la création d'outils tels ceux de la certification, de la labellisation, de l'évaluation, etc.

La finance socialement responsable comprend plusieurs générations : la première, qui remonte à plusieurs décennies, est celle des fonds éthiques qui repose sur l'exclusion sectorielle (exemple : l'alcool, les jeux de hasard, la pornographie) ou géographique (exemple : régime d'apartheid en Afrique du Sud); la seconde fonde les choix d'activités et de territoires à partir de critères positifs concernant la responsabilité sociale des entreprises et l'environnement, soit le développement de pays pauvres, le comportement social (conditions de travail, parité homme-femme, santé et sécurité, etc.) et environnemental des entreprises (exemple : risques de pollution, développement de techniques non polluantes); la troisième génération qui date des années 1990, adopte une approche intégrée de la rentabilité financière et de la performance sociale et environnementale (*triple bottom line*). Ces fonds « annoncent la dernière génération de fonds, qui repose sur une démarche similaire de sélection des investissements, mais y ajoute la nécessité de mener un dialogue permanent avec les entreprises pour faire évoluer leur gestion, allant au-delà de la seule participation aux assemblées générales » (Bayard et Pannier-Runacher, 2002). À travers ces diverses générations de la FSR, les approches qui ont été d'abord négatives, puis positives et

maintenant de plus en plus proactives, tendent maintenant à se conjuguer. Cela dit, elles rencontrent de nombreuses difficultés concernant, par exemple, les critères de filtration et de notation, la cueillette des informations pertinentes, la fiabilité des instances de certification, autant d'éléments dont l'analyse dépasse le cadre de notre exposé. De plus, si l'on veut que ces initiatives fassent pleinement partie de la nouvelle gouvernance et qu'elles aient une incidence forte sur la responsabilisation de l'économie, la contribution des pouvoirs publics à l'échelle nationale et internationale devient incontournable. Nous voudrions maintenant formuler deux commentaires sur la FSR : le premier sur son importance au regard de la financiarisation de l'économie et le second sur le rôle de la société civile et des associations pour sa diffusion.

En premier lieu, le potentiel de transformation de la FSR est beaucoup plus important maintenant qu'il pouvait l'être à l'origine en raison de la financiarisation de l'économie, de la constitution d'une sphère financière de plus en plus mondialisée et indépendante des sphères économiques, politiques et sociales. D'un point de vue microéconomique, les marchés financiers se sont imposés aux dirigeants et gestionnaires qui considèrent maintenant leurs entreprises comme un portefeuille d'actifs financiers plutôt que d'activités bien concrètes. La logique financière et les rendements escomptés conduisent à l'abandon d'activités et de territoires alors que d'autres deviennent objets de prédilection, sans prise en considération de l'utilité sociale ou encore des conditions de travail et de traitement de l'environnement. D'un point de vue macroéconomique, le cours des actifs financiers en bourse tend à devenir la variable centrale de croissance comme le révèlent deux constats : le fait que « cette variable détermine les choix de production et d'investissement des entreprises » tout en poussant « à une progression des profits et une économie maximale du capital » et le fait que « la valeur du patrimoine des ménages détermine leur accès au crédit et leur décision de consommation d'achat de bien durables et de logement » (Boyer, 2002 : 73). Outre de multiples transformations le plus souvent induites par les pouvoirs publics et qui se sont accumulées sur plusieurs décennies (déréglementation et décloisonnement des activités financières, capital de risque, réforme des régimes de retraite, marché du travail plus concurrentiel, etc), la formation d'une épargne salariale qui est investie sur les marchés financiers aurait contribué grandement à la montée en puissance de la finance.

En effet, cette nouvelle forme d'épargne constitue une innovation majeure qui apporte à l'épargne une stabilité d'accumulation, mais sans prendre en considération le long terme et les critères autres que financiers (Gauron, L'année, 2000 : 339). En raison des poussées spéculatives (myopie et volatilité) qu'encourage le mécanisme autoréférentiel de l'opinion dans le monde financier, ce régime demeure très fragile de l'avis de plusieurs analystes (Orléan, 1999 ; Aglietta et Orléan, 1998). Si les menaces de catastrophe financière sont bien réelles, la FSR laisse entrevoir des possibilités non seulement pour limiter la spéculation mais aussi pour infléchir l'ensemble de l'économie dans le sens du développement durable, de la responsabilité sociale et de la solidarité, y compris avec les pays du sud. Cela nous semble d'autant plus important que les menaces de catastrophe proviennent non seulement de la finance mais de l'activité économique lorsque cette dernière n'est soumise qu'à la seule logique technico-économique (Brender et Pisani, 2004 ; Beck, 2001). Par conséquent, si la FSR réussissait à maintenir son taux actuel de croissance sur plusieurs années, elle pourrait avoir une influence réelle en raison non seulement sur la sphère financière mais aussi sur la sphère économique où elle pourrait introduire une rationalité élargie et ouverte à des valeurs autres que la seule croissance. On entrevoit ainsi la force de comportements

relativement concertés des épargnants et des consommateurs. Ce qui introduit notre deuxième commentaire.

