

Qu'est-ce qu'un consommateur juste ?

Axel Gosseries¹

Introduction

Nous sommes tous des consommateurs. Et nous nous posons tous des questions à un moment ou à un autre sur l'opportunité tel ou tel choix de consommation. Cette opportunité peut notamment dépendre de considérations éthiques. Ce sont celles-ci – plus précisément une partie d'entre elles - qui vont nous préoccuper dans la présente contribution. Nous utiliserons la notion de *consommation* au sens large, à savoir en opposition à "production" mais pas à "épargne", qui n'est en réalité que de la consommation différée.

Qu'entend-on ensuite par *éthique* de la consommation ? Deux ordres de préoccupations peuvent être désignés ici.² Pour illustrer notre propos, prenons l'exemple d'une taxe sur des voitures de luxe - en laissant de côté les préoccupations environnementales qui peuvent entrer en compte. Lorsque l'Etat institue une telle taxe, son intention peut être de deux ordres, pas nécessairement incompatibles. D'une part, il peut estimer que l'acquisition de voitures de luxe doit être découragée parce qu'elle manifesterait un choix pour un type de vie qui ne correspond pas à l'idéal de ce à quoi chacun doit tendre. Ce type de logique se décline elle-même en deux variétés.³ Tantôt la divergence de vue entre l'Etat et le consommateur de luxe portera sur la conception générale de ce qui constituerait une vie bonne, sur les *fins* que chacun doit poursuivre dans sa vie (ex: se limiter aux plaisirs matériels ou s'investir dans la dimension spirituelle de notre existence). Tantôt l'on estimera que même s'il n'existe aucun désaccord dans une société donnée sur les fins à assigner à notre vie, acquérir une voiture de luxe constituerait nécessairement une erreur quant au choix des *moyens* pour y parvenir. Ainsi, une taxe sur les voitures de luxe témoignerait soit d'une absence de neutralité de l'Etat relativement aux conceptions de la vie bonne que chacun serait amené à développer, soit d'une forme modérée de paternalisme visant à maintenir les gens sur le chemin qu'ils se seraient eux-mêmes tracé (et dont ils pourraient être détournés par exemple par la faiblesse de leur volonté).

D'autre part, il y a une toute autre logique ne consistant ni à encourager les plus riches à adopter une conception déterminée de la vie bonne, ni à les protéger contre eux-mêmes. Il s'agit plutôt – dans une optique égalitariste - de redistribuer une partie de leur argent au profit des plus pauvres ou des plus défavorisés. Plutôt que d'être traitée comme le symptôme d'une "pathologie", l'acquisition d'un bien de luxe est cette fois prise comme le signe d'un avantage injustifié. Ainsi, l'Etat peut se préoccuper de l'impact de nos comportements d'achat et de consommation à la fois *sur nous-mêmes* (à partir d'une conception de *la vie bonne*) et *sur autrui* (à partir d'une théorie de *la justice*). Il en va de même de l'éthique de la consommation. Dans la présente contribution, c'est de l'aspect "justice" que nous nous préoccuperons, et ce sous l'angle d'une perspective dite "libérale égalitaire". Pour faire bref, une telle perspective est *libérale* au sens où elle pose une priorité relative de libertés fondamentales plus ou moins nombreuses et étendues (liberté d'expression, droit de vote,...). Elle est *égalitaire* dans la

¹ Chargé de recherches du FNRS (Belgique), Chaire Hoover d'éthique économique et sociale et Faculté des sciences philosophiques (Université Catholique de Louvain). Le présent texte constitue une version fortement remaniée de l'exposé présenté le 23 février 2002 à l'Institut de Formation Sociale (Luxembourg). L'auteur tient particulièrement à remercier le public de l'IFS, F. Mertz ainsi que J. Ballet, C. Dejours, G. Demuijnck, C. Fabre, P. Habbard, P. Jolivet, H. Pourtois, D. Steurs, Y. Vanderborght, L. Van Liedekerke et Ph. Van Parijs pour des remarques, suggestions ou informations ayant trait à ce papier. Il reste néanmoins seul responsable des insuffisances et erreurs qui ne manqueront pas de subsister. E-mail: gosseries@etes.ucl.ac.be

² Voy. par exemple Heath (2001)

³ Voy. Heath (2001) (distinction entre critique marxiste et perfectionniste du consumérisme).

mesure où elle vise, dans le respect de ces libertés fondamentales, à opérer une redistribution au profit des plus défavorisés, typiquement en suivant la ligne de démarcation "choix /circonstances" qui fonde deux principes. Tout désavantage que j'aurais à subir et qui est indépendant de ma volonté mérite compensation (ex. handicap congénital). Par contre, si le désavantage que je subis résulte de mes choix, je ne saurais attendre compensation de la part de la société dans laquelle je vis. Sur l'échiquier politique, une conception libérale égalitaire peut osciller entre la droite et la gauche, selon que l'on donne plus de poids à sa composante libérale ou à sa composante égalitaire.

Cet exemple de taxe sur les voitures de luxe illustre la diversité des objectifs possibles d'une politique étatique en matière de consommation.⁴ Il nous permet aussi de définir la place exacte de préoccupations individuelles de *justice* en matière de consommation, et ce dans une perspective libérale égalitaire. John Rawls estime par exemple que l'Etat doit imposer une *double limite* à son action. Il doit veiller à défendre des principes de justice – en l'occurrence "libérale égalitaire" – tout en renonçant à promouvoir une conception déterminée de la vie bonne. En outre, il ne doit imposer ces principes de justice qu'à la structure de base de la société, à ses institutions de base, et non à des sphères telles que celle de la famille ou l'entreprise – ce qu'il désigne par l'expression d'une conception "politique" de la justice, par opposition à une conception dite "compréhensive" ayant vocation d'imposer une conception déterminée de la justice – "libérale égalitaire" par exemple – au delà de la structure de base de la société (Eglise, famille,...).⁵ Circonscrire le domaine de cette structure de base est bien sûr une tâche malaisée. Il n'en reste pas moins que si l'on estime que nos comportements d'achat et de consommation ne relèvent *pas* de cette structure de base, et si l'on postule qu'il faudra en ce cas préférer une taxe sur le revenu à une taxe sur des biens de consommation déterminés, l'idée d'une éthique privée de la consommation axée sur des préoccupations de justice ne serait-elle pas dénuée de sens ?

En effet, si l'on adopte une conception *politique* de la justice, il semblerait que rien ne nous impose de prendre en compte des contraintes de justice dans la sphère de notre consommation privée. Par contre, si l'on adopte une conception *compréhensive*, qu'elle soit libérale égalitaire ou autre d'ailleurs, il appartiendrait à l'Etat lui-même d'orienter de façon plus ou moins contraignante (interdictions ou incitants) nos comportements de consommation, auquel cas il nous suffirait de nous soumettre à de telles contraintes. Si ceci s'avérait concluant, dans aucun des deux cas il n'y aurait de nécessité de développer un champ propre d'éthique de la consommation orientée vers des préoccupations de justice au delà de ce qu'imposerait simplement la loi dans une société dont les institutions de base seraient justes.

Pourtant, deux considérations plaident en faveur du développement d'un tel champ propre. D'une part, si une théorie *politique* de la justice limite le champ de légitimité de l'action étatique aux institutions de base, elle ne remet pas en cause pour autant l'importance – ou à tout le moins la possibilité – d'agir en fonction de conceptions de la justice et de la vie bonne au delà du champ des institutions de base. Clairement, le champ de la moralité ne s'arrête pas nécessairement là où prend fin celui des normes que l'Etat peut légitimement imposer. D'autre part, nous sommes loin en pratique de disposer

⁴ Heath (2001) invoque un objectif supplémentaire qu'il qualifie à tort de "libéral". L'importance de la recherche de statut dans l'acquisition des biens, et en particulier des biens de luxe, est une des explications possibles de l'escalade de consommation désignée à travers le vocable de consumérisme. En effet, si la fonction principale de l'acquisition d'un bien est d'acquérir un statut me différenciant de mon voisin, une fois que ce dernier aura acquis le même bien, je serai contraint de reprendre la course à la dépense afin de maintenir mon statut par rapport à lui. Heath avance l'argument selon lequel tous ceux qui s'engagent dans une telle course à la dépense se retrouvaient bien mieux si l'on multipliait les obstacles afin d'en réduire la vitesse. Il suggère par exemple qu'une taxation des biens de luxe réduirait une telle course à la dépense, et ce au bénéfice de *tous* ses participants. Contrairement à ce que Heath prétend, un tel objectif serait bel et bien paternaliste (et ressortirait donc de la catégorie identifiée plus haut).

⁵ Voy. Rawls (1993)

d'institutions de base se pliant aux exigences d'une théorie de la justice, et singulièrement d'une théorie libérale égalitaire, en particulier si l'on se penche sur ce que devraient être les institutions de base au niveau international. Dès lors, dans un monde aux institutions imparfaites, dit "non-idéal", il appartient aux individus de suppléer à travers leurs choix privés aux manquements des Etats.⁶ Si, en tant que citoyen, je ne parviens pas, - que ce soit par négligence ou parce que je suis minorisé -, à contraindre mon Etat à contribuer à la justice distributive (internationale), je dois, notamment en tant que consommateur, agir pour suppléer à cette action défectueuse. Ainsi, l'adoption d'une théorie de la justice libérale égalitaire, qu'elle soit politique ou compréhensive, ne nous empêche en rien de poser la question suivante: comment dois-je orienter mes choix de consommation privés, au delà de ce que m'impose simplement la loi (voire en violation de celle-ci, si elle est manifestement injuste), en vue de traduire en ce domaine, comme dans d'autres, les exigences d'une conception de la justice, et particulièrement d'une vision libérale égalitaire ?

Dans les pages qui suivent, nous allons donc aborder la question de la consommation juste, en nous demandant dans quel sens le consommateur doit s'orienter lorsque la loi le laisse libre de choisir entre plusieurs modes de consommation, et singulièrement entre plusieurs produits. Nous procéderons en deux temps. *Primo*, nous nous intéresserons aux parallèles pouvant être établis entre les modes d'action du consommateur et du citoyen. Nous nous interrogerons sur les conditions permettant effectivement à un consommateur désireux d'agir de façon juste de pouvoir le faire. *Secundo*, les choix des consommateurs vont se traduire par des choix entre différents produits sur base d'une évaluation de l'impact de la vie complète de ces derniers. Nous illustrerons la difficulté qu'il y a à évaluer les pratiques particulières des entreprises à partir de trois exemples: l'égalité salariale, la démocratie dans l'entreprise et les circuits courts. Tout en concluant, nous nous demanderons s'il est légitime d'assigner au consommateur une responsabilité privilégiée dans la transformation de nos économies en économies plus justes, par rapport aux autres acteurs que sont les entreprises (et leurs actionnaires) et les Etats (et leurs citoyens).

