

Centre d'Étude et de Recherche Technique, Organisation, Pouvoir

La normalisation sociale
ou le fétichisme de la marchandise renversé

Franck Cochoy
Université Toulouse II/CERTOP, UMR CNRS 5044
Maison de la Recherche, 5, allées Antonio Machado, 31058 Toulouse CEDEX, FRANCE
Tél: 33 (0)5 61 50 39 77 ; Fax: 33 (0)5 61 50 49 63 ;
E-mail: cochoy@univ-tlse2.fr

On discute beaucoup, aujourd'hui, du consumérisme politique (Micheletti, 2003 ; Micheletti & al., 2003), de consommation engagée et de commerce équitable (Chessel & Cochoy, 2004), voire de responsabilité sociale des entreprises et d'investissement socialement responsable (Giamporcaro, 2004 ; Gond & Leca, 2004). De quoi s'agit-il ? Dans chacune de ces expressions, on postule l'existence d'un lien entre entités matérielles (la consommation, les produits, le capital) et enjeux sociaux (valeurs citoyennes, justice dans les rapports Nord-sud, qualité des relations de travail). Le « collectif de l'éthique sur l'étiquette », par exemple, fonde très explicitement son effort sur la mise en correspondance de l'« apparence des choses » et de leur soubassement social. Pour ces nouveaux entrepreneurs de morale marchande, il s'agit en effet de...

sensibiliser les consommateurs afin qu'ils prennent conscience des conditions de travail parfois scandaleuses dans lesquelles sont fabriqués les produits qu'ils achètent. [...] Cette sensibilisation a pour but d'inciter les consommateurs à acheter des produits de bonne qualité sociale, fabriqués dans des conditions décentes. Or actuellement, les consommateurs ne disposent d'aucune information fiable en la matière. C'est pourquoi le collectif "de l'éthique sur l'étiquette" leur propose de faire pression sur les distributeurs afin qu'ils acceptent de participer à la création d'un système d'information (label social). [...] Pour créer le label social, le collectif cherche à s'appuyer sur le système international de normalisation et de certification, dans lequel les pouvoirs publics sont fortement impliqués : ISO (Organisation Internationale de Normalisation), CEN (Comité Européenne de Normalisation) et AFNOR (Association Française de Normalisation).¹

Ce discours rappelle étrangement Karl Marx et sa dénonciation du fétichisme de la marchandise. Avec le collectif de l'éthique sur l'étiquette reviendrions-nous en arrière, reprendrions-nous la dénonciation des faux-semblants du marché et de la valeur d'échange, le renversement des idoles commerciales qui nous empêchent de voir la dure réalité des rapports de production ? Que nenni ! De Marx à la critique contemporaine le diagnostic est identique, mais la conclusion que l'on en tire est radicalement différente. Loin d'en appeler à nouveau — comme certains (Klein, 2001) — au bris libérateur des fétiches marchands pour retrouver la vérité des rapports de travail, le collectif de l'éthique sur l'étiquette propose au contraire de « fétichiser » ces rapports, de les marchandiser à leur tour par le biais d'étiquettes, de normes et de labels, et de tracer ainsi un lien renouvelé entre marché de masse et normalisation du travail². Comment assurer la mise en correspondance entre travail et marché ? Telle est la question que pose le collectif de l'éthique, mais aussi trois autres solutions alternatives envisagées par les instances de régulation globale (régulations de l'OMC et de l'OIT) (I), par les multinationales (codes de bonne conduite) (II) et par le *Council on Economic Priorities* (référentiel SA 8000) (III). L'examen de ces différentes formes de « normalisation du travail » devrait nous permettre de mieux saisir les enjeux, les espoirs mais aussi les risques associés aux techniques contemporaines de marchandisation des rapports sociaux³ (IV).

1. <http://www.crc-conso.com/etic/default.htm>

2. Dans l'esprit du collectif de l'éthique sur l'étiquette, il s'agit bien de recourir au savoir faire historique de la normalisation industrielle (« ISO », « CEN », « AFNOR ») pour mettre en place une norme et un certificat (« label social ») susceptibles de permettre la codification et la traçabilité du travail (« information fiable ») et de rapporter l'estimation des produits à la qualité de leur production (« qualité sociale »).

3. Ce texte est une version française remaniée et mise à jour d'un texte paru initialement en anglais (Cochoy, 2002b).

I. OMC contre OIT, ou l'impossible régulation conjointe des marchandises et du travail

La place du travail dans le commerce international intéresse au premier chef les deux organisations mondiales qui en traitent : l'OMC pour le commerce ; l'OIT pour le travail. Si, d'un côté, le préambule de l'OIT affirme que « la non-adoption par une nation quelconque d'un régime de travail réellement humain fait obstacle aux efforts des autres nations désireuses d'améliorer le sort des travailleurs dans leurs propres pays », d'un autre côté, l'OMC, en tant que gardienne de la libre circulation des marchandises, véhicule l'idée implicite que le progrès social est non pas la condition, mais la conséquence d'un commerce élargi (Siroën, 1998). La séparation de ces deux institutions rend très difficile une meilleure prise en compte des questions touchant au travail dans la régulation du commerce international. Sans doute, l'OCDE a tenté de rapprocher les points de vue :

Nous renouvelons notre engagement d'observer les normes fondamentales du travail internationalement reconnues. L'Organisation internationale du travail (OIT) est l'organe compétent pour établir ces normes et s'en occuper, et nous affirmons soutenir les activités qu'elle mène pour les promouvoir. Nous estimons que la croissance économique et le développement favorisés par une augmentation des échanges commerciaux et une libéralisation plus poussée du commerce contribuent à la promotion de ces normes. Nous rejetons l'usage des normes du travail à des fins protectionnistes et convenons que l'avantage comparatif des pays, en particulier des pays en développement à bas salaires, ne doit en aucune façon être remis en question. À cet égard, nous notons que les Secrétariats de l'OMC et de l'OIT continueront de collaborer comme ils le font actuellement » (Déclaration de la conférence ministérielle des pays membres de l'OCDE, décembre 1996, Singapour, cité in Siroën 1998, p. 59, n. 81).