En deuxième lieu, la diffusion de la FSR ne saurait se répandre à grande échelle sans le soutien des pouvoirs publics mais ces derniers n'agissent habituellement, dans des domaines nouveaux, que sous l'impulsion de la société civile, au moins dans les États de droit (André et Delorme, 1983). Le souci des individus pour l'utilisation de leur épargne au-delà du rendement et d'une consommation qui tient compte des conditions de production et des conséquences sociales en résultant s'est développé qu'à partir d'associations et de regroupements de personnes comme en témoigne l'engagement de groupes religieux sur ce terrain dans les années 1920. À l'heure actuelle, les syndicats, les groupes de solidarité internationale, les ONG et diverses associations relevant de la société civile sont des lieux qui sont à l'origine de démarches favorables à la FSR. En plus des outils développés et de la sensibilisation nécessaire, ces associations volontaires fournissent la motivation et l'argumentaire qui permettent aux individus de faire de tels choix, leur fournissant ainsi la conviction d'en obtenir plus pour leur argent. Les associations peuvent construire une rationalité élargie qui donne à l'épargne et à la consommation une valeur symbolique additionnelle et adaptée à leur situation particulière, ce que les pouvoirs publics ne peuvent faire aussi facilement, mais qu'ils doivent appuyer en raison de leur souci pour l'intérêt général. Autrement dit, la FSR et la consommation responsable font appel aux choix des individus, mais ces derniers fondent leur choix à partir de leur insertion dans des réseaux et des groupes d'appartenance. On peut même ajouter que les choix individuels sont en quelque sorte encadrés culturellement et cognitivement, ce qui explique à la fois leur relative cohérence et une voie possible pour changer les comportements et introduire des innovations (Granovetter, 2000 et 1985 ; Zelitzer, 1988). Le commerce équitable illustre bien comment les choix individuels peuvent aller dans la direction d'une rationalité élargie à partir d'espaces publics qui ont favorisé sa construction.

3.3. Une forme de consommation responsable lourde d'enseignement : le commerce équitable

Il existe plusieurs formes de consommation responsable, mais celle qui nous semble la plus spectaculaire est celle du commerce équitable qui illustre bien la contribution respective de la société civile, des pouvoirs publics et du marché pour la diffusion d'innovations sociales au plan de la consommation et par suite de la production. Dans la perspective du commerce équitable, un nombre croissant de consommateurs du nord accepte de payer un peu plus non seulement pour la qualité du produit mais aussi pour les valeurs ainsi mises de l'avant. Comme on le sait, le commerce équitable vise à la fois à améliorer le sort des petits producteurs du Sud et à sensibiliser les consommateurs du Nord des injustices des règles du commerce international de telle sorte qu'il comprend sans doute une dimension commerciale, mais aussi une dimension pédagogique et symbolique (Carvalho da França, Fraisse et Laville, 2003 : 41). À travers l'échange marchand, il crée des liens de solidarité entre les petits producteurs du Sud et les consommateurs du Nord, en rendant « visibles » les iniquités qui passent souvent inaperçues aux yeux des consommateurs du

Nord, notamment le fait que les prix n'intègrent pas nécessairement à « leur juste valeur les conditions sociales et environnementales de leur production. » (Johnson, 2003 : 73).

Au plan des valeurs, des principes et même des formes organisationnelles privilégiées, le commerce équitable s'inscrit pleinement dans la grande famille de l'économie sociale et solidaire. La préoccupation pour le juste prix (ou le prix véridique) et pour des relations directes entre les producteurs et les consommateurs, en réduisant le plus possible les intermédiaires, est présente dans l'économie sociale depuis ses origines, à fortiori dans la nouvelle économie sociale et solidaire (Desroche, 1976 ; Desmoustier, 2001). De même, les valeurs de la solidarité, de la démocratie, de l'enracinement dans les communautés et les territoires, de l'équité et de la finalité sociale de l'économie sont affirmées de part et d'autre. De plus, le commerce équitable comme l'économie sociale et solidaire s'inscrit dans une économie plurielle puisqu'ils mobilisent non seulement des ressources marchandes mais aussi des ressources non marchandes et des ressources non marchandes et non monétaires (Laville, 1994). Dans un cas comme dans l'autre, ils émergent à partir de mouvements sociaux et d'associations qui leur préexistent, ce qui entraîne deux conséquences positives. En premier lieu, les projets mis de l'avant peuvent s'appuyer sur la capacité de mobilisation de ces mouvements tant du point de vue de leurs ressources matérielles que du point de vue de la motivation et de l'engagement militant. En deuxième lieu, les « petits projets », tel celui du commerce équitable ou celui de la production d'un bien ou d'un service, prennent une signification qui les dépasse en raison de leur inscription dans un « grand projet », celui d'un développement durable, d'une économie au service de l'homme, d'une autre économie, d'une autre mondialisation et d'une solidarité internationale.