Avant d'entamer ce bref aperçu, il importe d'insister sur un dernier point. Les théories qui tentent de définir une théorie de la justice permettant la coexistence de différentes conceptions de la vie bonne se focalisent sur ce travail en délaissant bien souvent une étude approfondie des différentes doctrines de la vie bonne. Ce désintérêt – actuel à tout le moins - pour les doctrines de la vie bonne résulte souvent d'un ambigu mélange entre la nécessité d'une division des tâches philosophiques et le sentiment qu'il n'y a pas de place pour un discours philosophique sur la vie bonne, celle-ci étant plutôt du ressort de nos désirs que de celui de la raison. Le philosophe, préoccupé qu'il est par l'articulation de configurations de sens, ne peut pourtant négliger ce domaine, même s'il importe qu'il renonce à encourager l'adoption de telles configurations à des sociétés toute entières constituées – à la différence de clubs – par des personnes qui n'ont le plus souvent pas choisi de s'y trouver. Dans l'articulation des pratiques de consommation aux conceptions de la vie bonne, la sociologie et la psychologie sociale sont des alliées de choix. Ces disciplines mettent en lumière les diverses significations attachées aux comportements de consommation.⁷ Une fois la diversité de ces pratiques et de leurs significations mise à jour, il importe de les évaluer au regard d'une conception de la vie bonne. Cette tâche ne saurait être entreprise ici. Mais ce n'est en rien parce qu'elle serait dénuée de pertinence philosophique.

⁶ Voy Van Parijs (1993)

⁷ Voy. Frank (1999), Herpin (2001)

Une consommation si peu citoyenne

Exit et Voice

L'expression de "consommateur citoyen" est récurrente dans les discours. L'idée se développe à un moment où en tant que citoyen, la marge de manœuvre que nous nous laissons est de plus en plus réduite en raison de règles supranationales que nous nous sommes imposées à nous-même et aux autres. La part de liberté que nous avons ainsi perdue, nous essayons de la récupérer en partie en remplaçant la pression de la loi sur le marché par celle du consommateur. L'expression de "consommateur citoyen" constitue souvent une exhortation à ce que le consommateur réponde aux mêmes attentes que celles qui pèsent généralement sur le citoyen, à savoir, prendre conscience du fait que l'achat ou le vote sont des actes riches de conséquences, décloisonner ces deux rôles et agir dans ces deux sphères eu égard à ce que nous estimons juste. L'expression "agir en bon citoyen" reste certes trop vague pour nous être utile en pratique.⁸ Elle nous invite néanmoins à nous demander si les modes d'action du consommateur et du citoyen, si les outils dont ils disposent, si la position dans laquelle ils se trouvent sont fondamentalement différents.

Or, une fois que l'on accorde quelque attention à la distinction entre *exit* (sortie) et *voice* (voix), le parallèle apparaît manifeste.⁹ Pour forcer quelque peu le trait, le mode d'action privilégié de l'agent économique en général et du consommateur en particulier en cas d'insatisfaction par rapport à un service ou un produit serait l'*exit* ("si ce produit ne me convient plus, je ne l'achète plus"). Dans le cas d'un citoyen par contre, ce serait le mode *voice* ("si je suis en désaccord par rapport à une politique donnée, il importe que j'en débâte au moyens d'arguments,..."). Quelles sont les différences entre ces deux modes d'action ? L'*exit* est *tranché* ("je sors ou je reste"), *impersonnel* (un consommateur cesse d'acheter le produit sans que l'on sache qui il est, sans qu'il y ait eu une quelconque confrontation avec le producteur) et *indirect* (les raisons de l'exit ne sont pas exprimées). Le mode *voice* par contre est susceptible de degrés (de la lettre au parlementaire à la manifestation violente); il expose ma personne (ex: "je signe cette pétition") et il est direct ("je donne les raisons précises de mon désaccord").¹⁰

En réalité, tant le consommateur que le citoyen, disposent des deux stratégies. Le citoyen peut certes organiser une manifestation, rassembler des signatures pour une pétition, poser des questions lors d'un conseil communal, rédiger une carte blanche dans la presse,... Mais à côté de ces modes d'expression de type *voice*, il est frappant de constater que l'acte citoyen par excellence, à savoir le vote, est clairement à cheval sur les deux modes d'action. Certes, je donne ma voix à un représentant. Mais c'est une voix singulièrement muette, le caractère secret du vote masquant tant l'identité de l'électeur que les raisons de son vote. Et lorsque je décide de ne plus renouveler ma confiance envers un représentant, le vote est alors clairement une manifestation de la stratégie *exit*. De même, l'on s'attendra à ce que le consommateur s'exprime exclusivement sur le mode de l' *exit*. Pourtant, lorsqu'une organisation de consommateurs comme Nikewatch entre en dialogue avec Nike en vue d'influencer ses pratiques, cela se passe clairement sur le mode *voice*, même si cette voix portera d'autant mieux qu'elle est assortie d'une menace d'exit. Le boycott d'un produit présente lui aussi cet aspect intermédiaire, comme l'indique Hirschman:

⁸ Le Littré (1958: 220) distingue à cet égard parmi les citoyens, le *bon* citoyen ("un homme soumis aux lois"), le *grand* citoyen ("dont tous les actes ont le bien du pays pour objet") et le citoyen *du monde* ("qui met les intérêts de l'humanité au-dessus de ceux de la patrie").

⁹ Cette distinction est développée dans l'ouvrage remarquable de Hirschman (1970)

¹⁰ Hirschman (1970: 15-16)

"A travers le boycott, l'exit est véritablement consommé plutôt qu'à l'état de menace. Mais il est entrepris avec pour objectif spécifique et explicite de réaliser un changement de politique de la part de l'organisation victime du boycott. C'est donc un véritable hybride entre les deux mécanismes. La menace d'exit comme instrument de voice est remplacée ici par son image inversée, la promesse de retour. En effet, il est implicite que le membre-consommateur y retournera s'il est remédié aux conditions ayant donné lieu au boycott" (1970: 86, notre traduction).¹¹

Le consommateur dispose ainsi des mêmes stratégies d'action que le citoyen. Il peut voter avec son portefeuille, mais aussi mettre sur pieds des coopératives de consommateurs,¹² organiser des boycotts de produits, ... En somme, si le citoyen est loin de se réduire à l'électeur protégé par l'isoloir, l'on aurait tort de restreindre le registre du consommateur à celui de l'acheteur anonyme d'un supermarché. Notons néanmoins que même s'ils ne disposaient *que* de modes d'action de type *exit*, le citoyen et le consommateur disposeraient déjà de leviers importants.

Une faible pénétration du marché par les produits éthiques ou équitables

Si le consommateur dispose d'une riche palette de modes d'action, l'on a souvent le sentiment soit qu'il les sous-utilise, soit qu'il ne les mobilise pas dans le sens d'une plus grande justice du marché. Pourquoi donc le consommateur est-il si peu "citoyen" ? Certes, la question est quelque peu étrange. Dans le cas de citoyens, elle reviendrait à se demander pourquoi, dans nos démocraties, les personnes ne votent pas systématiquement pour des partis aux programmes "libéraux-égalitaires",¹³ puisque telle est la théorie de la justice adoptée au début de ce texte. Le parallèle n'est cependant pas sans fondement. Il y a un sens à affirmer par exemple que s'il fallait traduire en tant que citoyens, les choix (implicites ou non) que nous manifestons dans nos achats, nous obtiendrions une carte politique bien peu préoccupée par les libertés fondamentales et la solidarité. Il est certes malaisé d'identifier dans quelle mesure le consommateur en général et l'acheteur en particulier intègre effectivement les dimensions de justice dans ses choix. L'on est frappé néanmoins par la faible part de marché occupée dans nos pays européens par les produits dits "éthiques" ou "équitables".¹⁴ Prenons le produit phare du commerce équitable, la banane. En 2000 et hormis le cas de la Suisse (15%),¹⁵ des Pays-Bas (4,2%) et du Luxembourg (4%), la banane équitable ne dépassait pas 2% du marché des bananes dans les pays européens.¹⁶ Quant aux produits d'épargne dits "éthiques", leur part de marché ne dépasserait même pas 1% pour des pays comme la Belgique¹⁷ ou la France.¹⁸

Comment expliquer cette faible pénétration du marché des produits éthiques ou équitables ? Les hypothèses sont légion: personnes égoïste par nature ou en raison de déterminants culturels, manque d'organisation de la demande (difficultés de coordination), faiblesse de l'offre ayant elle-même diverses causes,... Nous nous focaliserons ici sur trois facteurs pouvant contribuer à cette faible pénétration des produits éthiques ou équitables: schizophrénie, difficultés d'information et problèmes de surcoûts.¹⁹

¹¹ Sur les boycotts: Friedman (1999). L'auteur discute aussi du cas des "buycotts" (chap. 9) où, plutôt que d'appeler les clients à cesser de l'être avec une promesse de retour lorsque certaines conditions auront été satisfaites, les activistes tentent cette fois de convaincre des non-clients de le devenir (ou de promettre de le devenir) en vue d'encourager le développement et la production d'un bien déterminé. Sur l'exemple des frigos Greenfreeze: Friese (2000: 496) et Neuner (2000)

¹² voy Gide (1904)

¹³ Voy. Przeworski (1999: 40s.) (hypothèses rendant compte des raisons pour lesquelles les électeurs d'Etats démocratiques ne votent pas dans le sens d'une plus grande redistribution).

¹⁴ Techniquement, certains différencient commerce éthique et équitable. Voy. Traidcraft Exchange (1998). L'importance de cette distinction ne doit cependant pas être exagérée.

¹⁵ Max Havelaar (2000c: 23) donne pour la Suisse le chiffre de 18 %.

¹⁶ Krier (2001: 15-16)

¹⁷ Gosseries & Jérusalmy (2001)

¹⁸ Caramel (2001: II), Baudet (2001: II), Morio (2001: I).

¹⁹ Nous ne prétendons en rien cependant qu'ils auraient une importance prépondérante par rapport aux facteurs précités.

Qu'en est-il de l'hypothèse de la schizophrénie ? Ce que l'on désigne ici par ce terme, c'est le fait que nous compartimentons nos champs d'action et refusons de voir certaines conséquences d'actes qui, par hypothèse, affectent négativement le sort d'autrui (ou notre propre sort à long terme). Elle n'est pas propre au consommateur mais plutôt liée au fait qu'en tant qu'acteurs, nous séparons nos différents rôles: nous sommes tantôt électeurs, tantôt producteurs, tantôt contribuables, tantôt consommateurs,.... Dans une économie, la division des rôles résulte des gains attendus de la division du travail. Mais il n'est pas pour autant certain qu'une société sans division du travail, avec des agents économiquement autosuffisants ne substituerait pas à la schizophrénie une indifférence au sort d'autrui, vu la réduction des échanges interpersonnels qu'elle risquerait d'impliquer.

Comment se manifeste cette schizophrénie ? Citons trois exemples. D'abord, nul n'ignore que notre production de déchets se joue dès l'achat des biens de consommation, par exemple en matière d'emballages. Et nous savons qu'un certain pourcentage de la population est sensible à ce problème de déchets. Pourtant, il ressort d'études empiriques que la dimension "déchet" n'est pas internalisée par bon nombre d'entre nous au moment de la décision d'achat.²⁰ Ensuite, nos comportements d'achat ont un impact en aval, mais aussi en amont. Prenez le cas d'une voiture. Nous savons que la pression croissante du consommateur a pour effet de contraindre les producteurs en concurrence à imposer à leurs travailleurs des cadences de plus en plus démentielles.²¹ Pourtant, bien peu de consommateurs semblent intégrer dans leur décision d'achat des préoccupations de cet ordre. Enfin, la consommation de viande illustre le fait que la schizophrénie n'est pas que le fait du consommateur. Elle est aussi partagée par le producteur. L'on peut supposer que si le consommateur devait aller abattre lui-même les animaux dont il se nourrit, la consommation de viande en serait négativement affectée.²² Les données sur les conditions dans les abattoirs sont certes disponibles et souvent effarantes.²³ Mais cela ne semble pas émouvoir les consommateurs. Les agriculteurs qui le plus souvent manifestent une affection pour des bêtes dont ils ont partagé la vie éprouvent beaucoup de difficultés lorsqu'elles doivent être emmenées à l'abattoir.²⁴ Cela ne les incite pas pour autant à modifier leurs objectifs de production.

