

e bien
lus ou

ent de
t, sur-
ui sait

rd, 2005.
imité in-

ENTREPRISES ET SOCIÉTÉ CIVILE, NOUVEAUX ACTEURS DES RELATIONS INTERNATIONALES

LUDOVIC FRANÇOIS

■ INTRODUCTION

1989, le bloc de l'Est se désagrège. L'ordre bipolaire ne devient plus qu'un souvenir. Lui succède une ère complexe où les régionalismes et les irrédentismes, jusqu'alors maîtrisés, émergent à nouveau avec leur lot de conflits et de déchirements. Parallèlement, la fin de la guerre froide permet au processus de mondialisation de s'accélérer sans entrave. Les problématiques de création de richesse, par lesquelles s'exprime la puissance des nations, deviennent stratégiques. Les pays dominants, États-Unis en tête, réclament le moins de règles possibles pouvant gêner leurs entreprises dans la conquête de nouveaux marchés. La dérégulation libérale devient une réalité. Le libéralisme triomphe. Cette approche politique du Tout-économique s'accompagne d'une révolution technologique plaçant l'information (*news* et *data*) au centre des processus de création de valeur. Tout va très vite grâce à une instantanéité de transmission de l'information par les nouvelles technologies (Internet, téléphonie, stockage électronique, etc.). Il devient possible par exemple de transférer des capitaux d'un bout à l'autre de la planète en quelques secondes ou encore de diriger une équipe située n'importe où dans le monde. La relation entreprise-territoire s'en trouve bouleversée. Dans une telle situation, la question du rôle de l'État se pose : que peut réguler celui-ci dans un monde où on lui demande d'être le moins présent et où la sphère économique peut s'affranchir des frontières ? C'est dans ce contexte du Tout-économique qu'est apparu un nouvel acteur affichant la volonté d'apporter une solution aux questions de gouvernance mondiale.

Constituée d'une myriade de petites associations, la société civile s'est donné une homogénéité grâce à la construction d'un ciment idéologique commun. Cette « nouvelle » société civile a l'ambition d'être une puissance internationale en mesure d'influer sur l'évolution du monde par sa capacité à mobiliser et à dénoncer les dérives des multinationales. Cette volonté est fondée sur la mise en évidence d'un monde déséquilibré dans lequel la sphère économique prend trop de place (I) et où la société civile s'impose comme un acteur de la gouvernance mondiale (II).

■ I. LA RECHERCHE DE L'ÉQUILIBRE TRIPARTITE

La vision du monde de cette « nouvelle » société civile repose sur un équilibre tripartite entre les sphères politique, économique et civile. Or, celui-ci serait rompu par des entreprises devenues trop puissantes qui arriveraient à s'affranchir des frontières et du contrôle étatique.

A. LA « TRI-ARTICULATION » DU MONDE : UNE ORGANISATION FONDÉE SUR L'ÉQUILIBRE DES DIFFÉRENTES SPHÈRES

Le principe de « tri-articulation » repose sur la notion d'équilibre. Il vise à une organisation harmonieuse du monde. Pourtant force est de constater que cet idéal est difficilement atteignable et que le conflit est le mode de régulation des déséquilibres.

1. La recherche de l'équilibre

Une nouvelle lecture de l'organisation du monde consiste à considérer qu'à la chute du mur de Berlin, l'ordre bipolaire a cédé le pas à un ordre tripolaire faisant apparaître trois sphères correspondant chacune à un besoin humain : celle destinée à permettre la vie en collectivité (la société politique), une autre permettant de satisfaire ses besoins élémentaires telle que l'alimentation (la société économique), et enfin la dernière permettant à l'homme d'exprimer sa quête d'absolu (la société civile) au travers de la culture. Pour que notre monde fonctionne au mieux il faudrait que les sociétés politique, économique et civile collaborent sans chercher à empiéter sur leurs prérogatives respectives. Niconor Perlas appelle cette coexistence équilibrée la « tri-articulation »⁽¹⁾.

Pour lui⁽²⁾, celle-ci passerait par trois stades avant d'aboutir à une parfaite intégration. La première phase dite « de fait » est conflictuelle. Chaque sphère défend son pré carré et impose aux autres de ne pas sortir de sa fonction initiale. La deuxième phase est celle d'une « tri-articulation » consciente reposant sur un dialogue et une entente négociée. Enfin, la dernière est une « tri-articulation » intégrée reposant sur un respect et une confiance mutuelle entre les trois sphères. Selon cet auteur, la phase de conflit est nécessaire et inévitable pour aboutir à un stade de maturité où la collaboration entre les différentes sphères devient spontanée.

Un chercheur américain⁽³⁾ a défini les trois sphères selon leurs modes de relation : la légalité (secteur politique), le profit (secteur économique) et les valeurs (société civile). Leur pouvoir s'exprimerait au travers de ces logiques fondamentales : le politique utiliserait la coercition, le monde économique la rémunération et la société civile le pouvoir normatif avec la capacité de montrer du doigt ceux qui ne respecteraient pas les valeurs de la société.