Par ailleurs, par rapport à l'économie sociale et solidaire, le commerce équitable se singularise à plus d'un titre. En premier lieu, il apporte des valeurs relativement spécifiques, entre autres, la solidarité entre producteurs du Sud et consommateurs du Nord, l'équité dans les échanges commerciaux internationaux, le développement durable comme valeur de première importance. En deuxième lieu, il met de l'avant certains principes également spécifiques, tels des critères de progrès pour un dépassement des conditions minimales de vie des producteurs du Sud, des relations et des ententes à long terme incluant non seulement un prix juste mais aussi le développement durable, un financement qui tienne compte de la nécessité d'avances financières pour la production agricole ou artisanale, sans oublier la promotion d'une consommation citoyenne ou responsable. En troisième lieu, le commerce équitable a réalisé des innovations organisationnelles d'une grande complexité pour mettre en relation des producteurs du Sud avec des consommateurs du Nord, à travers des centrales d'achat (souvent des coopératives ou des associations qui les sortent de l'isolement et qui sont reconnues par des instances indépendantes), des entreprises de transformation (souvent situées trop souvent au Nord) et des réseaux de distribution qui s'appuient deux filières différentes (une filière d'économie sociale formée de petites boutiques pouvant constituer un réseau parallèle de commerce international et une filière corporative donnant accès très large au marché de la grande distribution) à partir de produits certifiés (labellisés) comme équitables par diverses organisations pour la plupart sans but lucratif, sans oublier toutes les personnes et toutes les organisations (ONG et OG) qui en font la promotion le plus souvent de manière bénévole et qui sensibilisent des publics de plus en plus large (ONG et OG) qui en font la promotion le plus souvent de manière bénévole et qui sensibilisent des publics de plus en plus large.

La Figure 1 tente de schématiser la complexité organisationnelle et institutionnelle du commerce équitable à partir de deux axes : l'un mettant en relation le Sud et le Nord, l'autre les producteurs situés au Sud et les consommateurs situés au Nord. Comme on le voit, pour les producteurs, le commerce équitable nécessite leur regroupement en coopératives (ou associations) et l'obtention de la part de la centrale d'achat d'une rémunération plus équitable pour des produits certifiés comme équitables. La labellisation suite à une certification reconnue et indépendante constitue une forme originale de reconnaissance de la dimension sociale alors que les entreprises d'économie sociale sont habituellement reconnues comme telle par des statuts juridiques qui ont force de lois (lois concernant les coopératives, les mutuelles, les associations) ou de contrats en bonne et due forme comme c'est le cas de la convention d'actionnaires. À travers la certification et la labellisation, le commerce équitable explore donc un domaine nouveau pour la reconnaissance du social et de la solidarité dans l'économie. Cette façon de faire est différente du simple « *branding* » dans la mesure où elle repose des investissements importants de formes (Bolstanki et Thévenot, 1991 ; Duvernay, 1986) qui sont réalisés le plus souvent par des organismes indépendants et sans but lucratif, soit des ONG avec l'aide des gouvernements (au niveau européen, la *Fair Trade Labelling Organization*). Même si elle n'a pas force de loi, la labellisation et la certification donnent lieu à des vérifications et des contrôles qui en sont garants. De plus, elles s'avèrent particulièrement appropriées pour s'appliquer au-delà des frontières des divers États où se retrouvent les consommateurs. Elle rend aussi possible une diffusion de masse à travers les grandes chaînes de distribution qui ouvrent la porte des supermarchés, avec les inconvénients qui en découlent au regard de la diffusion plus restreinte des boutiques (exemple : Artisans du monde) mais engagées plus fermement dans la sensibilisation des consommateurs.

Par les investissements de forme que permet la labellisation, les produits du commerce équitable sont constitués non seulement d'une valeur matérielle d'usage de meilleure qualité mais aussi d'une valeur symbolique de bonne citoyenneté, de solidarité internationale, d'équité et de justice sociale, de développement durable. Autrement dit, si le commerce équitable répond en premier lieu aux **besoins immédiats** des producteurs du Sud, il permet aussi l'expression **des aspirations** des consommateurs désireux de devenir des « consomm'acteurs » et de contribuer à un développement durable. Dans cette visée, les consommateurs du Nord intéressés par le commerce équitable apparaissent plus isolés et plus fortement différenciés que les producteurs du Sud qui y participent. Mais à y regarder de plus près on pourrait découvrir que les consommateurs les plus constants et les plus convaincus sont soutenus par des institutions et des organisations (syndicats, associations, groupes écologiques, etc) qui les informent, les sensibilisent et les forment pour en faire des agents multiplicateurs capables d'agir sur l'ensemble de la société civile (le consommateur citoyen serait plus sensible à la société civile qu'au seul marché).

FIGURE 1

Voir à la fin du document

Tout en évitant de banaliser le commerce équitable, il est possible de penser son élargissement aussi bien au Sud qu'au Nord. Dès maintenant, deux formes d'élargissement pourraient se réaliser, d'autant plus facilement qu'il existe déjà des réalisations à petite échelle. La première forme consiste à étendre le commerce équitable aux consommateurs du Sud, notamment aux classes moyennes des grandes villes du Sud. La seconde inclurait les petits producteurs du Nord qui s'inscrivent en marge d'une agriculture productiviste, soit à travers la commercialisation des produits du terroir qui voyagent plus ou moins bien, soit encore à partir des relations de proximité existant entre les producteurs biologiques et les consommateurs acceptant de s'engager dans des ententes à long terme. Une troisième forme serait également possible, mais sans doute moins évidente. Il s'agirait alors de mettre directement certains producteurs du nord (ex. des productions du terroir non présentes au sud) avec des consommateurs du sud, sans préjudice pour les producteurs du sud (cette troisième forme est évidemment la plus délicate). Dans la mesure où le commerce équitable s'attaque aux règles injustes et à des façons de faire peu respectueuses de l'environnement et des conditions sociales de production, un tel élargissement pourrait se justifier, étant entendu que la priorité doit aller pour le moment aux petits producteurs du sud et à la sensibilisation des consommateurs du nord, voire de leur transformation en *consomm'acteurs*. En même temps, si ces élargissements du commerce équitable sont souhaitables, il n'en demeure pas moins que ce dernier ne saurait à lui seul définir des règles du commerce équitable qui répondent pleinement aux besoins identifiés et aux aspirations qu'il met de l'avant.