A n'en pas douter, si nous souhaitons que le consommateur (ou le producteur) intègre ces dimensions dans son achat (ou dans ses choix de production), il faut que la distance créée par la segmentation des rôles et la longueur des chaînes de distribution soit brisée. Une manière de le faire consiste à mettre sans cesse les consommateurs (ou les producteurs) face aux réalités qu'impliquent leurs actes, par des projections de films sur le destin de nos emballages, des visites de chaînes de montage, voire – dans le cas de la consommation de viande – un service civil d'abattage²⁵ ou - dans le cas de licenciements – en obligeant le patron (ou la patronne) à annoncer en personne à un travailleur qu'il est licencié. L'on affuble souvent le consommateur d'une couronne ("le consommateur est roi"). Mais c'est oublier qu'il se met souvent aussi des œillères.

Un second facteur souvent invoqué est celui de l'information. Le consommateur qui veut agir de la façon la plus juste possible se doit d'avoir certaines informations pour s'orienter. La faiblesse de ces informations est une raison jugée (à tort) suffisante pour beaucoup d'entre nous pour se satisfaire du statu quo. Or, si l'on s'attache au commerce équitable et au label *Fairtrade* en particulier, force est de

²⁰ Voy. par exemple Jolivet (2001) (rationalité "discontinue" ou "séquentielle" des consommateurs)

²¹ Voy. Llory & Llory (1996) (discutant dans ce contexte du vécu des travailleurs mais aussi des causes du silence des cadres sur le vécu de souffrance de leurs subordonnés) et Balbastre & Binhas (2000)

²² Les données dans ce domaine sont curieusement rares. Voy. cependant Herzog & McGee (1983)

²³ Voy. Eisnitz (1997); Vialles (1987)

²⁴ Voy. Porcher (2000)

²⁵ Gosseries (2001)

constater que le cahier des charges imposé aux différents acteurs est disponible sur le web.²⁶ Le consommateur est donc en mesure de déterminer une partie des impacts de ses actes en cas d'achat de ce type de produits. La situation des produits de commerce équitable diffère à cet égard de celle des produits d'épargne dits "éthiques". Les fonds de placement éthiques dans lesquels il est possible d'investir recourent en tout ou en partie aux évaluations d'agences de notation, telles EIRIS (Royaume-Uni), Ethibel (Belgique) ou Arese (France).

Ces agences présentent deux types de problèmes. *Primo*, leur indépendance financière et juridique est parfois limitée, comme l'illustre la situation actuelle d'Arese en France. *Secundo*, leur méthodologie est à la fois complexe et peu transparente. Les méthodes de notation fonctionnent soit sur base de critères d'exclusion par lesquels certains secteurs d'activité sont exclus d'office comme étant incompatibles avec une exigence éthique (ex: production d'armes ou de tabac), soit en acceptant a priori les entreprises de tous secteurs mais en opérant un classement par secteur sur base de critères éthiques, ainsi qu'une sélection des entreprises les plus performantes de ce point de vue (social et environnemental en pratique).²⁷ Ces deux approches ("exclusive" et "comparative sectorielle") peuvent d'ailleurs être couplées. En pratique, Arese par exemple utilise cinq critères (ex: ressources humaines, protection de l'environnement, relations avec les clients et fournisseurs, gouvernement d'entreprise et liens avec la société civile) et mille indicateurs (ex: accès des femmes aux postes cadres, accès des femmes à la formation, montant des dépenses de formation,...).²⁸ L'investisseur éthique n'a cependant pas accès à la liste complète des indicateurs d'Arese. Les agences sélectionnent alors les entreprises en vue de la constitution d'un indice. Chacune ayant sa méthodologie propre, cela se traduit par des différences significatives dans la composition des indices boursiers choisis. Ainsi, "sur 79 entreprises françaises référencées à l'indice Dow Jones Euro Stoxx 50, 52 % sont jugées "responsables" par l'agence Arese, 20% par Eiris, l'agence britannique", ce qui s'expliquerait en partie par l'application par la seconde de critères d'exclusion (armement, nucléaire).²⁹ L'on souhaiterait en réalité plus de clarté sur les raisons qui poussent les agences à utiliser tel indicateur plutôt que tel autre, telle pondération plutôt que telle autre. Sur leurs sites web, l'on ne retrouve pour ainsi dire aucune information sur le modèle de société précis sous-jacent. Une des explications de ce phénomène est que ces agences étant en concurrence les unes avec les autres, les méthodes développées constituent leur avantage comparatif par rapport à des concurrents actuels ou potentiels. Une autre hypothèse consiste à insister sur le fait qu'une approche recourant à un concept tel que celui de "parties prenantes" a plus de chance de séduire un large spectre d'investisseurs éthiques qu'une conception précise de la justice. Il y a dès lors fort à parier que l'investisseur souhaitant connaître les raisons des choix des agences de notation pourra encore attendre longtemps avant d'avoir une information détaillée.

Enfin, il y a un troisième facteur sur lequel il importe d'insister, celui du prix des produits du commerce équitable et du rendement des produits d'épargne éthique. Si l'information en matière de commerce équitable apparaît plus satisfaisante que celle disponible en matière d'épargne éthique, en ce qui concerne le "surcoût" liée à l'achat de tels produits, ne serions nous pas face à la situation inverse ? La majoration de prix des produits de commerce équitable est très sensible et parfois de l'ordre de 15 à 20 % (voy. ci-dessous l'encart sur le café). Il faut cependant souligner au moins deux choses. Une partie du surcoût est probablement due à des problèmes de rendement d'échelle dans la mesure où ces produits restent minoritaires dans leurs marchés. En outre, en ce qui concerne les produits alimentaires, si l'on prend par exemple le cas d'une banane labellisée "Max Havelaar" par exemple, il

²⁶ www.fairtrade.net. Voy. aussi l'encadré ci-dessous consacré au café.

²⁷ Comparez le cas du commerce équitable où l'agrément des associations de producteurs est soumis à la fois à des critères *minimaux* (devant être satisfaits dès le départ) et à des critères *évolutifs* (sur lesquels des progrès doivent être accomplis au fur et à mesure).

²⁸ Pour une illustration, voy. *Le Monde*, 27 Nov. 2001, supplément Economie, pp. I et III

²⁹ Autret (2001)

faut se demander si la base de comparaison doit être une banane standard ou au contraire une banane bio. En effet, le label Fairtrade (dont fait partie MaxHavelaar) introduit des considérations environnementales qui ont un impact sur la qualité même du produit. S'il y a certes un surcoût par rapport à un produit alimentaire standard, celui-ci est beaucoup plus réduit une fois que la comparaison s'opère avec un produit bio.

Qu'en est-il des produits d'épargne éthique ? Faut-il s'attendre à ce que l'éthique et le rendement convergent cette fois ? Il importe de distinguer à cet égard l'épargne éthique de l'épargne dont la nature *solidaire* (ou "de partage") provient du seul fait qu'une partie du retour sur investissement est versée sous forme de dons à des projets ou à des organismes de financement alternatifs.³⁰ Si les deux stratégies sont cumulables, notons que dans le cas de l'épargne solidaire, le choix des titres constituant le fonds n'est pas nécessairement guidé par des considérations éthiques. Ce qui est intéressant cependant c'est que si dans le cas de l'épargne solidaire, le retour sera nécessairement plus faible que pour un investissement classique puisqu'une partie aura été prélevée pour financer des projets, la tendance en matière d'épargne éthique est d'annoncer un performance financière au moins équivalente à celle de fonds plus classiques.³¹ Certains avancent l'hypothèse selon laquelle si une entreprise est bien gérée de façon générale, sa gestion environnementale et sociale aura aussi tendance à être bien menée, ou, alternativement, qu'une politique sociale et environnementale proactive aurait tendance, notamment via une réduction des risques, à accroître la valeur de l'entreprise. Nous sommes loin cependant de disposer d'études empiriques justifiant de telles généralisations. En outre, une autre hypothèse ne saurait être négligée. C'est celle du *biais de sélection*. Il semblerait en effet que les entreprises du secteur "immatériel" (ex: télécoms) polluent peu et ont une politique sociale qui ne présente moins de difficultés que dans d'autres secteurs. Or, si la sélection des entreprises est systématiquement marquée par un biais en faveur de telles entreprises, et si elles ont, jusqu'à un passé récent du moins, connu des résultats financiers au dessus de la moyenne, alors cette hypothèse est à examiner sérieusement lorsque l'on évalue les résultats financiers des fonds éthiques. Notons en outre que ce biais de sélection est susceptible d'engendrer un risque financier accru lié à une moindre diversification, ce qui peut expliquer la réticence d'acteurs institutionnels à se porter sur de tels investissements. Nous nous retrouvons en tout cas face à une situation où malgré l'absence de rentabilité nettement plus faible, les produits d'épargne éthique n'ont en rien un taux de pénétration supérieur à celui de certains produits du commerce équitable qui, eux impliquent un surcoût réel.

Le café équitable et les ingrédients de son prix³²

Vous trouverez ce dessous un tableau reprenant le détail de ce qui fait le prix d'un café "équitable". Les prix fournis ci-dessous sont les prix pratiqués par Oxfam-Wereldwinkels qui distribue le café Max Havelaar qui lui-même participe du label Fairtrade. Soulignons, outre l'idée de relation de long terme, trois conditions importantes imposées par le label *Fairtrade* au torréfacteur/importateur (FLOI, 2000). *Primo*, il s'engage à garantir un *prix minimum* par livre de café (ex: 126 cent US pour une livre d'Arabica vert lavé en provenance d'Amérique centrale) quel que soit le prix du marché. *Secundo*, il ajoute en sus du prix du marché (prix "New York" pour le café Arabica) une *prime* de 5 cent US par livre. Enfin, il doit faire bénéficier le producteur d'un pré-financement pouvant aller jusqu'à 60% du prix convenu ou estimé, si ce dernier le demande. Cela permet au producteur d'éviter de devoir emprunter ailleurs à des taux usuriers.