2. Le conflit inévitable

Ces fonctionnements différents (collectif légal, individualisme profitable et idéalisme normatif) ne peuvent qu'engendrer des conflits si ces trois sphères se retrouvent sur des terrains communs. Le réalisme collectif de court terme peut par exemple imposer de prendre des décisions nuisant à

l'environnement (construction de routes, installation d'industries polluantes, etc.) ou encore réduisant les profits des entreprises (politique fiscale, réquisitions, etc.). Le réalisme économique peut conduire à prendre des mesures ayant un impact sur la collectivité tant sur l'harmonie de la vie collective que sur le principe de bien commun (licenciement, restructuration, exploitation de ressources naturelles, etc.). Enfin, la logique d'idéalisme normatif peut entraîner des réactions nuisant au réalisme économique (critique des délocalisations, demande d'une meilleure répartition des richesses, etc.), ou au contraire au réalisme collectif (exigence de la mise en place d'une démocratie directe, attaque du fonctionnement des organismes de répartition, etc.).

Or, la grille de lecture néo-militante est particulière : les États sont dépassés par la mondialisation et les nouvelles puissances internationales sont les entreprises. En l'absence de système coercitif international, les organisations de la société civile cherchent, grâce à leur capacité à mobiliser et à dénoncer, à s'ériger en gendarme des dérives de « la globalisation ». Leurs cibles sont donc constituées évidemment en premier lieu par les grands groupes internationaux mais aussi par les organisations internationales supposées pouvoir réguler la mondialisation.

B. LA RUPTURE DE L'ÉQUILIBRE : QUAND LA SPHÈRE ÉCONOMIQUE DEVIENT TROP PUISSANTE

La victoire du capitalisme s'est accompagnée d'un formidable développement de l'école libérale. Celle-ci a réussi à imposer le dogme selon lequel l'État ne doit pas intervenir dans l'économie sous peine d'altérer le système de « la main invisible » cher à Adam Smith. Au-delà même de cette prééminence de la croyance dans un ordre naturel pouvant être troublé par toute intervention de régulation, les États eux-mêmes se sont mis à intégrer une approche financière et managériale⁽⁴⁾. Cette hégémonie de « l'économisme » se traduirait par un renforcement considérable de la puissance financière des multinationales pouvant, pour certaines d'entre elles, rivaliser avec des États.

1. *L'économie-management versus économie politique*

Michael Porter a développé dans son ouvrage *L'avantage concurrentiel des nations* une théorie selon laquelle il convient d'appliquer des principes de stratégie d'entreprise aux États⁽⁵⁾. Ces derniers seraient soumis à une concurrence en devenant une variable s'inscrivant dans les stratégies internationales des grands groupes qui décident de leur implantation en fonction des opportunités locales : réglementation fiscale, charges sociales, subventions, etc. Les États se devraient donc d'appliquer des méthodes de management stratégique pour obtenir ou conserver un avantage concurrentiel.

Omar Aktouf dans son ouvrage *La stratégie de l'autruche* constate que de plus en plus de postes à responsabilités sont occupés par des diplômés des plus prestigieux MBA⁽⁶⁾. Il en vient même à considérer que « l'économie-management » s'est substituée à l'économie politique⁽⁷⁾. Les États ne seraient plus que des comités de gestion des intérêts des grandes entreprises multinationales⁽⁸⁾.

Dans un ouvrage sur les multinationales⁽⁹⁾, l'organisation ATTAC compare les États à une pension de famille pour les grands groupes « apatrides ». Ces derniers « comptent y trouver le gîte (de la place pour y placer leurs bureaux et installations), avec tout le confort (eau, téléphone, chauffage et protection à l'égard des divers risques météorologiques ou sécuritaires), le couvert (sources d'énergie, moyens d'information et de communication, approvisionnement et des services en tout genre (employés et qualifications de haut niveau). (...) Leurs arguments sont clairs : si les

conditions d'hébergement ne nous plaisent pas, nous irons voir ailleurs. D'où leurs moyens pour obtenir de la direction (l'État) toujours plus de services, toujours plus d'assouplissement du règlement (lois sociales et locales) et toujours plus d'allègement des taxes et charges. »

Cette victoire idéologique du libéralisme s'est accompagnée d'un développement considérable de la puissance financière des grandes entreprises multinationales.