L'origine comme le développement du commerce équitable laisse bien voir l'importance des associations et des organisations relevant de la société civile non seulement dans leur fonction de soutien et d'organisation des activités, ce que l'État ou le marché pourraient bien faire, mais aussi dans la production de valeurs et de visions adaptées à diverses catégories sociales et situations les plus contrastées, ce que ni l'État, ni le marché, ne peuvent faire facilement. En revanche, les pouvoirs publics à l'échelle nationale et internationale peuvent faciliter grandement la diffusion de ces pratiques tant au plan de la formation, de l'expertise que dans la mise en place des outils nécessaires (agences, certifications, contrôle, etc.). Enfin, le commerce équitable révèle aussi la capacité de telles initiatives à transformer le marché de grande distribution, au moins pour certains produits et certaines cibles.

FIGURE 2

Voir à la fin du document

CONCLUSION

Comme nous avons cherché à le montrer, nous assistons à l'émergence d'un nouveau paradigme de gouvernance reposant non seulement sur le couple État-Marché, mais aussi sur la société civile. Même si nous avons accordé plus d'attention à cette dernière qu'aux pouvoirs publics, nous avons tout de même insisté sur le fait que l'État et le marché sont ainsi invités en quelque sorte à se réajuster voire à se reconfigurer ; d'où la question de la gouvernance qui concerne la participation de toutes les parties prenantes. La prédominance de l'État pour la régulation ne disparaît pas, mais les demandes de la société civile ne limite plus à des demandes d'encadrement du marché à travers des réglementations définies par les experts. En effet, les diverses composantes de la société civile entrent maintenant en interaction également avec le marché, l'incitant directement ou indirectement à tenir compte des conséquences sociales du développement économique et même du développement social (en raison, entre autres, de l'importance du capital social et de la cohésion sociale pour le développement économique). Dans cette perspective, la société civile invite désormais les pouvoirs publics à soutenir des initiatives relativement autonomes qui atteignent directement la production et la distribution comme c'est le cas avec la FSR et la consommation responsable. Autrement dit **la nouvelle gouvernance favorise l'élargissement de la palette des leviers disponibles pour une économie plus responsable et solidaire**. Comme nous l'avons mentionné, cela ne signifie pas pour autant que l'économie soit spontanément devenue plus responsable et solidaire, mais nous indique simplement que les défis à relever sont plus grands que nous avons pu l'imaginer jusqu'ici et que les acteurs pertinents à cette fin sont plus nombreux. Ces nouveaux défis ne sauraient être relevés sans un élargissement et un approfondissement de la démocratie puisque la diversité des logiques et des mondes en présence ne permettent pas d'arriver à une coordination d'ensemble sans espace public pour en débattre.

Parmi les initiatives participant à la mise en place d'une nouvelle gouvernance, nous avons examiné deux voies relativement nouvelles, celle de la finance solidaire et celle de l'épargne et de la consommation responsables. Il est apparu que l'une et l'autre comprennent deux filières : une filière orientée vers la satisfaction de besoins sociaux relevant d'urgence sociale et une filière alimentée principalement par des aspirations pour des activités socialement utiles. Autant ces deux filières présentent des spécificités et exigent des conditions différentes pour se développer, autant, sous l'angle de la nouvelle gouvernance, il importe de ne pas les dissocier, surtout si l'on se préoccupe de transformations sociales en profondeur. Les régimes politiques et les institutions les plus néo-libérales ont tendance à vouloir les dissocier comme si la responsabilité sociale ne concernait que les situations de grande pauvreté et non pas l'ensemble de l'économie. Pour le néolibéralisme, l'économie solidaire serait conviée à n'assumer qu'une fonction palliative et non pas de transformation en profondeur. Dans la perspective du développement durable, les aspirations portées par des composantes de la société civile se révèlent souvent des urgences sociales quelques années plus tard. Les initiatives de cette filière portée par les aspirations jouent souvent le rôle de la R & D au plan des innovations sociales. C'est pourquoi dans plusieurs pays européens et au Canada, notamment au Québec, l'économie sociale et solidaire est de plus en plus perçue comme devant faire partie de la nécessaire biodiversité économique et entrepreneuriale de nos sociétés. Bien que ne constituant pas un modèle de développement alternatif en elles-mêmes, ces initiatives de la société civile participent à la reconfiguration des modes de régulation, des formes de gouvernance, des systèmes de production et de consommation.