³⁰ Voy. Gosseries & Jérusalmy (2002). Sur la situation de l'épargne solidaire en France (Morio: 2001b)

³¹ Voy. par exemple Morio (2001a)(citant une étude réalisée par W. Vermeir)

³² Sources: Max-Havelaar (Belgique) (2000b), Oxfam-Wereldwinkels (Belgique) et FLOI (2002). Notez que les prix du café conventionnel par sac FOB donnés dans le tableau ont baissé depuis 2001

Oxfam Fair Trade Dessert (Arabica)		Marque de café conventionnelle	
Coûts de production	40 \$	Coûts de production	35 \$
Revenus du paysan	30 \$	Revenus du paysan	12 \$
Fonds de développement (coopérative)	12 \$	-	-
Renforcement de l'organisation (coopérative)	12 \$	Marge des intermédiaires	10 \$
Frais portuaires + taxes + mise en sacs	12 \$	Frais portuaires + taxes + mise en sacs	10 \$
Coûts opérationnels – coopérative (transformation, transport)	20 \$	Coûts des intermédiaires (transformation, transport)	18 \$
Prix par sac (= 100 livres) FOB	126 \$	Prix par sac (= 100 livres) (FOB)	85 \$
Soit en anciens francs belges /250	31, 9 FB	Soit en anciens francs belges/250 g	21, 5 FB
Transport maritime et acheminement jusqu'au torréfacteur, assurances, frais portuaires, taxes	1,7 FB	Transport maritime et acheminement jusqu'au torréfacteur, assurances, frais portuaires, taxe	1,5 FB
Accises, TVA	7,5 FB	Accises, TVA	6,9 FB
Torréfaction et emballage (y compris l'emballage)	8 FB	Torréfaction et emballage (y compris l'emballage)	7,2 FB
Perte de poids à la torréfaction	7,2 FB	Perte de poids à la torréfaction	7 FB
Licence Max Havelaar	2, 1 FB	-	-
Marge du grossiste (Oxfam Wereld-winkels) (y compris transport vers les magasins, intérêts et préfinancement, promotion)	13, 8 FB	Marge du grossiste	14 FB
Marge du détaillant (Oxfam Wereld-winkels)	15, 8 FB	Marge du détaillant	14, 9 FB
Total (250 g)	88 FB	-	73 FB

Qu'est-ce qu'un produit juste ?

Choisir entre deux produits sur base de critères de justice peut se faire sous au moins deux angles. D'une part, entre deux produits aux caractéristiques et éventuellement au prix identiques, il conviendra de choisir celui qui est issu de l'entreprise la plus juste sous l'angle libéral égalitaire. Nous prendrons ici deux considérations pouvant entrer en ligne de compte dans un tel choix, à savoir l'égalité salariale et la démocratie dans l'entreprise. D'autre part, le cycle de vie complet du produit peut affecter la justice de son achat. L'on pensera généralement à la dimension "déchet", qui a des impacts en termes de justice, notamment intergénérationnelle. Ici, nous nous intéresserons à l'aspect "circuit court ou long" de la vie d'un produit. Bien d'autres thèmes pourraient évidemment être abordés, tels ceux du travail des enfants, de la contribution de l'achat de matières premières au financement de dictatures,... Nous nous limiterons cependant ici aux trois questions précitées, non parce qu'elles seraient jugées plus importantes que d'autres, mais parce qu'elles sont à la fois symptomatiques du type de difficultés rencontrées par une analyse éthique des entreprises et des produits, et probablement trop peu discutées dans les débats publics.

Faut-il se préoccuper de l'égalité salariale dans l'entreprise ?

Imaginons que nous puissions choisir entre deux produits identiques par leur prix et leur qualité. Nous savons néanmoins qu'un des deux producteurs a une politique salariale qui veille à réduire les inégalités de rémunération dans l'entreprise. Dois-je donc préférer ses produits ? Comment évaluer l'impact d'une moins grande dispersion salariale d'un point de vue égalitariste ? Cela nécessite deux étapes importantes.

D'abord, il est nécessaire d'effectuer une analyse (de type A) axée sur les travailleurs actuels ou potentiels de l'entreprise, c'est à dire d'évaluer l'impact d'une telle politique *interne* à l'entreprise sur l'accès aux *bénéfices d'emploi* des membres de l'entreprise mais aussi des travailleurs qui souhaiteraient travailler dans cette entreprise. Or, le risque est réel qu'une réduction de la dispersion salariale entre travailleurs (internes) à l'entreprise s'accompagne d'un *accroissement* des inégalités entre ces travailleurs et des sous-traitants (externes).³³ Plus d'égalité dans l'entreprise ne signifie donc pas nécessairement plus d'égalité entre travailleurs en général, du point de vue de l'accès aux bénéfices d'emploi. Il peut néanmoins y avoir des cas où un tel accroissement des inégalités "internes-externes" n'a pas lieu. Dans ces cas, l'égalité interne à l'entreprise pourra être considérée comme positive du point de vue de l'accès de la population active aux bénéfices d'emploi.

Ce n'est pas tout néanmoins, car il convient de procéder à un second niveau d'analyse (de type B). En effet, un égalitariste ne s'intéresse pas seulement à l'égalité entre travailleurs actuels ou en attente, du point de vue de l'accès aux bénéfices d'emploi. Ce qui le préoccupe plus encore, c'est l'égalisation de l'accès de l'ensemble des membres de la société (et donc pas seulement des travailleurs et des demandeurs d'emploi) aux ressources en général (et donc pas seulement aux bénéfices liés aux emplois). Or, pour effectuer une évaluation de ce point de vue, il faut connecter la pratique interne à l'entreprise (ici: sa politique salariale) avec le sort du plus défavorisé dans une société en général. Comment cela est-il possible ? Une façon de le faire consiste à évaluer l'impact en termes d'efficience productive de la pratique interne concernée, ce qui s'avère en l'espèce extrêmement complexe. Qu'en est-il en effet de l'impact d'une plus faible dispersion salariale dans l'entreprise sur sa productivité, c'est-à-dire sur ce qu'elle produit en moyenne par travailleur pour une unité de temps ?

Une hypothèse (appelée "salaire juste - effort") relative aux bénéfices possibles d'une compression du différentiel de salaires dans l'entreprise met l'accent sur la perception qu'a le travailleur du caractère *juste* de son salaire.³⁴ Si je juge mon salaire injustement bas, j'aurai tendance à relâcher mes efforts.³⁵ Cette hypothèse nécessite cependant que l'on mette à jour la perception par les travailleurs de ce que serait un salaire juste. En effet, encore faut-il savoir dans quelle mesure des *inégalités* de salaire dans l'entreprise seraient considérées comme *injustes*. Notons à cet égard que même dans le cas de salariés considérant les différences de performance comme une justification légitime de différences salariales, une certaine compression salariale peut malgré tout s'en suivre. Pourquoi ? Parce que si un grand nombre de travailleurs surévalue ses performances et se considère comme membre de la tranche de performance supérieure, une dispersion salariale ajustée à la performance réelle sera nécessairement perçue comme injuste, avec des effets attendus sur la productivité.³⁶ En bref, une compréhension de la justice salariale comme ajustement aux différences de performance n'engendrera une perception de fortes différences salariales comme justes *que si* ces dernières se calquent sur la *perception* qu'ont les travailleurs des différences de performance. Sachant en outre que cette perception de l'inégalité salariale comme injuste peut être très différente selon que l'on soit un salarié faiblement ou hautement qualifié de la même entreprise, il apparaît dès lors très difficile de déterminer de façon univoque les conséquences de l'hypothèse "salaire perçu comme juste/effort" en termes de dispersion salariale dans l'entreprise.

³³ Pour des suggestions en ce sens (non spécifiques à l'égalité salariale) dans le cas du modèle japonais qualifié de modèle d'exclusion: Sumiko Hirata (1992: 13/16).

³⁴ Selon d'autres hypothèses, une "trop" forte dispersion salariale aurait pour désavantage de freiner les transferts verticaux d'information en raison de la volonté des subalternes d'accroître leur influence (Milgrom & Roberts) ou fournirait aux travailleurs des incitants à discréditer leurs collègues (Lazear). De telles hypothèses sont cependant moins plausibles dans les entreprises où la mobilité verticale potentielle est faible. Voy. Akerlof & Yellen (1990: 265), Lazear (1989).

³⁵ Voy. Akerlof & Yellen (1990).

³⁶ Meyer (1975)(reprenant des études selon lesquelles entre 68 et 86 pourcent des travailleurs évaluant leurs performances dans le quartile supérieur); Akerlof & Yellen (1990: 264)

La réponse à notre question dépend donc d'un ensemble de facteurs liés à chaque entreprise.³⁷ Postulons un instant néanmoins qu'au delà d'un certain degré, une compression salariale accrue affecterait *négativement* l'efficience productive de l'entreprise en question.³⁸ Comment connecter une telle baisse d'efficience avec le sort du plus défavorisé ? *Premier scénario*: si cette entreprise est située dans un Etat qui dispose d'un système fiscal qui se préoccupe des plus défavorisés en général et si cet Etat est en mesure de prélever l'impôt des sociétés sans subir de risques excessifs d'évasion fiscale et/ou de délocalisations, alors cette perte d'efficience productive se ferait certes au bénéfice des travailleurs les moins bien payés (sauf s'il s'agissait d'une égalisation salariale à la baisse), mais elle signifierait aussi que l'Etat aurait moins à redistribuer aux plus défavorisés en général. Dans un tel contexte (qui est celui de trop peu d'Etats, tant en raison de choix de politique interne que de choix de politique internationale accroissant les possibilités d'évasion fiscale et de délocalisation), il sera vrai pour un égalitariste que "plus l'entreprise fait du profit, mieux c'est du point de vue de la justice". Ceci indique qu'une plus grande égalité salariale dans l'entreprise, si elle s'accompagne d'une perte d'efficience productive, peut non seulement conduire à un accroissement des inégalités salariales d'avec d'autres travailleurs hors de l'entreprise (sous-traitants), mais aussi s'effectuer au détriment du plus défavorisé dans la société en général, étant donné le manque à gagner fiscal. *Second scénario*: l'entreprise opère dans un Etat inégalitaire qui impose très peu de prélèvements fiscaux aux entreprises. Dans ce cas, l'égalité salariale dans l'entreprise, même si elle engendre une perte d'efficience productive pourra *éventuellement* constituer une solution *second best* du point de vue égalitariste. Seul le stade de l'analyse A serait alors utile. Le terme "éventuellement" est important cependant. En effet, même dans le contexte d'un tel Etat impuissant et/ou inégalitaire, il se peut malgré tout qu'une entreprise à salaires inégaux avec gain consécutif de productivité soit à préférer. C'est le cas par exemple si cette entreprise réinvestit les profits ainsi effectués dans une fondation au bénéfice des plus défavorisés, ou si cela se traduit par une baisse du prix de produits qui bénéficieront directement aux plus défavorisés (vaccins pour des maladies liées à la pauvreté, aliments de base,...).

Ainsi, il y a deux risques auxquels il faut être attentif lorsque l'on veut accroître l'égalité salariale dans l'entreprise: celui d'un déplacement, d'une externalisation des inégalités intra-entreprise sous forme d'inégalités entre internes et externes, et celui d'un rétrécissement de l'assiette fiscale entraînant une dégradation du sort des plus défavorisés dans la société en général. Une telle démarche nous indique la difficulté (mais aussi la possibilité) qu'il y a à évaluer une pratique *interne* à l'entreprise du point de vue de son impact sur le plus défavorisé dans la société en général, ce qui est bel et bien le niveau auquel l'égalitariste se place en priorité. Nous pourrions d'ailleurs répéter l'exercice pour d'autres pratiques telles que par exemple l'octroi de privilèges d'ancienneté.³⁹ Bien sûr, ce type d'analyse ne signifie en rien que l'égalité d'accès aux ressources primerait toute autre préoccupation. Le recours au travail forcé, même s'il permettait d'accroître l'efficience productive de l'entreprise et ainsi potentiellement de bénéficier aux plus défavorisés dans la société en général, n'en resterait pas moins inacceptable pour un égalitariste si celui-ci est un libéral égalitaire. Pour ce dernier en effet, l'égalisation doit s'opérer dans le respect d'un certain nombre de libertés fondamentales.