2. Les entreprises multinationales, nouvelles puissances internationales

La puissance financière des multinationales s'est considérablement développée pour atteindre des dimensions comparables à celles des États. En 2000, selon une étude⁽¹⁰⁾ abondamment citée par la littérature anti-mondialisation (ou *alter*-mondialisation pour reprendre une terminologie plus récente), sur les 100 plus grandes puissances financières mondiales, seulement 49 sont des États contre 51 des entreprises. La comparaison du chiffre d'affaires des plus grandes entreprises aux PIB des États permet de constater qu'à la 23^e place devant le Danemark se trouve General Motors et, respectivement aux 25^e, 26^e, 27^e et 28^e place devant la Pologne et la Norvège, on reconnaît Wal Mart, Exxon, Ford et Daimler Chrysler. Cette tendance s'amplifierait avec les différentes fusions qui concentrent encore davantage les richesses entre les mains de quelques grands groupes.

Or, ces nouvelles puissances ont de toute évidence évolué et sont devenues des entités parfois difficilement définissables par rapport aux critères traditionnels de nationalité. D'une situation où « les firmes industrielles » étaient facilement identifiables avec un (ou des) propriétaire connu, une implantation locale et une consolidation des résultats dans un pays précis, nous sommes désormais dans une situation beaucoup plus complexe. Les auteurs *alter*-mondialistes parlent de « capitalisme apatride⁽¹¹⁾ ». Au-delà des discours orientés et idéologiques, un organisme dépendant du Premier ministre français, le Commissariat général du plan, s'est lui aussi interrogé sur ce sujet. L'entreprise aurait-elle une nationalité dans le nouveau contexte des échanges ? Pour répondre à cette question un groupe de travail a été mis en place en 1999⁽¹²⁾. Il a conclu ne plus reconnaître comme pertinents pour certaines entreprises les cinq critères traditionnels de la nationalité :

1. la dimension financière ;
2. les relations entre entreprises et territoires ;
3. la recherche et développement, et l'innovation ;
4. la dimension culturelle ;
5. l'environnement institutionnel de l'entreprise.

Nous pourrions ajouter un sixième critère que seraient les modes d'organisation et de travail qui ont été, grâce aux nouvelles technologies, complètement bouleversés. Il est maintenant courant de voir des équipes éclatées sur plusieurs continents pourtant parfaitement coordonnées par des *managers* utilisant les conférences téléphoniques, les courriels et autres outils permettant une diffusion instantanée de l'information.

Une analyse fondée sur les critères de cette matrice est intéressante, car elle souligne la complexité des relations que peut entretenir un État avec de nouvelles entités hybrides, à la fois nationales (selon des critères objectifs de nationalité comme la localisation du siège social) et apatrides (selon la réalité de l'activité de l'entreprise). Elle met également en exergue les craintes de la nouvelle mouvance *alter*-mondialiste de voir se développer un capitalisme incontrôlable par la collectivité.

La « nouvelle » société civile a l'ambition d'être un acteur de substitution à cette absence de gouvernance mondiale. Elle s'est dotée d'un pouvoir de coercition par le biais de sa capacité à dénoncer et notamment à nuire à la réputation des entreprises.

■ II. LA SOCIÉTÉ CIVILE, NOUVEL ACTEUR DE LA GOUVERNANCE MONDIALE

La « nouvelle » société civile a émergé au début des années 90. Contrairement aux mouvements contestataires de l'avant-89, elle n'a aucunement la volonté de prendre le pouvoir. Elle se pose clairement en contre-pouvoir⁽¹³⁾. Elle souhaite être un acteur important de la gouvernance mondiale s'opposant à « la marchandisation » du monde par « les entreprises transnationales ». Le conflit par l'information est l'outil de coercition utilisé par les groupes militants.

A. UNE ÉVOLUTION DU MILITANTISME : L'ÉMERGENCE D'UN CONTRE-POUVOIR INTERNATIONAL

Les groupes contestataires ont muté en quelques années. En particulier, l'apparition d'Internet a complètement bouleversé leurs modes d'organisation.

1. De la contestation catégorielle à l'engagement civique distancié

Depuis 1968, les mouvements de contestation sociale ont considérablement évolué. Pour Tim Jordan⁽¹⁴⁾, le point de rupture entre les différentes formes de militantisme se situe à la chute du mur de Berlin. Auparavant, les différents conflits devaient se déterminer sur l'échiquier bipolaire et avaient pour la plupart une origine liée à la lutte des classes. En conséquence, l'activisme contestataire était soit de nature révolutionnaire (procédant en grande partie des mouvements d'extrême gauche) soit de type catégoriel (essentiellement syndicaliste). La fin du communisme a considérablement modifié le paysage protestataire en brisant « la hiérarchie des oppressions⁽¹⁵⁾ ». Ainsi, au début des années 90, apparaissent les premiers conflits avec des groupes organisés par projets distanciés par rapport à leur intérêt immédiat. La fin de l'utopie communiste a eu pour conséquence, selon Noreena Hertz⁽¹⁶⁾, de supprimer une source d'inquiétude dans une période prospère et « réduit le besoin de se concentrer sur soi. Il permet un déplacement vers d'autres problèmes comme la qualité de vie et de penser aux autres, aux étrangers des pays lointains ou aux générations futures. » Cette nouvelle ère s'est donc traduite par un militantisme se recentrant sur les questions d'éthique et de développement durable (notamment dans son volet environnement).