Dans la perspective de la biodiversité que permet la nouvelle gouvernance, il ne faudrait pas ignorer les entreprises publiques et d'économie sociale qui partagent, en commun avec les initiatives de l'économie solidaire, un enracinement dans des territoires nationaux et l'engagement de relever le double défi d'une rentabilité économique et d'une mission sociale. Même si les plus importantes de ces entreprises évoluent sur un marché concurrentiel et que plusieurs d'entre elles sont menacées de privatisation, elles sont encore encadrées par des règles (coopératives ou mutualistes) ou par des mandats politiques qui nous empêchent de les confondre avec les autres formes d'entreprises (Monnier et Thiry, 1997 ; Lévesque, 2002). La plupart de ces entreprises se distinguent par leur mode de prise de décision, leur sensibilité aux demandes de la société civile et une ouverture sans doute variable pour des projets relevant d'une économie plus solidaire. Si toutes les entreprises capitalistes sont interpellées par la finance socialement responsable et par la consommation responsable, cela devrait également aller de soi pour l'ensemble des entreprises publiques et d'économie sociale d'autant plus que cela pourrait leur permettre de retrouver leurs raisons d'être, sans nostalgie mais selon une vision d'avenir. Cette perspective intégrative nous semble d'autant plus importante que la nouvelle gouvernance misant sur l'État, le marché et la société civile ne saurait s'épanouir sans la revitalisation et la multiplication d'espaces publics désormais indispensables à la construction de l'intérêt général dans un monde de plus en plus complexe et interdépendant. Tel est le principal et le plus difficile des défis que présente la nouvelle gouvernance.

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA, Michel. 1976. Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des États-Unis. Paris, Calmann-Lévy, 334 p.
- AGLIETTA, Michel et Anton BRENDER. 1984. Les métamorphoses de la société salariale. La France en projet, Paris, Calmann-Lévy, 276 p.
- AGLIETTA, M. et A. ORLÉAN. 1998. La monnaie souveraine, Paris, Odile Jacob.
- ANDRÉ, Christine et Robert DELORME. 1983. L'État de l'économie, Paris, Seuil.
- BARBER, Benjamin R. 1997. Démocratie forte, Paris, Desclée de Brouwer, 330 p. (Traduction : Strong Democracy : Participatory Politics for a New Age, The Regents of the University of California, 1984).
- BAYARD, Serge et Agnès PANNIER-RUNACHER. 2002. Rapport d'enquête sur la finance socialement responsable et la finance solidaire, Paris, Inspection générale des finances, 226 p.
- BECK, Ulrich. 2001. La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité, Paris, Aubier, 522 p. (première édition en allemand, 1986).
- BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE. 1991. « La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique », Cahiers de recherche sociologique, no 18-19, p. 55-92.
- BENKO, Georges et Alain LIPIETZ. 2000. La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique, Paris, PUF.
- BENKO, Georges et Alain LIPIETZ. 1992. Les régions qui gagnent, Paris, PUF.
- BOLTANSKI, Luc et Marie-Ève CHAPIELLO. 1999. Le nouvel esprit du capitalisme, Paris, Gallimard
- BOLTANSKI, L. et L. THÉVENOT. 1991. De la justification. Les économies de la grandeur, Paris, Gallimard.
- BOULDING, K. 1970. A Primer on Social Dynamics, New York, Free Press.
- BOYER, Robert. 2004. Une théorie du capitalisme est-elle possible ? Paris, Odile Jacob.
- BOYER, R. 2002. La croissance, début de siècle. De l'octet au gène, Paris, Albin Michel.

- BOYER, Robert et Pierre-François SOUYRI (sous la dir.). 2001. Mondialisation et régulation. Europe et Japon face à la singularité américaine, Paris, La Découverte, 180 p.
- BRENDER, Anton et Florence PISANI. 2004. La nouvelle économie américaine, Paris, Economica, 162 p.
- BROWN, Lester R. 1971. Seeds for Change, New York, Preager Publishers, 205 p.
- CASTELL, Robert. 1995. Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat. Paris, Fayard.
- BRUN, Thierry. 2003. « Commerce équitable : le pouvoir des consommateurs », Politis, mai 2003.
- CARVALHO DA FRANÇA, Genauto, Laurent FRAISSE et Jean-Louis LAVILLE (dir), « Introduction au dossier », in L'alter-économie. Quelle autre mondialisation ?, Revue du MAUSS Semestrielle, no 21, p. 33-46.
- CDIM, CEDIDELP et SOLAGRAL, Pour un commerce équitable. Expériences et propositions pour renouveler les pratiques commerciales entre les pays du Nord et du Sud, Paris, Fondation Charles-Léopold Mayer (collection : Dossiers pour un Débat, no 96).
- COHEN, Jean L. et Andrew ARATO. 1992. Civil Society and political theory. Cambridge (Mass.), MIT Press.
- DACHEUX, Éric. 2004. « Un nouveau regard sur l'espace public et la crise démocratique », Économie solidaire et démocratie, in HERMÈS, no 36 (Éd. CNRS), p. 185-194.
- DACHEUX, Éric et Jean-Louis LAVILLE. 2004. « Penser les interactions entre le politique et l'économique », Économie solidaire et démocratie, in HERMÈS, no 36 (Éd. CNRS), p. 9-17.
- DECORNOY, Jacques. 1996. « Quand la quête de dignité devient la règle. De l'échange inégal au commerce équitable », Le Monde diplomatique, mai 1996, p. 8-9.
- DESCOLONGES, Michèle et Bernard SAINCY. 2004. Les entreprises seront-elles un jour responsable? Paris, La Dispute, 166 p.
- DESMOUSTIER, Danièle. 2001. L'économie sociale et solidaire. S'associer autrement pour entreprendre, Paris, Syros.
- DESROCHE, Henri. 1976. Le projet coopératif, Paris, Éd. Ouvrières.
- DONZELOT, Jacques (dir.). 1991. Face à l'exclusion, Paris, Édition Esprit.