³⁷ Il existe certes d'autres hypothèses plus complexes. Voy. par exemple Hibbs & Locking (2000) (discutant l'hypothèse selon laquelle une compression salariale dans des secteurs à moindre productivité a pu contribuer à une plus grande efficience *de l'économie suédoise en général* en poussant les plus productifs à migrer vers des secteurs de pointe à plus haute productivité (impact sur la structure industrielle)).

³⁸ Pour des études empiriques: Winter-Ebmer & Zweimüller (1999) (données autrichiennes indiquant *dans le cas des cols blancs* que si, jusqu'à un certain point, l'accroissement des inégalités accroît les gains, la relation s'inverse ensuite); Hibbs & Locking (2000)(données suédoises).

³⁹ Voy. Gosseries (2002b)

Faut-il encourager la démocratie interne dans les entreprises ?

Pour beaucoup d'entre nous il est difficile de concevoir qu'un Etat puisse être juste sans être démocratique, à savoir minimalement sujet à des élections libres et régulières mettant en œuvre une règle de majorité. Pourtant, dans le même temps, la plupart d'entre nous ne voit rien de révoltant à ce que la démocratie dans les entreprises s'apparente plus au suffrage censitaire qu'à une véritable intégration des travailleurs aux processus décisionnels.⁴⁰ Même une organisation de commerce équitable comme *Fairtrade*, si elle exige des *organisations de petits producteurs* de fonctionner sur un mode démocratique,⁴¹ ne l'impose pas aux *entreprises* qui souhaitent bénéficier du label, sauf pour ce qui concerne la décision d'affectation de la prime de commerce équitable.⁴² De même, une banque "éthique" telle que *Triodos* ne se caractérise en rien par une organisation interne démocratique. Pourtant, dispose-t-on de bons arguments pour justifier l'abandon de l'idéal démocratique dans l'entreprise ? Ce que nous appelons ici démocratisation de l'entreprise est l'accroissement du poids décisionnel des *travailleurs* par rapport à celui des actionnaires, au delà de ce que permettent des organes consultatifs ou des modes de revendication tels que la grève.⁴³ Parmi les différents modèles possibles, nous visons plus précisément un mode *paritaire* de décision (travailleurs/actionnaires) portant à la fois sur les fins de l'entreprise et les moyens à mettre en œuvre.⁴⁴ La question que nous posons est la suivante: toutes choses égales par ailleurs,⁴⁵ en tant que consommateur, dois-je préférer les produits d'une entreprise fonctionnant sur un mode démocratique ou non ? Elle est d'importance dans un contexte où l'emprise financière des entreprises va croissante (notamment du fait de leur taille) et où celle des Etats semble se rétrécir (et avec elle leur capacité à imposer des règles aux entreprises). Pour répondre à cette question, nous aborderons d'une part une double objection reposant sur des différences entre travailleurs et actionnaires, et d'autre part une objection simple tirant argument d'une différence entre travailleur et citoyen.

Levons d'abord la première objection liée à deux différences entre travailleurs et actionnaires. *Primo*, les travailleurs d'une entreprise seraient nécessairement moins *compétents* que les actionnaires pour prendre des décisions, privilégiant notamment des décisions à court terme.⁴⁶ Cette objection surestime la capacité de nombreux petits actionnaires à décrypter les bilans de sociétés, notamment en raison de contraintes de temps, et elle surévalue certainement aussi leur volonté de penser le long terme. Elle sous-estime aussi la capacité de travailleurs, même peu qualifiés, à percevoir les promesses et difficultés rencontrées par une entreprise dans laquelle il passent une bonne part de leurs journées. Elle passe en outre sous silence la possibilité pour ces travailleurs, si besoin était, de se faire représenter par des personnes qui possèderaient les compétences nécessaires. S'il fallait prendre tous les travailleurs (et les syndicalistes) pour des idiots et tous les détenteurs du capital pour de brillants

⁴⁰ De façon plus générale, le problème se pose aussi pour les universités, les fédérations sportives, les congrégations religieuses, les administrations publiques, les ONG, les banques dites "éthiques",...

⁴¹ FLOI (2001a)(point 1.3.1.1)

⁴² FLOI (2001b)(points 2.1, 2.1.1.1. et 2.1.1.3.) (L'exigence de décision démocratique en ce qui concerne l'affectation de la prime de commerce équitable peut d'ailleurs se comprendre dans la mesure où cette prime vise la communauté locale dans son ensemble, et non seulement les travailleurs. Décider de l'affectation de cette prime s'apparente donc plus à la démocratie par une collectivité locale (même si elle se fait ici via les travailleurs) qu'à la démocratie dans l'entreprise.

⁴³ On peut certes s'interroger en outre (1) sur le poids exact à accorder aux actionnaires minoritaires par rapport aux actionnaires majoritaires et (2) sur l'octroi de droit de vote aux représentants des consommateurs, des fournisseurs, des riverains,... (3) sur la question de savoir si, outre un droit de vote de poids égal à celui des actionnaires, les travailleurs ne devraient pas aussi se voir octroyer la propriété de leur entreprise

⁴⁴ Voy. par exemple le modèle de Meade (1989: 5). Collom (2001: 6-7) distingue différents modèles de participation des travailleurs selon deux axes (domaine d'application et intensité de l'implication).

⁴⁵ Bien sûr, cette clause est quelque peu artificielle puisqu'un fonctionnement démocratique est susceptible d'engendrer des pratiques différentes au niveau salarial, au niveau des conditions de travail.

⁴⁶ Voy. Dahl (1985: 117) pour un examen détaillé de cet argument

cerveaux, et si cela devait justifier l'absence de démocratie dans l'entreprise, il faudrait aussi en déduire la nécessité de ré-instaurer le suffrage censitaire au niveau des Etats. L'argument de l'incompétence relative des travailleurs ne saurait dès lors emporter l'adhésion, tant parce qu'il est douteux sur le plan des faits,⁴⁷ que parce que, même empiriquement fondé, il ne saurait conduire aux conséquences normatives que certains souhaiteraient lui attacher.

Secundo, l'on soutient souvent que la démocratie dans l'entreprise irait à l'encontre du droit de propriété des actionnaires et de leur libre choix quand à l'utilisation de leur argent. C'est oublier cependant que dans un système de démocratie paritaire tel qu'envisagé ici, les travailleurs disposeraient de toute façon d'un droit de veto au cas où les politiques d'entreprise proposées par les travailleurs ne leurs conviendraient pas. C'est passer sous silence aussi le fait que l'actionnaire resterait libre de retirer son argent de l'entreprise à tout moment et de le placer ailleurs, un risque que le travailleur ne manquera pas de prendre en considération lorsqu'il sera appelé à participer aux décisions. Que le droit de propriété puisse être soumis à certaines contraintes, il n'y a là rien de nouveau.

Il y a cependant une autre objection, liée cette fois à une comparaison entre travailleur et citoyen: n'est-il pas vrai que notre appartenance à une entreprise est beaucoup plus volontaire que le fait d'être citoyen de tel ou tel Etat?⁴⁸ Chacun de nous naît dans un Etat qu'il n'a pas choisi et n'envisage généralement pas l'exil en cas de désaccord avec la politique menée par son Etat. Mon appartenance à un Etat donné n'est donc pas volontaire, et ma sortie de cet Etat serait extrêmement coûteuse à tous points de vue, d'autant que je n'ai nulle garantie qu'un autre Etat adoptant des politiques plus adéquates accède à ma demande d'immigration. D'aucuns souligneront d'ailleurs que des barrières fortes à l'immigration (et donc indirectement à l'émigration puisque cette dernière n'est possible que s'il y a un autre endroit où se rendre) sont susceptibles de bénéficier aux plus défavorisés des pays d'origine (réduction de la fuite des cerveaux)⁴⁹ et à la vigueur de leurs institutions démocratiques (pression plus forte pour le mode d'action "voice" en l'absence de l'option "exit").⁵⁰ Par contre, nous choisissons jusqu'à un certain point l'entreprise dans laquelle nous travaillons. Et il nous est possible, en cas de désaccord avec la politique menée par l'entreprise, de chercher un emploi dans une autre entreprise aux règles internes plus acceptables. Ainsi, l'analogie Etat /entreprise ne tiendrait pas puisqu'il serait plus aisé de changer d'entreprise ou de créer sa propre entreprise (tout comme de changer de parti ou de créer son propre parti) que d'acquérir la nationalité du pays de son choix ou - si l'on dispose individuellement ou collectivement d'un territoire - de faire sécession.

Ces différences entre nationalité dite "involontaire" et appartenance dite "volontaire" à une entreprise déterminée ne sont cependant que des différences *de degré*.⁵¹ Plus l'acquisition de la nationalité dans un ensemble de pays étrangers, proches géographiquement, linguistiquement,... est aisée, plus ma nationalité actuelle pourra être considérée comme volontaire. A l'inverse, plus le secteur dans lequel je travaille est oligopolistique, l'acquisition d'autres compétences coûteuse et le taux de chômage dans mon secteur élevé, moins mon appartenance à une entreprise sera volontaire.

En outre, il faut se demander pourquoi le caractère plus ou moins volontaire d'une appartenance à un Etat ou une entreprise *importe*. Rappelons-nous la distinction entre "exit" et "voice". Si l'on considère

⁴⁷ Soulignons que les arguments d'efficacité, parfois en provenance des managers eux-mêmes, en faveur d'une participation des travailleurs ne sont pas absents. Voy. Collom (2001)

⁴⁸ Pour une discussion de ce contre-argument: Walzer (1969: 397); Dahl (1985: 114s.); Arneson (1993: 138s.) (qui soutient ce contre-argument).

⁴⁹ Sur cette question: OCDE (2001). Notez que l'argument ne vaut pour un libéral égalitaire que si l'on est en mesure de défendre l'idée selon laquelle la liberté de mouvement d'un pays à l'autre n'est pas une liberté fondamentale faisant partie de celles dont le respect a priorité sur l'exigence d'égalisation. Voy. aussi Barry & Goodin (1992).