Xavier Crettiez et Isabelle Sommier⁽¹⁷⁾ considèrent que la contestation s'en prend par nature au pouvoir. Nous avons vu précédemment que les multinationales sont ressenties comme les détenteurs du pouvoir véritable. Nous pouvons donc en déduire que le recul de l'État au profit du monde économique a engendré ce mouvement de recentrage de l'activité militante sur les grandes entreprises internationales détenteurs du pouvoir économique. C'est ainsi que Lord Melchett⁽¹⁸⁾, directeur de Greenpeace au Royaume-Uni, déclarait en 1996 que « ce sont les affaires qui indiquent aux politiques leur véritable marge de manœuvre. Si vous vous battez pour que les choses évoluent, vous devez faire évoluer les affaires ».

Le militantisme traditionnel des grandes ONG tel que Greenpeace ou OXFAM se conjugue désormais avec un néo-militantisme particulièrement pugnace qui est à l'origine de la majorité des opérations de déstabilisation des entreprises. Celui-ci est très spécifique et marque une rupture, selon l'expression de Fabien Granjon⁽¹⁹⁾, avec le militantisme civique d'allégeance, compte tenu de son fonctionnement très particulier.

2. Mode de fonctionnement

D'apparence monolithique pour le profane, la mouvance alter-mondialiste est en fait un agrégat de multiples sous-ensembles aux thèmes de combat parfois antagonistes. Elle rassemble de

nombreuses organisations de tailles très différentes qui constituent la base d'un néo-militantisme aux caractéristiques très spécifiques.

Fabien Granjon⁽²⁰⁾, dans son ouvrage sur *L'Internet militant*, nous livre une analyse très fine des caractéristiques de la nébuleuse néo-militante. Les groupes sont structurés autour d'une thématique et sont donc organisés sur des modes projets (« le monde associatif civique distancié »). Ils sont spécialisés sur un thème généralement éloigné des intérêts catégoriels. Presque « tous les secteurs d'activité ont maintenant leurs chiens de garde⁽²¹⁾ », ces nouveaux maîtres, dirait Alain Minc⁽²²⁾. Il s'agit de groupes fonctionnant en réseau sur des schémas « autogestionnaires, coopératifs et avec des structures et un nombre de militants à géométrie variable⁽²³⁾ ».

Concrètement, il s'agit de petites organisations (formelles ou de fait) travaillant sur un sujet précis (antivivisection, anti-pub, anticorruption, consumérisme, OGM, anti-*sweatshops*, défense des droits de l'homme dans une zone, etc.), capables d'agréger pour une campagne des nébuleuses composées d'autres groupes et de particuliers.

Internet joue un rôle majeur dans l'existence de ces communautés. Il permet une grande souplesse pour mobiliser des militants et les faire coopérer en structure de type projet. Ces nouveaux militants n'ont pas la volonté de changer le monde en diffusant une idéologie spécifique, mais ils sont engagés sur une thématique précise sur laquelle ils ont l'intention de vouloir influencer. Pour Fabien Granjon, leur mode de fonctionnement contrairement aux « Sectional Pressure Groups⁽²⁴⁾ » n'est pas fondé sur l'implantation territoriale mais est basé sur des logiques de centres d'intérêt⁽²⁵⁾. Ainsi, tel groupe s'intéressant à la vivisection et en particulier aux expérimentations animales dans l'industrie pharmaceutique pourra être situé à Limoges, Barcelone ou Genève. Peu importe sa localisation, seul compte le thème de militantisme, puisque son action est par nature sans frontière. Internet permet de « déterritorialiser » les luttes en constituant des nébuleuses virtuelles et internationales travaillant en réseau par le biais de *News groups*, forums de discussion, sites et *e-mails*. Ainsi, par exemple, les grands rassemblements de Gênes ou de Seattle se sont-ils organisés par des chaînes d'*e-mails*. Par ailleurs, les engagements dans une campagne sont précis et limités dans le temps⁽²⁶⁾.

Autre caractéristique de ces groupes : leur raison d'être fondée sur la combativité. Il s'agit d'organisations vindicatives dont la seule raison d'être réside dans le combat pour une cause⁽²⁷⁾. Elles n'ont pas pour objectif de proposer une solution de remplacement mais de dénoncer une situation qu'elles jugent inadmissible : l'immersion des plates-formes pétrolières en mer du Nord (Shell versus Greenpeace), les OGM (affaire Monsanto), L'Oréal et les expériences sur les animaux, Nike et ses sous-traitants non respectueux des droits du travail, etc. Bref, la logique intrinsèque de ces entités est bien l'influence par le combat.