- DRAPERIE, Jean-François. 2002. « De nouvelles relations entre l'économie et la société? », *Revue internationale de l'économie sociale (RECMA)*, no 275-276, p. 7-10.
- DUVERNAY, E. 1986. « La qualification des produits », in R. Salais et L. Thévenot (dir.), *Le Travail, marché, règles et conventions*, Paris, Economica.
- ENJOLRAS, Bernard. 1995. « Vers une théorie socio-économique des associations : l'apport de la théorie des conventions », in *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, no 48, p. 93-106.
- ESPING-ANDERSEN, Gosta. s.d. Rapport sur les perspectives de la politique sociale-démocrate, <http://www.globalprogress.org/frances/aportaciones/andersen.html>
- EVERS, Adalbert et Jean-Louis LAVILLE. 2004. *The Third Sector in Europe. Globalization and Welfare*, Cheltenham (UK) et Northampton (USA), 266 p.
- FONTAN, Jean-Marc, Juan-Luis KLEIN et Benoît LÉVESQUE. 2003. *Reconversion économique et développement territorial. Le rôle de la société civile*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 340 p.
- FREIRE PAULO. 1988, 1970. *Pedagogy of the Oppressed*. New-York. N.Y. Continuum.
- FUNG, Archon et Erick OLIN WRIGHT. 2001. « Deepening Democracy : Innovatins in Empowered Participatory Governance » in *Politics and Society*, Vol. 29, no 2.
- GADREY, Jean. 1998. *Services : la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer, 360 p.
- GADREY, Jean. 1992. *L'économie des services*, Paris, La Découverte, 127 p.
- GIDDENS, Anthony. 1999. *The Third Way. The Renewal of Social Democracy*, Cambridge, Polity Press, 166 p.
- GRANOVETTER, Mark. 2000. *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Paris, Desclée de Brouwer.
- GRANOVETTER, Mark. 1985. « Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness », in *American Journal of Sociology*, 91, p. 481-519.
- HALL, Peter et David SOSKICE. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press.
- HAMEL, Pierre. 1991. *Action collective et démocratie locale : Les mouvements urbains montréalais*. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.