⁵⁰ Hirschman (1970: 84)

⁵¹ Voy. Arneson (1993: 140s.).

la démocratie comme la meilleure manière de conduire à des politiques justes dans l'entreprise (conditions de travail, formes diverses d'égalité,...),⁵² deux modèles très différents sont en mesure d'offrir à chacun la possibilité de connaître comme citoyen ou comme travailleur de telles conditions justes. Imaginons d'abord que l'*exit* soit bloqué (ou très difficile). Il faut alors veiller à accroître l'option *voice* pour que les travailleurs ou les citoyens d'un pays déterminé puissent bénéficier de la part de l'Etat ou de l'entreprise dans lesquels ils sont "coincés" de conditions d'existence justes. Imaginons par contre un monde ouvert où l'*exit* serait extrêmement peu coûteux, notamment en raison de conditions de naturalisation aussi exigeantes que celles qui régissent l'achat d'un billet d'avion et en raison d'obstacles linguistiques réduits à néant par l'existence d'un unilinguisme mondial. Le territoire de chaque Etat fluctuerait en fonction de l'évolution du nombre de ses habitants – sans quoi démocratie risquerait de rimer avec surpopulation.⁵³ Imaginons de même, dans le cas des entreprises, que le secteur concerné connaisse une forte croissance, que la demande de travail y surpasse de loin l'offre de travail, de sorte que chaque entreprise offrirait des conditions très favorables à ses travailleurs. Dans un tel contexte à *exit* aisé, l'idée serait que la démocratie ne devrait plus régner dans chaque Etat ou dans chaque entreprise. Il suffirait que la diversité des politiques adoptées par les différents Etats ou entreprises soit aussi élevée que la diversité des programmes proposés par les partis politiques dans un Etat démocratique. Chaque Etat ou entreprise ne serait donc pas nécessairement démocratique ? Cependant, le système général d'Etats ou d'entreprises serait tel que chacun de nous pourrait influencer les choix de politiques, non plus en choisissant un parti ou un syndicat *dans* son Etat ou *dans* son entreprise, mais tout simplement en choisissant (ou en créant) son Etat ou son entreprise.

Ce modèle de "démocratie du système (d'entreprises ou d'Etats)" plutôt que de démocratie de chacune des entités est fort éloigné de la réalité de la communauté des Etats, mais beaucoup moins de celle des entreprises (ou de celle des systèmes scolaires où règne le libre choix entre réseaux plutôt que le système de la carte scolaire). En cela, l'argument contre la démocratie dans l'entreprise peut apparaître relativement convainquant. Il n'est cependant pas nécessairement concluant, et ce pour au moins trois raisons. D'abord, il postule *dans les faits* que d'une part l'*exit* soit suffisamment aisé et que les politiques d'entreprise soient aussi diversifiées que les programmes de partis dans une démocratie. Or, c'est loin d'être le cas dans chaque secteur d'activité. Il y aurait donc minimalement, pour certains secteurs au moins, un argument en faveur d'une intervention étatique (et aussi d'une intervention du consommateur) visant à garantir que les diverses options de gestion possibles des entreprises soient présentes dans chaque secteur.⁵⁴

⁵² Pour une critique d'une telle conception de la valeur de la démocratie dans le cas des Etats: Przeworski (1999: 40s.), Shapiro (2000). Sur l'attente d'une relation entre démocratie dans l'entreprise et égalité salariale accrue: Collom (2001: 13-14/25). Ceci ne constitue évidemment pas la seule manière possible de justifier la démocratie. Une justification plus ambitieuse fera appel à la valeur des droits démocratiques indépendamment de la justice attendue des politiques adoptées. Dans ce cas, il faudrait prévoir dans le modèle imaginé ci-dessous, un système d'Etats et d'entreprises tel que non seulement il y ait une diversité des politiques mises en oeuvre, mais aussi qu'au moins certains des Etats soient démocratiques. Si par contre, on adopte une justification plus minimaliste de la démocratie (entendue ici comme élections libres avec règle de la majorité) comme la manière la plus efficace de prévenir les conflits violents, alors le modèle d'un système d'Etats ou d'entreprises comprenant au moins deux politiques différentes sera suffisant (étant entendu que la puissance publique a en outre la capacité de réduire les conflits sociaux et que les entreprises ne sont pas en mesure d'opprimer les travailleurs ou les actionnaires autant qu'un Etat autoritaire serait capable de le faire).

⁵³ Christiano (1996: 22-24) qui discute et critique cette option de "l'Etat comme club volontaire", en particulier sur base de l'argument suivant: une manière de réduire les coûts d'*exit* consiste à réduire la taille des Etats et à en accroître ainsi le nombre (et l'interdépendance); mais plus nous nous engageons dans cette voie, plus grande apparaît la nécessité de mettre en place des institutions pour régler les relations entre ces micro-Etats, ce qui nous renvoie à la case départ.

⁵⁴ Notons que selon cet argument minimaliste (Arneson, 1993: 141), il ne s'agit pas de garantir qu'il y ait au moins quelques entreprises démocratiques, mais que l'ensemble des programmes substantiels soient présents afin de permettre un choix. Par analogie, cela voudrait dire que même si aucun parti politique n'avait de démocratie interne, cela ne serait pas un problème pour autant que l'on ait des partis représentant l'ensemble de l'éventail des options politiques principales possibles. Cet argument présuppose donc que les droits démocratiques (droit de vote, éligibilité,...) sont instrumentaux par rapport aux droits substantiels sur lesquels ils sont censés déboucher.

Ensuite, il resterait à montrer que du point de vue de la justice sociale en général, une possibilité élevée d'*exit* et une possibilité faible de *voice* des travailleurs soit la combinaison préférable. L'on pourrait préférer des obstacles forts à l'*exit* (avec malgré tout une *entry* libre) associés à une possibilité forte de *voice* dans l'entreprise. L'on pourrait même imaginer d'avoir à la fois une possibilité forte d'*exit* et une possibilité forte de *voice* (même si nous avons vu qu'il faut se prémunir du risque qu'une forte disponibilité de l'*exit* affaiblisse l'usage du *voice*). Si ces alternatives ne sont pas examinées sur le plan normatif, cela signifierait que dans le cas des entreprises, et sur le plan de la justice sociale, l'*exit* doit-être privilégié par rapport au *voice*. Or, *pourquoi* le fait qu'une dictature soit voisine d'une démocratie des plus ouvertes à l'immigration rendrait-il cette dictature moins abjecte, même s'il n'en coûte pas grand chose par hypothèse pour les citoyens de cette dictature de se rendre dans la démocratie voisine, et même si -hypothèse cubaine-, il s'agit d'une dictature qui réussirait à mettre en place des politiques sociales extrêmement redistributives ?⁵⁵ De même, la possibilité de déménager facilement d'une commune à l'autre rend-elle la démocratie locale moins nécessaire et importante ?

Enfin, Arneson estime que même si l'on était en mesure de défendre l'argument selon lequel au moins certaines entreprises (de chaque secteur) devraient être démocratiques, un Etat outrepasserait ce qu'il est légitimement en droit de faire s'il imposait à l'ensemble des entreprises sous sa juridiction d'être démocratiques.⁵⁶ Le débat est le même au plan international: la communauté des Etats doit-elle accepter en son sein des Etats non-démocratiques au sens minimaliste identifié plus haut ? Rawls considère que la communauté internationale devrait tolérer des Etats non-démocratiques dits "décentes", en précisant néanmoins que ces Etats doivent prévoir un droit à l'émigration et, le cas échéant, assister les personnes souhaitant l'exercer.⁵⁷ Une telle approche dans le cas de Rawls consiste cependant à restreindre le domaine du libéralisme égalitaire d'un cran supplémentaire par rapport à ce que nous avons précisé plus haut. Non seulement il s'agirait de développer une théorie de la justice compatible avec les différentes conceptions de la vie bonne, non seulement ces principes ne devraient s'appliquer qu'aux institutions de base, mais en outre cela ne vaudrait que pour certains Etats (avec certes un droit d'*exit* dans ces cas). Quant à l'argument d'Arneson, l'on peut se demander en quoi la neutralité serait violée par la possibilité donnée à chaque travailleur de *choisir* s'il souhaite se soumettre à un patron autoritaire ou non.

On le voit, il est malaisé de déterminer ce qu'un consommateur libéral égalitaire, à supposer – hypothèse héroïque - qu'il soit parfaitement informé de la situation effective des entreprises concernées, devrait se décider à choisir. Doit-il n'encourager des entreprises démocratiques que si elles sont minorisées dans le marché où elles opèrent ou doit-il systématiquement les encourager à supposer même que cela conduise à ce que *toutes* les entreprises deviennent démocratiques ? Doit-il aussi systématiquement encourager des entreprises démocratiques même s'il sait qu'elles sont moins productives (ce qui reste à démontrer) ou s'il est conscient que les entreprises des pays riches auront tendance à offrir des droits démocratiques plus étendus à leurs travailleurs que celles des pays plus pauvres ? Toutes ces questions nous indiquent que la dimension démocratique de l'entreprise ne saurait être évaluée en laissant de côté les autres facteurs qui caractérisent l'activité de l'entreprise. Elles nous conviennent aussi à avoir une idée claire des *raisons* pour lesquelles des droits démocratiques

⁵⁵ Voy. par exemple Arneson (1993: 140)

⁵⁶ Arneson (1993: 141-142). Il y a donc quatre positions possibles au moins: (1) la justice n'exige pas qu'au moins certaines entreprises soient démocratiques, (2) la justice exige que chaque option en matière de justice substantielle soit représentée par au moins une ou quelques entreprises, de manière à laisser cette option ouverte aux travailleurs, (3) la justice exige qu'au moins quelques entreprises soient démocratiques, de façon à laisser cette option ouverte pour les travailleurs qui le souhaitent, (4) la justice exige que les Etats imposent à l'ensemble des entreprises d'être démocratiques.

⁵⁷ Rawls (1999: 72/74)

doivent être défendus en général et sur la *place* que doivent occuper ces droits démocratiques par rapport à d'autres dimensions de la justice sociale.⁵⁸

Circuits courts, circuits justes ?

Passons à une troisième question, celle de "circuits courts". Cette notion semble être utilisée tant par les ONG de commerce équitable que par les environnementalistes. Les premiers précisent qu'ils achètent leurs produits directement aux petits producteurs du sud alors que les seconds soulignent qu'il est très polluant d'acheter des produits venus de loin par avion, plutôt que d'acheter des produits locaux dont l'acheminement au client est bien moins polluant. Bien sûr, il s'agit dans les deux cas d'une notion différente de "circuit court". Dans le premier cas, l'on insiste sur l'importance d'un circuit *commercialement* court, c'est-à-dire avec le moins possible d'intermédiaires. Dans l'autre cas, il s'agit de circuits *géographiquement* courts, la distance entre le lieu de production et celui de consommation étant souvent garante de pollutions plus réduites liées au transport des produits.⁵⁹ Pourtant, lorsque l'on achète des produits locaux sur un marché local, ces deux exigences de circuits courts ne sont-elles simultanément satisfaites ? Ne se retrouve-t-on donc pas face à un cas – un de plus diront certains – de convergence entre commerce équitable et protection de l'environnement ? Rien n'est moins sûr. En outre, il reste à démontrer que plus court sera le circuit, plus juste il sera. Ceci exige que l'on examine de plus près chacune des notions distinguées ci-dessus.