Au-delà des organisations en elles-mêmes, les réseaux militants naissent dans l'action au gré des combats menés. Bien souvent, notamment au niveau international, ces réseaux sont purement virtuels, créés et fonctionnant uniquement grâce à l'outil Internet. Pour Xavier Crettiez et Isabelle Sommier⁽²⁸⁾, l'efficacité de la nébuleuse anti-mondialisation repose sur l'emploi intensif de ce dernier et d'experts crédibles opposables aux institutionnels. L'usage des réseaux électroniques permet une très grande rapidité de diffusion de l'information pour un faible coût. Le Web a également un rôle central dans la constitution et l'animation des réseaux de lutte. Internet permet d'accéder à une documentation très abondante et il représente une voie parallèle aux médias traditionnels. Les liens hypertextes sont d'une grande efficacité pour la constitution de réseaux virtuels.

Les nébuleuses militantes qui résultent des actions menées sont des sortes de « réseaux de combat ⁽²⁹⁾ » (par opposition aux structures pyramidales). Ceux-ci, à l'instar du militaire, se caractérisent par une rapidité de réaction, une parfaite capacité d'adaptation et une rapidité de circulation de l'information. Pour Maude Barlow et Tony Clarke ⁽³⁰⁾, ces réseaux sont d'une grande efficacité car ils peuvent se mouvoir rapidement face aux structures lourdes et figées des adversaires. Lors du conflit contre le projet de l'AMI ⁽³¹⁾ (Accord multilatéral pour l'investissement), les néo-militants ont remporté la bataille grâce à leur capacité à mobiliser une nébuleuse internationale rassemblant tant des organisations structurées que des individus. Les premières avaient un rôle de traitement et de diffusion d'une abondante documentation qui était ensuite reprise par l'ensemble des opposants à l'AMI, assurant une formidable caisse de résonance.

Les néo-militants, lorsqu'ils s'opposent à une entreprise ou à une décision d'une organisation internationale, fonctionnent selon les modes décrits précédemment. Ces réseaux sont d'autant plus efficaces et difficiles à contrer qu'ils privilégient des modes d'organisation horizontaux bannissant toute forme d'autorité.

La sphère néo-militante a une relation particulière à l'autorité. Les différents groupes prônent des schémas de démocratie directe. Ils ne sont jamais organisés en structures pyramidales. Ils privilégient des réseaux déstructurés, coopératifs et autogestionnaires. Tim Jordan ⁽³²⁾ parle de dés/organisation avec une coordination sans hiérarchie accessible à tous les militants, qu'ils soient membres du groupe ou extérieurs. Pour Fabien Granjon, il s'agit « d'une démocratie du choix de l'action et non du choix collectif ⁽³³⁾ ». L'objectif théorique est de bannir toute forme d'autorité et d'arriver à des décisions consensuelles.

Cette organisation bannissant toute forme d'autorité serait selon les néo-militants d'une grande efficacité tactique. La description qu'ils peuvent faire de ces nébuleuses de combat serait une sorte d'organisme biologique capable de s'auto-organiser spontanément à l'égard de toute modification de l'environnement. Ainsi, à Seattle, lors des affrontements avec les forces de l'ordre à l'occasion de la réunion de l'OMC en novembre 1999, ce type d'organisation a-t-il fait ses preuves en opposant à la violence policière une souplesse et une intelligence collective basées sur l'agrégation des individualités ⁽³⁴⁾. Lors de conflits informationnels, des schémas identiques s'appliquent : une grande mobilité, une capacité rapide d'adaptation, etc. En raisonnant par analogie militaire, nous pourrions comparer ces luttes à des affrontements entre une armée, aux structures rigides et aux moyens définis et donc limités (l'entreprise), et un mouvement de guérilla capable de mobiliser des partisans de toutes parts aux moyens indéfinis (la nébuleuse néo-militante).

À côté de cette organisation déconcentrée, les néo-militants ont mis en place des réseaux d'expertise d'une grande efficacité, car crédibles et légitimes pour s'exprimer sur des sujets parfois très complexes.

La spécialisation parfois extrême de ces groupes néo-militants a pour conséquence la création de pôles de contre-expertise réellement efficaces. Il est fréquent que des universitaires et experts en tout genre (anciens de la Banque mondiale, scientifiques de renom, etc.) militent au sein d'ONG ou se joignent spontanément à des mouvements de contestation. Pour s'en convaincre, nous pouvons citer deux exemples : ATTAC dont le comité scientifique ⁽³⁵⁾ rassemble de nombreuses personnalités, ou encore l'ONG Transparency International dont l'objet est la lutte contre la corruption internationale (en particulier celle à laquelle se livre la plupart des grandes entreprises pour obtenir des contrats à l'export) qui a su réunir des experts de premier plan.

Les modes d'action de ces nébuleuses sont également très spécifiques, s'appuyant sur des techniques traditionnelles de contestation tout en utilisant les ressources des nouvelles technologies dans une économie de l'information.