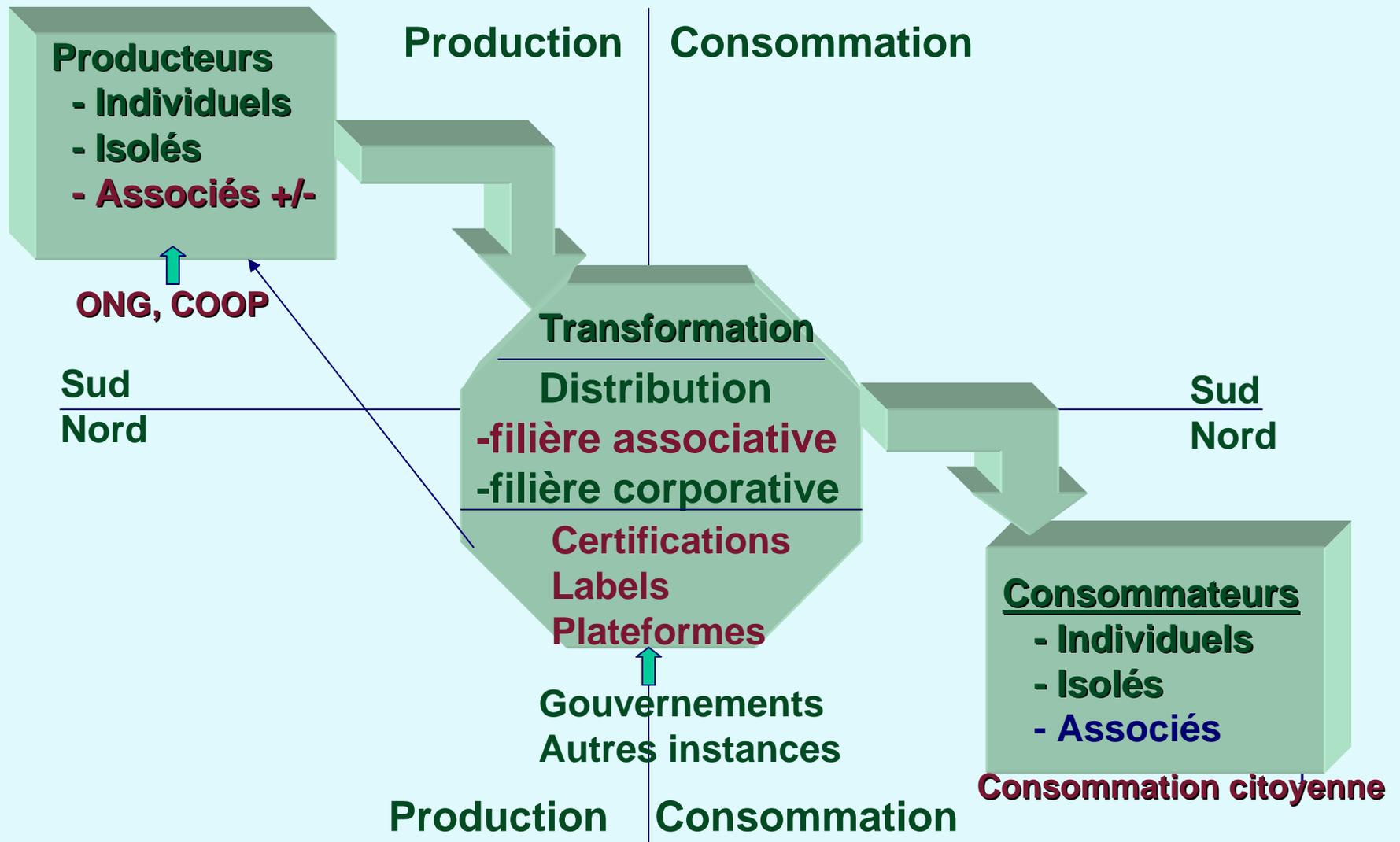
- HIRSCHMAN, A. O. 1970. *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge, Harvard University Press.
- HOLLINGSWORTH, J.R. et R. BOYER (dir.). 1997. *Contemporary Capitalism. The Embeddeness of Institutions* Cambridge, Cambridge University Press, 493 p.
- ILLICH, Ivan. 1971. *Une société, sans école*, Paris, Seuil (en anglais : *Deschooling Society*, Harper and Row, 1971).
- ILLICH, Ivan. 1975. *Némésis Médicale*, Paris, Seuil (en anglais : *Medical Nemesis : the expropriate of health*, London, Marian Boyars, 1975).
- Institut national de la consommation. *Le Guide du consommateur responsable*. Voir http://www.inc60.fr/page/bases.3_les_dossiers_inc/Item-itm_ccc_admin_20040706171200_171200_Leguideduconsommateurresp.txt?PHPSESSID=0924bf4179e481f6806f04a7ea4b6d14
- JENSON, Jane. 2004. *Canada's New Social Risks : Direction for a New Social Architecture*, Ottawa, Canadian Policy Research Networks, 59 p.
- JOHNSON, Pierre W. 2003. « Commerce équitable et mondialisation », *L'alter-économie. Quelle autre mondialisation ?*, Revue du MAUSS Semestrielle, no 21, p. 73-79.
- JUILLET, Luc, Gilles PAQUET et Francesca SCALA. 2001. *Gouvernance collaborative, imputabilités douces et contrats moraux : un cadre d'analyse*, Ottawa, Université d'Ottawa : <http://Governance.uottawa.ca/english/Publications/Juillet/2001,%20imputabilites%20douces.pdf>
- LANDRY, Réjean, Nabil AMARA et Moktar LAMARI. 2001. « Capital social, innovation et politiques publiques », *ISUMA, Canadian Journal of Policy Research/Revue canadienne de recherche sur les politiques*, Vol. 2, no 1, p. 63-71.
- LAVILLE, Jean-Louis. 1997. « L'association : une liberté propre à la démocratie » in J.-L. Lavoie et Renaud Sainsaulieu (dir.), *Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social*. Paris, Desclée de Brouwer, p. 35-73.
- LAVILLE, Jean-Louis et Bernard EME (dir.). 1994. *Cohésion sociale et emploi*. Paris, Desclée de Brouwer, 288 p.
- Les placements éthiques. Guide pratique. No 15, Septembre 2004, Paris, Alternatives économiques.
- LÉVESQUE, Benoît. 2003. « Fonction de base et nouveau rôle des pouvoirs publics : vers un nouveau paradigme de l'État », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Oxford (Blackwell), Vol. 74, no. 4, p. 489-513.

- LÉVESQUE, Benoît. 2001. Le partenariat : une tendance lourde de la nouvelle gouvernance à l'ère de la mondialisation. Enjeux et défis pour les entreprises publiques et d'économie sociale, in *Annals of Public and Cooperative Economics/Annales de l'économie publique sociale et coopérative*, Oxford, Blackwell, Vol. 72, no 3.
- LÉVESQUE, Benoît. 1997. « Démocratisation de l'économie et économie sociale », in Gilles Laflamme, Paul-André Lapointe, Alain Laroque, Jacques Mercier, Sylvie Morel et Fernand Morin (dir.), *La crise de l'emploi. De nouveaux partages s'imposent*. Québec, Presses de l'Université Laval, p. 89-123.
- LÉVESQUE, Benoît, Omer CHOUNARD et André JOYAL (dir.). 1989. *L'autre économie, une économie alternative ?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 320 p.
- LIPIETZ, Alain. 1993. *Vert espérance. L'avenir de l'écologie politique*, Paris, La Découverte, 148 p.
- LIPIETZ, Alain. 1989. *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXIe siècle*, Paris, La Découverte, 155 p.
- LIPIETZ, A. 2001. *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment ?* Paris, La Découverte.
- MARSHALL, Thomas Humphrey. 1965. *Citizenship and Social Development*. Garden City (N. Y.) : Anchor Book.
- MATZNER, Egon et Wolfgang STREECK. 1991. *Beyond Keynesianism. The Socio-Economics of Production and Full Employment*, Aldershot, Edward Elgar Publishing Limited, 264 p.
- MEADOWS, Donella H. et al. 1982. *Halte à la croissance?*, Paris, Fayard, 314 p.
- MONNIER, Lionel et Bernard THIRY. 1997. « Architecture et dynamique de l'intérêt général », in Monnier, Lionel et Bernard Thiry (dir.), *Mutations structurelles et intérêt general. Vers quels nouveaux paradigms pour l'économie publique, sociale et cooperative*, Bruxelles, De Boeck-Université, p. 11-30.
- NOËL, A. 1996. « Vers un nouvel État-providence? Enjeux démocratiques », *Politique et Sociétés*, Vol. 15, no 30, p.1-28.
- OCDE (2001), *Perspectives territoriales de l'OCDE. Économies territoriales*. Paris, OCDE, 315 p.
- OCDE (1997), *Le manuel d'Oslo*, Paris, OCDE.