Commençons par les circuits *commercialement* courts. En tant qu'acteur du commerce équitable, l'on peut avoir plusieurs raisons de promouvoir un achat direct auprès du producteur. La première est que si l'on doit *garantir* le caractère équitable du produit auprès du client, il est plus aisé de le faire si l'on a une maîtrise de l'ensemble de la chaîne commerciale du produit. Le client souhaite en effet être sûr que son argent ira effectivement aux plus pauvres. La seconde est qu'il se peut qu'une réduction du nombre des intermédiaires accroisse la *marge financière* de l'ONG en question, lui permettant à la fois d'offrir des rémunérations plus intéressantes au petit producteur du sud, et de veiller à ce que la différence de prix pour le consommateur du nord ne soit pas trop élevée par rapport à des produits non équitables comparables (ex: café, bananes,...). Ceci est d'autant plus vrai si les autres intermédiaires tentent eux aussi, pour des raisons de réduction des coûts, de maîtriser eux-mêmes l'ensemble de la filière du produit. Pourtant, il peut encore y avoir une troisième raison: si le circuit est plus court, ne risque-t-il pas d'être aussi plus juste ? C'est ce qui est sous-entendu par exemple dans une brochure de l'ONG Max Havelaar: "Les acteurs commerciaux désirant participer au commerce équitable s'engagent à (...) acheter en direct de façon à éviter *les intermédiaires qui s'enrichissent aux dépens des paysans*".⁶⁰ Si le circuit est plus court, le risque qu'il contienne moins d'intermédiaires "exploiteurs" sera moins élevé. Certes, il n'est pas affirmé que *tout* intermédiaire soit un exploiteur. Mais il n'est pas expliqué non plus *quand* l'on peut considérer un intermédiaire comme un exploiteur.⁶¹ Pour cela, il

⁵⁸ D'autres questions incluent: (1) Une démocratie sectorielle (commissions paritaires syndicats-employeurs) n'est-elle pas un substitut satisfaisant (voire préférable) à une démocratie interne à chaque entreprise? (2) S'il fallait soumettre la *relation d'emploi* à des contraintes démocratiques de type "voice" en sus de l'option "non-entry/exit", ne devrait-il pas en être de même en ce qui concerne la *relation d'entreprise* ? Si la réponse devait être négative, est-ce parce que la relation d'emploi se joue à plus long terme, est plus multi-tâches ou parce qu'elle se caractérise par un rapport de subordination? D'un autre côté, l'entreprise ne peut-elle être conçue comme une somme de contrats d'entreprise? (3) Le fait que les travailleurs parviennent en tant que citoyens à faire imposer par les Etats aux entreprises les droits les plus importants (droit de grève, droit aux congés payés,...) n'est-il pas un argument à double tranchant qui rendrait la démocratie dans l'entreprise à la fois moins nécessaire et plus inoffensive, puisque confinée à la discussion de points de détail? Pour autant, et par analogie, le fait que de nombreuses matières soient réglées via des règlement et des directives européennes rend-elle la démocratie au sein de chacun des Etats membres – pour ce qui concerne ces matières - moins nécessaire, puisque la mise en œuvre des directives en droit interne serait limitée à des questions de "détail"?

⁵⁹ Voy. Observatoire européen LEADER (2000: 15)

⁶⁰ Max Havelaar (2000a: 21). Voy. aussi Max Havelaar (2000b: 15)

⁶¹ Pour un exemple: Max Havelaar (2000b: 13)

faudrait une théorie du *juste prix* qui fait ici défaut. Si l'on avait une telle théorie, l'on pourrait alors se satisfaire par exemple d'un étiquetage du produit qui précise ce qu'a touché chacun des intermédiaires. Donc au lieu de faire des circuits commercialement courts, on pourrait en garder des longs tout en adoptant un tel étiquetage différencié. Il y a là l'idée d'une traçabilité éthique par analogie à une traçabilité sanitaire. Somme toute, l'achat direct auprès des petits producteurs n'apparaît plus alors comme une exigence *sine qua non* d'un commerce équitable. En pratique, l'on comprend cependant les raisons qui poussent les ONG à recourir à cette stratégie.

Quel est le lien entre les circuits commercialement et géographiquement courts ? Si un produit vient de très loin, il est probable que l'on doive recourir à plus d'intermédiaires (grossistes, importateurs,...). Ne peut-on dès lors espérer protéger l'environnement tout en servant les mêmes objectifs que le commerce équitable, à savoir une amélioration des conditions de vie des plus défavorisés du sud ? A la réflexion, rien n'est moins sûr. En effet, l'on peut accepter que les produits d'origine lointaine vont impliquer des coûts environnementaux liés à leur transport que l'on peut souhaiter réduire (ex: cerises venues par avion d'outre Atlantique). En même temps, la solution qui s'impose alors aux consommateurs du nord est d'acheter des produits locaux venus eux aussi du nord. Pourtant, si nous adoptions cette solution, cela signifierait une préférence pour nos produits par rapport à ceux du sud, ce qui serait catastrophique pour les petits paysans du sud. L'on se trouve donc face à un dilemme: réduire les pollutions dues au transport par une stratégie de circuits géographiquement courts signifie aussi réduire les chances pour les petits producteurs du sud d'améliorer leurs conditions de vie. Justice environnementale et justice sociale divergent donc clairement. Du point de vue des objectifs du commerce équitable il restera probablement préférable qu'un consommateur du nord achète un produit du sud, même s'il est passé par différents intermédiaires non-équitables, que de se limiter systématiquement à acheter des produits locaux. Dans ce dernier cas, les espoirs d'amélioration du sort des pays les plus défavorisés qui justifient une ouverture des marchés à leurs produits s'évanouiraient en raison des choix environnementaux des consommateurs du nord. Ainsi, la convergence espérée entre environnement et équité est un espoir déçu dans ce cas-ci.

Conclusion

Nous avons montré à partir d'une optique libérale égalitaire que la notion de consommation juste, même si elle concerne l'évaluation de comportements dits "privés", n'est en rien dénuée de sens. Le consommateur dispose d'ailleurs, tout comme le citoyen, de différents leviers lui permettant d'infléchir le monde dans lequel il vit. Pourtant, nous avons souligné que la pénétration du marché par les produits "éthiques", "équitables" ou "solidaires" reste marginale. Parmi les différentes hypothèses visant à expliquer ce phénomène, nous en avons épinglé trois: schizophrénie, manque d'information, surcoût. De véritables analyses de marché sont nécessaires afin d'évaluer quels facteurs jouent effectivement un rôle déterminant dans cet impact marginal. Mais surtout, nous avons indiqué à l'aide de trois exemples (égalité salariale, démocratie dans l'entreprise, circuits courts) les difficultés que rencontrerait un consommateur actif s'il souhaite prendre en compte l'impact précis de tel ou tel acte de consommation et l'évaluer (ici sous l'angle libéral-égalitaire). Ces difficultés ne sauraient pourtant justifier qu'il néglige sa responsabilité. Nous souhaiterions à cet égard clôturer cette contribution par un bref examen de la question suivante: quelle est l'ampleur de la responsabilité du consommateur lorsqu'il sait qu'une modification de son comportement peut contribuer à améliorer ou dégrader la vie de nombreuses autres personnes ? Cette question se décline en deux sous-questions. D'une part, a-t-il une responsabilité plus forte que d'autres acteurs ? D'autre part, jusqu'à quel point peut-on s'attendre à ce qu'il intègre des considérations éthiques dans ses achats ?

Abordons d'abord la première sous- question. N'est-il pas vrai que le consommateur isolé est soumis à des contraintes bien moins fortes que celles qui pèsent sur l'entreprise ou l'Etat ? Les entreprises

invoquent en effet très souvent la contrainte de *concurrence* à laquelle elles sont soumises. Si leur conception de la justice exigeait qu'elles s'écartent un tant soit peu de leur objectif de maximisation du profit, elles seraient automatiquement mises en situation difficile, voire obligées fermer les portes. Les Etats quant à eux sont en réalité soumis de plus en plus au jeu de la concurrence, en raison des systèmes de libre circulation des biens et des personnes qu'ils ont décidé de mettre en place.⁶² La marge de manœuvre fiscale, et plus généralement régulatoire, est ainsi réduite par les menaces de délocalisation des entreprises et d'émigration des travailleurs les plus productifs. L'entreprise a depuis longtemps renoncé à sa vision paternaliste et voilà que l'Etat risque à son tour de voir sa capacité redistributive se réduire de façon dramatique. Qu'il s'agisse de la concurrence entre entreprises ou entre Etats, il suffit *d'une seule* entreprise ou *d'un seul* Etat qui serait à la fois plus performant et indifférent à des préoccupations de justice (qui par hypothèse engendrent une moindre performance (en termes de cours de l'action ou de taux d'imposition) pour menacer d'inefficacité toute initiative dans ce sens. Faut-il dès lors faire peser tout le poids des réformes sur les épaules des consommateurs et de leurs décisions décentralisées ? Une réponse négative s'impose. D'abord, le consommateur n'est certainement pas le seul acteur de première ligne. Il partage cette situation avec le citoyen, le contribuable et l'actionnaire qui contribuent tout autant au caractère acéré et monomaniacal (unicité de la fonction objectif) de la concurrence sur nos marchés. Eux aussi ont certainement une responsabilité tout aussi grande que celle du consommateur. Ensuite, il est par trop caricatural de caractériser les acteurs que sont l'entreprise et l'Etat comme purement réactifs, c'est à dire soumis au diktat – indépendamment défini – des acteurs de première ligne précités. Enfin, il est probable que le degré de concurrence dans une série de secteurs soit surévalué (ce qui devrait permettre à l'entreprise d'aller plus avant en termes éthiques) et que la marge financière de bon nombre de consommateurs soit souvent assez réduite.⁶³

S'il n'en reste pas moins que le consommateur a une responsabilité certaine, jusqu'où doit-elle s'étendre ? Ici, la question n'est pas tant sujette à des incertitudes empiriques qu'à des difficultés normatives. Van Parijs propose comme critère d'exigence - dans le cas des entreprises - de faire "le plus juste qui soit viable".⁶⁴ Cela veut sans doute dire "très peu" pour une entreprise opérant dans un secteur très concurrentiel et "de moins en moins" dans le cas d'Etats de plus en plus mis en position concurrentielle. Cela signifie-t-il "beaucoup plus" dans le cas du consommateur ? La réponse doit être positive même si une définition des contours de la notion de *viabilité* suppose un travail normatif. On pourrait ainsi affirmer que tant que des travailleurs et ceux qui en dépendent, ici ou ailleurs, connaissent des conditions d'existence pires que les nôtres, et ce en raison de circonstances qui ne leurs sont en rien imputables, il nous incombe en tant que libéraux égalitaires d'intégrer de telles considérations dans nos comportements d'achat. Certes, cela peut imposer à nos comportements de consommation que nous considérons appartenir à la sphère privée, des contraintes importantes, eu égard en particulier à l'indifférence de la plupart des (autres) consommateurs sur ce point. L'on ne saurait point tirer argument de l'inaction d'autrui, même si elle laisse s'accroître la misère du monde, pour limiter nos obligations à ce qu'elles seraient si chacun se préoccupait de la justice de sa consommation. Dans un monde aux inégalités gigantesques, cela ne fait-il pas peser sur nos comportements de consommateurs des obligations quasi-infinies, à tout le moins pour les plus ceux d'entre nous qui sont prêts à suivre ce que la justice requiert ? La réponse serait "non" si l'on est en mesure de justifier le slogan "trade, not aid". L'éthique de la consommation se limiterait à choisir entre différents produits, ce qui est peu susceptible de nous contraindre à adopter un niveau de vie fait de frugalité. La réponse est "oui" par contre si l'on peut montrer que l'aide au développement (le don ou le prêt sans intérêt) est plus efficace qu'un commerce international orienté vers les plus défavorisés pour améliorer le sort de ces derniers.

⁶² Voy. par ex. Freeman (1997); Bowles (2000); Van Parijs (2002: 341-342).