B. L'INFORMATION AU CŒUR DES CONFLITS

Les conflits entreprises-société civile se multiplient. Ils sont devenus extrêmement courants et ont une envergure mondiale, puisque bien souvent les cibles des activistes sont des entreprises multinationales. L'information a un rôle central dans ces différends : d'abord, parce que c'est la rencontre sur l'espace informationnel de deux conceptions du monde qui suscite le conflit ; ensuite, parce que l'information est devenue l'arme des acteurs de ces antagonismes.

1. La raison profonde des conflits : l'explication informationnelle

Laurent Thévenot et Luc Boltanski ont posé un cadre conceptuel, adaptable aux conflits société civile-entreprises grâce à leur théorie sur l'économie des grandeurs⁽³⁶⁾, permettant un début d'explication sur les raisons profondes de cette situation⁽³⁷⁾.

Cette conflictualité entre les entreprises et les groupes néo-militants provient probablement en grande partie de la défense de valeurs divergentes entre des univers très différents voire opposés. Ces auteurs développent l'idée selon laquelle il existerait dans la société différents groupes avec chacun d'eux une idée de la justice et du bien commun. En cas de conflit, ces communautés, rassemblées dans *six cités* différentes, sont amenées à se justifier sur la base de leurs conceptions de la légitimité de leur propre point de vue, fondé sur une vision de la justice et également du *principe supérieur commun* sur lequel se fonde le concept d'état de grandeur :

- la justification marchande. Est *grand* celui qui fait des profits car « les lois positives de l'économie sont au service du bien commun⁽³⁸⁾ » ; et finalement se préoccuper de son bien-être personnel sert *in fine* la communauté ;
- la justification de l'opinion. Est *grand* celui qui est reconnu par les autres ;
- la justification interne. Est *grand* celui qui a une position hiérarchique enviable dans une chaîne de dépendances personnelles ;
- la justification industrielle. Est *grand* celui qui est compétent et efficace ;
- la justification civique. Est *grand* celui qui « représente un collectif dont il exprime la volonté générale⁽³⁹⁾ » ;
- la justification inspirée. Est *grand* celui qui propose un lien immédiat de transcendance avec l'individu.

Les situations de conflits (*les différends*) naîtraient lorsque l'état de grandeur d'une cité serait celui de l'état de « *petit* » d'une autre. Ainsi, le monde marchand reposant sur la réussite individuelle (le profit) entrerait en conflit avec celui de la justification civique visant à l'union et à l'action pour la collectivité.

Nous pourrions alors nous interroger sur les raisons pour lesquelles les heurts entre les entreprises et les groupes militants se sont développés alors que ces oppositions ne sont pas nouvelles ? Pour qu'il y ait conflit, il faut qu'il y ait interférence sur un sujet commun entre les états de grandeur de plusieurs cités. Il faut donc qu'un des camps ait l'information selon laquelle un autre monde aurait eu un comportement injustifié. Cette multiplication des conflits est probablement due, d'une part, à la place prépondérante qu'a prise l'économie sur le politique et d'autre part au passage d'une économie de production à une économie de l'information par nature très visible.

Les entreprises seraient devenues pour nombre d'entre elles « des courtiers en signification ⁽⁴⁰⁾ » vendant plus du sens que des produits. Les marques sont en effet devenues des outils majeurs de compétitivité, permettant d'assurer une différenciation. La communication est l'outil de sa visibilité et de la transmission des valeurs formant l'identité de la marque. Mais au-delà même des stratégies de *branding*, le développement de l'entreprise repose sur sa capacité à influencer ⁽⁴¹⁾ sur ses *stakeholders* ⁽⁴²⁾ pour les inciter à lui faire confiance. Par exemple, les marchés financiers et les entreprises entretiennent des relations d'influence réciproques ⁽⁴³⁾. La réputation est, en fait, devenue un actif immatériel essentiel, influant sur la croissance des entreprises. C'est pourquoi, ces dernières communiquent beaucoup pour améliorer leur image auprès de l'ensemble des parties prenantes de leur développement. Elles sont donc très présentes dans l'espace médiatique traditionnel (presse écrite, télévision, radio) et également sur l'Internet. Les théories de Naomi Klein ⁽⁴⁴⁾ sur le *branding* et l'envahissement de l'espace (*Zero espace* ⁽⁴⁵⁾) justifieraient la multiplication de ces conflits cognitifs car, en permanence, la cité civique serait confrontée à l'omniprésence de la cité marchande. Dans le même esprit, pour François-Bernard Huyghe ⁽⁴⁶⁾, les réseaux numériques, Internet en particulier, seraient le catalyseur des conflits, car celui-ci mettrait ensemble sur un même espace des mondes différents avec des systèmes de valeurs opposés.