- OFFE, Clauss et Ulrich PREUB. 1997. «Les institutions démocratiques peuvent-elles faire un usage efficace des ressources morales?» In Clauss Offe, *Les démocraties modernes à l'épreuve*, Montréal et Paris : L'Harmattan, p. 199-231.
- ORLÉAN, André. 1999. *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.
- PARLIER, Bruno. 2004. *Social Protection Reforms in Europe : Strategies for a New Social Model*, CPNR Research Report F 37, Ottawa, Canadian Policy Research Networks, Disponible au www.cprn.org.
- PAQUET, Gilles. 1999. *Oublier la Révolution tranquille. Pour une nouvelle socialité*, Montréal, Liber.
- PESTOFF, Victor. 1998. *Beyond the Market et the State : Social Enterprises and Civil Democracy in Welfare State*, Aldershot, Ashgate (U.K).
- PIORE, Michael J. 2001. «The Emergent Role of Social Intermediaries in the New Economy », in *Annals of Public and Cooperative Economics*, Oxford, Blackwell, Vol. 72, no 3, p. 224-238.
- PIORE, Michael J. et Charles F. SABEL. 1984. *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Book.
- POLANYI, Karl. 1983, 1944. *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 420 p.
- PORTER, Michael. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press, 856 p.
- PUTNAM, Robert. 2000. *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York, London, Toronto, Sydney, Singapore, 542 p.
- PUTNAM, Robert. 1993. *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton N.J., Princeton University Press.
- ROSANVALLON, Pierre. 1998. *La nouvelle question sociale. Repenser l'État-providence*, Paris, Seuil, 222 p.
- ROSANVALLON, Pierre. 1992. *La crise de l'État-providence*, Paris, Seuil, 192 p.
- SAINT-MARTIN, Denis. 2004. *Coordinating Interdependence : Governance and Social Policy Redesign in Britain, The European Union and Canada*, CPNR Research Report F 41, Ottawa, Canadian Policy Research Networks, Disponible au www.cprn.org.
- SAXENIAN, Anna Lee. 1994. *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press, 226 p.

- SCHUMACHER, Ernst F. 1979. *Small is beautiful : une société à la mesure de l'homme*, Paris, Fayard, 316 p. (Traduction de l'anglais).
- SCOTT, A. 1998. *Regions and the World Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- SEN, Amartya. 2000. *Development as Freedom*. New York, Alfred A. Knoff Publishers, 366 p.
- SEN, Amartya. 2003. *L'économie est une science morale*, Paris, La Découverte, 126 p.
- STIGLITZ, Joseph E. 2002. *La grande désillusion*, Paris, Fayard, 326 p. (traduction de *Globalization and Its Discontents*, W.W. Norton, 2002).
- STÖHR, Walter. 2002. « Changing approaches to Local Restructuring and Development », Paper prepared for the International Symposium Rendez-vous Montréal 2002, « Industrial Reconversion Initiatives, implemented by actors in Civil Society ».
- SUPIOT, Alain. 1999. *Au-delà de l'emploi : transformation du travail et devenir du droit au travail en Europe. Rapport pour la Commission des communautés européennes*. Paris, Flammarion, 321 p.
- THÉRIAULT, Joseph Yvon. 1996. « De la critique de l'État-providence à la reviviscence de la société civile : le point de vue démocratique », in Paquerot, Sylvie (Dir.), *L'État aux orties ?* Montréal, Les Éditions Écosociété, p.141-150.
- TOURAINÉ, Alain. 1978. *La voix et le regard*, Paris, Seuil.
- VAILLANCOURT, Yves et Jean-Louis LAVILLE. 1998. « Les rapports entre associations et État : un enjeu politique », in *Une solution, l'association? Socio-Économie du fait associatif*, in *Revue du MAUSS* semestrielle, no 11, p.119-135.
- VELTZ, Pierre. 1996. *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, Paris, PUF, 262 p.
- WALTZER, Michael, « Entrevue », Jérôme Binde (dir.), *Les clés du XXI^e siècle*, Paris, Seuil et UNESCO, 2000, p. 322
- WILLIAMSON, O. E. 1975. *Markets and Hierarchies*, New York, Free Press.
- ZELIZER, Vivian. 1988. « Beyond the Polemics on the Markets : establishing a theoretical and empirical agenda », *Sociological Forum*, Vol. 3, no 4, p. 614-634.

Commerce équitable: acteurs et organisations



Développement possible du commerce équitable