⁶³ Soulignons d'ailleurs que le consommateur dont la souveraineté de choix est la plus limitée est l'Etat lorsqu'il se trouve dans une zone de libre échange. Voy. Gosseries (2002a).

⁶⁴ Dans ce volume, chap. 1

Dans ce cas, l'éthique de la consommation se confondrait en grande partie avec une éthique de la non-consommation, du moins dans la mesure où notre non-consommation n'engendrerait pas un effondrement de nos économies. Mais cela signifierait aussi que la part que nous sommes moralement en droit de consacrer à notre consommation plutôt qu'à Oxfam semble devoir se réduire au strict minimum vital tant que le monde sera plein d'affamés.⁶⁵ Tout ceci semble excessivement pesant. Et pourtant, la philosophie morale est bien en peine de nous fournir de bonnes raisons d'alléger ce fardeau.⁶⁶

⁶⁵ Voy. notamment Singer (1972) et Unger (1996).

⁶⁶ Pour une tentative récente, approfondie mais non couronnée de succès: Mulgan (2001). S'il apparaissait en outre que l'aide au développement est plus efficace que le commerce international pour améliorer le sort des plus défavorisés de la planète (ce qui n'a rien d'évident), l'éthique de la consommation se confondrait en grande partie avec une éthique de la non-consommation, du moins dans la mesure où notre non-consommation n'engendre pas un effondrement de nos économies. Mais ici encore, la question empirique ("aid or trade?") est loin d'être tranchée.

Références

- Akerlof, G. & J. Yellen, 1990. "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment", *The Quarterly J. of Economics*, vol. 105(2): 255-283
- Arneson, R., 1993. "Democratic rights at national and workplace levels", in D. Copp, J. Hampton & J. Roemer, *The Idea of Democracy*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 118-148
- Autret, F., 2001. "La guerre des éthiques", *Le Monde Initiatives*, déc. 2001.
- Balbastre, G. & S. Binhas, 2000. "Des ouvriers sans classe. Une usine tellement moderne...", *Le Monde Diplomatique*, Jan. 2000: 12
- Barry, B. & R. Goodin, 1992. *Free Movement. Ethical issues in the transnational migration of people and of money*. New York: Harvester Wheatsheaf, 300 p.
- Baudet, M.-B., 2001. "Effet de mode ou lame de fond ? Le "socialement responsable" va-t-il tenir ses promesses ?", *Le Monde, suppl. Economie*, 27 nov. 2001, p. II.
- Bowles, S., 2000. "Globalization and Redistribution: Feasible egalitarianism in a competitive world", 28 p. (www-unix.oit.umass.edu/~bowles)
- Caramel, L., 2001. "Les banquiers affichent la carte de l'«éthiquement correct»", *Le Monde (Sup. Economie)*, 27 nov. 2001, p. II.
- Christiano, T., 1996. *The Rule of The Many. Fundamental Issues in Democratic Theory*, Boulder: Westview Press, 310p.
- Collom, E., 2001. "Two Classes and One Vision ? Managers' and Workers' Attitudes toward Workplace Democracy", 44p. (www.usm.maine.edu/~collom/collom%20twoclasses.pdf)
- Dahl, R. A., 1985. *A Preface to Economic Democracy*, Cambridge: Polity Press, 184p.
- Eisnitz, G., 1997. *Slaughterhouse, Slaughterhouse: The Shocking Story of Greed, Neglect, and Inhumane Treatment Inside the U.S. Meat Industry*, New York: Prometheus Books, 325 p.
- FLOI (Fairtrade Labelling Organizations International), 2001a, *Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations (version 2)*, 5 Nov. 2001, 7p. (www.fairtrade.net)
- , 2001b. *Generic Fairtrade Standards for Hired Labour (version 2)*, 5 Nov. 2001, 6p. (www.fairtrade.net)
- , 2002. *Fairtrade Standards for Coffee (version: 25 Avril 2002)*, 15p. (www.fairtrade.net)
- Frank, R., 1999. *Luxury Fever. Why Money Fails to Satisfy in an Era of Success*. The Free Press, 326 p.
- Freeman, R., 1997. "Are Norway's Solidaristic and Welfare State Policies Viable in the Modern Global Economy ?" (chap. 2), in J. Dolvik & A. Steen (eds.), *Making Solidarity Work ? The Norwegian Labour Market in transition*, Oslo: Scandinavian University Press, pp. 17-49
- Friedman, M., 1999. *Consumer Boycotts: Effecting Change Through the Market place and the Media*. London: Routledge, 284 p.
- Friese, S., 2000. *Compte-rendu de Friedman (1999)*, *J. of Consumer Policy*, vol. 23: 493-497.
- Gide, C., 1904. *Les sociétés coopératives de consommation*, Paris: Armand Colin, < ? p. >
- Gosseries, A., 2001. "Le service civil d'abattage", *Le Soir*, 1-2 déc. (édition web)
- , 2002a. "Marchés publics, libre-échange et clause éthique. À propos d'une initiative belge", *Ethique publique*, vol. 4 (1): 91-104
- , 2002b. "Are Seniority Privileges Unfair ?" (tapuscrit)
- Gosseries, A. & O. Jérusalmy, 2002. "Épargne citoyenne", in CDO-IDD eds., *Dictionnaire du développement durable en Belgique*, Louvain-la-Neuve: Academia: sous presse
- Heath, J., 2001. "The Structure of Hip Consumerism", *Philos. and Social Criticism*, vol. 27: 1-17.
- Herpin, N., 2001. *Sociologie de la consommation*, Paris: La Découverte (coll. "repères"), 128p.
- Herzog, H. & S. McGee, 1983. "Psychological Aspects of Slaughter: Reactions of College Students to Killing and Butchering Cattle and Hogs", *Int. J. Stud. Anim. Probl.*, vol. 4(2): 124-132

- Hibbs, D. & H. Locking, 2000. "Wage Dispersion and Productive Efficiency: Evidence For Sweden", *J. of Labour Economics*, vol. 18(4): 755-783
- Hirschman, A., 1970. *Exit, Voice and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge (MA)/London: Harvard University Press, 162p.
- Jolivet, P., 2001. "Le recyclage des déchets ménagers: une figure de citoyenneté", *Le courrier de l'environnement de l'INRA*, n° 44: 29-40
- Krier, J.-M. , 2001. *Fair Trade in Europe 2001. Facts and Figures on the Fair trade sector in 18 European Countries*, Maastricht/Brussels: European Fair Trade Association, 84 p. (www.eftafairtrade.org)
- Krouse, R. & M. McPherson, 1986. "A 'Mixed' Property Regime: Equality and Liberty in a Market Economy", *Ethics* , vol. 97: 119-128
- Lazear, E., 1989. "Pay Equality and Industrial Politics", *J. of Political Economy* , vol. 97(3): 561-580
- Levine, D., 1991. "Cohesiveness, Productivity, and Wage Dispersion", *J. of Economic Behavior and Organization* , 15: 237-255
- Littré, E., 1958. *Dictionnaire de la langue française - (abrégé par A. Beaujean – nouvelle édition)*, Paris: Editions universitaires, 1343 p.
- Llory, M. & A. Llory, 1996. "Description gestionnaire et description subjective du travail: des discordances. Le cas d'une usine de montage d'automobiles", *Revue internationale de psychosociologie* , vol. 3(5): 33-52
- Max Havelaar, 2000a. *Le commerce mondial en toute saveur (brochure)* , Bruxelles: Max Havelaar Belgique, 24 p.
- 2000b. *Café, plaisir partagé ? (brochure)*, Bruxelles: Max Havelaar Belgique, 24 p.
- 2000c. *Bananattaque (brochure)*, Bruxelles: Max Havelaar Belgique, 24 p.
- Meade, J., 1989. *Agathotopia: The Economics of Partnership* , Aberdeen: Aberdeen University Press (The David Hume Institute)
- Meyer, H., 1975. "The Pay for Performance Dilemma", *Organizational Dynamics*, III: 39-50
- Morio, J., 2001. "La gestion éthique l'est-elle vraiment ?", *Le Monde, Sup. Argent* , 9-10 Déc. 2001, p. I
- , 2001a, "Un aiguillon pour les entreprises cotées ?", *Le Monde (Sup. Argent)* , 9-10 Déc. 2001, p. III
- , 2001b, "Partager le rendement de son épargne", *Le Monde (Sup. Argent)* , 9-10 Déc. 2001, p. III
- Mulgan, T., 2001. *The Demands of Consequentialism*, Oxford: Clarendon Press, 313p.
- Neuner, M., 2000. "Collective Prototyping: A consumer policy strategy to encourage ecological marketing", *J. of Consumer Policy* , vol. 23: 153-175
- Observatoire européen LEADER, 2000. *Commercialiser les produits locaux. Circuits courts et circuits longs*. Bruxelles: Observatoire européen Leader, 96 p. (www.rural-europe.aeidl.be/rural-fr/biblio/circuits/circuits.pdf)
- OCDE, 2001. *International Mobility of the Highly Skilled*, Paris: OCDE, <281 p. ?>
- Porcher, J., 2000. "La mort n'est pas mon métier. Représentations de l'élevage et de la mort des animaux chez certains professionnels de la filière", *Etudes sur la mort* , n° 118: 29-47
- Przeworski, A., 1999. "Minimalist conception of democracy: a defense", in I. Shapiro & C. Hacker-Cordón (eds.), *Democracy's Value* , Cambridge: Cambridge University Press: 23-55
- Rawls, J., 1993. *Political Liberalism*, New York: Columbia University Press, 464 p.
- , 1999. *The Law of Peoples (with "The Idea of Public Reason Revisited")*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 199 p.
- Shapiro, I., 2000. "Why the Poor Don't Soak the Rich: Notes on Democracy and Distribution" (<http://pantheon.yale.edu/%7Eianshap/soakrich.PDF>)
- Singer, P., 1972. "Famine, Affluence and Morality", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 1: 229-243

- Sumiko Hirata, H., 1992. "Autour du modèle japonais", in Sumiko Hirata (éd.), *Autour du "modèle" japonais. Automatisation, nouvelles formes d'organisation et de relations de travail*, Paris: L'Harmattan, pp. 11-19
- Traidcraft Exchange, 1998. *Fair trade and Ethical Trade: Distinct But Complementary* (Briefing note), London: Traidcraft Exchange, 5 p.
- Unger, P., 1996. *Living High and Letting Die. Our Illusion of Innocence*, Oxford: Oxford University Press, 179p.
- Van Parijs, Ph., 1993. "Rawlsians, Christians and Patriots: Maximin Justice and Individual Ethics", *Eur. J. of Philosophy*, vol. 1(3): 309-366
- , 2002. "Philosophie de la fiscalité pour une économie mondialisée", *Arch. Phil. Droit* , vol. 46: 329-348
- Vialles, N., 1987. *Le sang et la chair. Les abattoirs des pays de l'Adour* , Paris: Ed. de la maison des sciences de l'homme (coll. *Ethnologie de France*), < ?p.>
- Walzer, M., 1969. "Corporate Authority and Civil Disobedience", *Dissent* (sept.-oct): 395-406
- Winter-Ebmer, R. & J. Zweimüller, 1999. "Intra-firm Wage Dispersion and Firm Performance", *Kyklos* , vol. 52(4): 555-572