2. L'information, arme de guerre cognitive

L'arme des conflits société civile-entreprise est l'information. L'objectif est alors d'infliger par l'information un maximum de dommages à la cible afin de la faire céder sur un point précis, par exemple, imposer à une firme de ne pas s'implanter dans un pays dictatorial ou de respecter l'environnement. Les multinationales attaquées sont alors confrontées à un tir nourri de reproches, parfois sur la base d'arguments fallacieux mais efficaces sur le plan médiatique, dont l'impact est très dangereux à terme. Les néo-activistes prennent à témoin les clients par des appels au boycottage, interpellent les actionnaires en participant aux assemblées générales, etc. Plus largement, ils s'attaquent à la réputation de l'entreprise ⁽⁴⁷⁾. Un auteur parle de risque d'opinion ⁽⁴⁸⁾. Et les enjeux sont importants car le développement des entreprises dépend de plus en plus « d'opinions et de croyances ⁽⁴⁹⁾ ». L'attitude des parties prenantes (en anglais *stockholders*) est déterminante dans l'avenir d'une firme. Ce sont en effet les attitudes des investisseurs, des clients, des fournisseurs, des salariés, etc., qui vont conditionner l'avenir de l'entreprise. Le développement de celle-ci repose sur des relations harmonieuses, basées sur une perception positive. Un investisseur par exemple investit lorsqu'il est persuadé que son investissement va être rentable. Même s'il dispose d'outils lui permettant de faire des projections, sa décision ultime repose sur une perception. De même, le client se détermine sur la perception que le produit va répondre ou non à son besoin. Nuire à ces représentations en introduisant des informations parasites peut engendrer des dommages importants. Bien souvent, comme dans toute crise, les changements de comportement sont contagieux et lorsque l'un des *stockholders* est touché, les autres ne tardent pas également à être atteints. Ainsi, le lancement d'une crise d'opinion va-t-elle se traduire par des inquiétudes de la part des investisseurs et des salariés qui vont craindre que les pressions ne se traduisent par une baisse de résultat, par exemple à la suite d'un appel au boycottage. En d'autres termes, l'arme de l'information permet de perturber, voire de neutraliser, les logiques de profit des entreprises attaquées.

Les exemples sont nombreux. Toutes les grandes entreprises ont un jour ou l'autre été attaquées. Si au début elles n'attachaient que peu d'importance aux critiques de groupes activistes, elles ont rapidement compris que les relations du faible au fort étaient inversées. En effet, si une analyse rationnelle – fondée sur la légitimité et la puissance des acteurs – aboutit à une conclusion d'un

rapport de force favorable à l'entreprise, la réalité est tout autre. Comment une petite organisation de quelques dizaines de personnes peut-elle faire plier un groupe de plusieurs centaines de milliers de collaborateurs ? Et pourtant, bien souvent le fort cède face au faible. Le rapport de force se fonde sur la légitimité apparente des associatifs qui se prévalent du principe du bien commun, qu'ils opposent à l'intérêt particulier de l'entreprise (les actionnaires). S'ajoute à ces considérations la crédibilité des arguments avancés. Or, les associatifs mettent en avant le fait qu'ils n'ont aucun intérêt objectif à mentir alors que l'entreprise, elle, peut raconter n'importe quoi pour préserver ses actifs. Enfin, la présentation des faits est souvent partielle, visant à toucher la sensibilité du public. Bref, dans l'espace médiatique, les entreprises sont en position de faiblesse lorsqu'elles sont confrontées à des groupes issus de la société civile.

■ CONCLUSION

Dans un essai récent, André Comte-Sponville⁽⁵⁰⁾ s'interrogeait sur la moralité du capitalisme. Il répond qu'il n'est pas plus immoral que moral puisqu'il est tout simplement amoral. Il n'est en fait qu'un système destiné à permettre de satisfaire les besoins matériels de la société. La régulation reviendrait à la société politique qui encadrerait son fonctionnement par des règles contraignantes. La limite des logiques de profit des entreprises serait donc la légalité. La mécanique serait bien huilée : la société politique organiserait les rapports collectifs pendant que la société économique créerait de la valeur. Mais cela voudrait dire qu'en l'absence de règles contraignantes, les entreprises pourraient se fourvoyer dans des actions profitables mais immorales.

Ce propos peut choquer. Pourtant, force est de constater que les entreprises commettent des actes immoraux qui peuvent, s'ils sont analysés sous l'angle gestionnaire, paraître légitimes car bénéfiques pour l'organisation. Il est par exemple normal d'obtenir les meilleurs prix d'un fournisseur dans le cadre d'une négociation. Mais est-il moral de le pressurer, tout en étant conscient que celui-ci va répercuter cette pression sur une main d'œuvre exploitée et misérable ? Pourtant, il n'y a pas si longtemps les acheteurs étaient évalués uniquement sous l'angle économique et les critères de développement durable n'étaient pas pris en considération. Dans le même esprit, il est d'usage de rémunérer des intermédiaires et dans les grands contrats internationaux les commissions sont très importantes. Mais est-il moral de rémunérer grassement un agent tout en étant conscient qu'il est probable que celui-ci se livre à des actes de corruption ? Nous pourrions multiplier les exemples de ces pratiques qui, il n'y a pas si longtemps, étaient non seulement parfaitement admises mais surtout nécessaires à la compétitivité. Celui qui ne rentrait pas dans le jeu se retrouvait en dehors, et éliminé de certains marchés.

Or, nous avons vu précédemment que, d'une part, la mondialisation se traduit par un surcroît de puissance des grandes entreprises disposant de moyens colossaux avec des activités transnationales ; et, de l'autre, un pouvoir coercitif qui devient en partie obsolète car fondé sur le principe de territorialité.

Les conflits ne seraient donc que le reflet d'une société civile cherchant à rétablir des limites par la mise en place d'un système coercitif de substitution. Et il faut bien reconnaître que la démarche est finalement efficace. Les risques inhérents aux conflits avec les associatifs se sont traduits concrètement par l'entrée en force de l'éthique dans les pratiques managériales. Le développement durable en tant qu'outil de management n'est pas apparu spontanément. Il répond à un mode de gestion des risques et à une demande du public sensibilisé par les prises à parti de l'opinion lors des campagnes lancées par la nébuleuse contestataire.

Si, aujourd'hui, il paraît indéniable que les grandes entreprises multinationales sont devenues des acteurs des relations internationales, cette nouvelle société civile a également un rôle important sur ce plan. Elle est devenue, compte tenu de l'absence de gouvernance mondiale véritablement efficace, un contre-pouvoir indispensable. Les sujets sur lesquels elle intervient sont, pour nombre d'entre eux, essentiels à la collectivité. Qu'il s'agisse d'environnement, avec l'effet de serre par exemple, ou encore du développement Nord-Sud, la société civile a appris à se faire entendre et aujourd'hui son influence est importante dans la plupart des grandes décisions internationales. ■

(1) – Niconor Perlas, *La société civile. Le 3^e pouvoir*, Éditions Yves Michel, 2003.

(2) – *Op. cit.*, p. 40.

(3) – Steve Waddell, « The Evolving Strategic Benefits for Business in Collaboration with Nonprofits in Civil Society: A Strategic Resources, Capabilities and Competencies Perspective », 9 novembre 1999, disponible sur <http://www.usaid.gov/pubs/isp/resource/evolve.html>.

(4) – Omar Aktouf, *La stratégie de l'autruche, post mondialisation, management et rationalité économique*, Ecosociété, 2002, p. 26.

(5) – Michael Porter, *L'avantage concurrentiel des nations*, Interéditions, 1993.

(6) – Omar Aktouf, *op. cit.*, p. 27.

(7) – *Op. cit.*, p. 27.

(8) – *Op. cit.*, p. 103.

(9) – ATTAC, *Enquête au cœur des multinationales*, Mille et une nuits, 2001, p. 60.

(10) – Sarah Anderson, John Cavanagh, *Top 200. The Rise of global Corporate Power*, Institute for Corporate Studies, Washington 2000, disponible sur le site suivant : <http://www.corpwatch.org/upload/document/top200.pdf>.

(11) – Xavier Crettiez, Isabelle Sommier, *La France rebelle*, Michalon, 2002, p. 527.

(12) – Jean-François Bigay (dir.), *La nouvelle nationalité de l'entreprise*, Commissariat général du plan, La Documentation française, 2000.

(13) – John Holloway, *Change the world without taking power*, Pluto Press, 2002.

(14) – Tim Jordan, *S'engager. Les nouveaux militants, activistes, agitateurs*, Autrement, 2003, p. 24 à 26.

(15) – *Op. cit.*

(16) – Noreena Hertz, *L'OPA silencieuse*, Alias, 2002, p. 149.

(17) – *Op. cit.*, p. 17.

(18) – Cité par Noreena Hertz, *op. cit.*, p. 151.

(19) – Fabien Granjon, *L'Internet militant*, Éditions Apogée, 2001.

(20) – *Op. cit.*, p. 9 à 18.

(21) – Maud Barlow, Tony Clarke, *La Bataille de Seattle. Sociétés civiles contre mondialisation marchande*, Fayard, 2002, p. 39.

(22) – Alain Minc, *Épître à nos nouveaux maîtres*, Grasset, 2003.

(23) – Fabien Granjon, *op. cit.*, p. 16.

(24) – Peter Whawell, « The Ethics of Pressure Group », *Business Ethics*, vol. 7, Number 3, July 1998, p. 178.

(25) – *Op. cit.*, p. 30.

(26) – Fabien Granjon, *op. cit.*, p. 30.

(27) – *Op. cit.*, p. 10.

(28) – *Op. cit.*, p. 534.

(29) – François-Bernard Huyghe, *L'Ennemi à l'ère numérique*, PUF, 2001.

(30) – Maud Barlow, Tony Clarke, *op. cit.*, p. 61.