Mais on voit bien que la séparation institutionnelle des deux questions — travail et protection des sujets côté OIT (Bonvin, 1998), commerce et circulation des objets côté OMC (Siroën, 1998) — entrave toute avancée réelle. Dans la déclaration citée, la fin du propos « tue », littéralement, les intentions exprimées au début et à la fin du texte. En l'absence d'une prise en compte globale des questions de commerce et de travail, les uns continueront à tolérer les bas salaires pour éviter toute forme de « protectionnisme social » (*cf.* la déclaration *supra*), et les autres persisteront à condamner les mêmes pratiques pour combattre les pratiques de « dumping social » (*cf.* la vieille idée de « clause sociale » dans les échanges internationaux défendue depuis toujours par l'OIT [Servais, 1989 ; Siroën, 1997]).

II. Les ambiguïtés des codes de conduite volontaires

Ce que les organisations internationales ne parviennent pas à faire en raison de leur séparation, les multinationales tentent de le faire à proportion de leur intérêt bien compris... et des pressions du public. De violentes critiques se sont récemment exprimées à l'encontre de l'exploitation de la main d'œuvre des pays du Sud que l'on observe dans le cadre de la sous-traitance internationale. Le fabricant d'articles de sport Nike, a fait l'objet de dénonciations publiques dans les médias américains, en raison des salaires misérables et des abus physiques et sexuels dont seraient victimes les personnels des usines vietnamiennes et chinoises qui travaillent pour la multinationale du sport (Peretti, 2003). Pour faire face à ces critiques, Nike a adopté un code de conduite volontaire. Ce type de code consiste à affirmer la « responsabilité [des entreprises] à protéger les travailleurs qui fabriquent leurs produits ». L'entreprise qui adopte un tel code s'engage généralement à proscrire le travail forcé, le travail des enfants, la discrimination, et à assurer des conditions satisfaisantes d'hygiène et de

sécurité, à limiter le temps de travail à 60 heures hebdomadaires, à assurer la liberté syndicale, etc. Le problème est bien sûr que de tels codes sont plus « affichés » qu'« appliqués »⁴, dans la mesure où leur mise en place et leur contrôle relèvent de la seule responsabilité des entreprises concernées. L'impossible contrôle de l'application des codes de conduite volontaires est d'ailleurs l'argument évoqué par Reebok, le concurrent de Nike, pour justifier son refus de recourir à cette forme de « responsabilité sociale ». Mais Reebok, en ajoutant par ailleurs que seul un accord de l'ensemble des membres de la profession et la mise en place d'un système de contrôle indépendant permettraient de donner une portée réelle aux codes de conduite, accepte implicitement l'irruption de l'« éthique » comme nouvelle modalité de la concurrence mondialisée (*cf. infra*). Désormais, le vieux débat qui anime encore l'OMC et l'OIT — libre échange contre protection sociale — pourrait laisser place à un choix nouveau, qui porte sur la meilleure façon de jouer la concurrence sur la protection du travail.

III. La normalisation sociale : une solution intermédiaire

Entre la paralysie à laquelle mène la volonté de régler les problèmes au niveau mondial tout en maintenant une séparation stricte des volets social (pour l'OIT) et économique (pour l'OMC) de la négociation, et l'hypocrisie à laquelle conduit l'adoption opportuniste de codes de conduite volontaires par les acteurs économiques privés, se fait jour une possibilité nouvelle : celle d'une « normalisation sociale », qui consisterait à définir des standards en matière de conditions sociales de production et à accorder un « label social » garanti par un audit tierce partie aux entreprises qui s'engageraient dans la mise en place d'une telle normalisation. Cette troisième voie est, on l'aura deviné, celle que poursuit en France le collectif de l'éthique sur l'étiquette en France, et plus généralement celle que promeut, au niveau international, tous ceux qui militent pour l'avènement d'une normalisation et d'une certification du travail.

L'initiative la plus aboutie dans ce domaine est la mise au point du référentiel « SA 8000 », un référentiel social directement inspiré des normes d'assurance qualité, et donc orienté vers la certification des entreprises qui se conforment aux spécifications du référentiel par un audit tierce partie. Le dispositif de certification SA 8000 a été officiellement présenté le 15 octobre 1997. Ce dispositif a été mis au point sous l'égide du *Council on Economic Priorities*, une organisation non gouvernementale qui œuvre depuis 1969 pour l'amélioration du comportement social et environnemental des entreprises. Le CEP a confié l'élaboration du référentiel à un organisme créé pour l'occasion, le CEPAA (Council on Economic Priorities Accreditation Agency), qui rassemble des ONG (comme le National Child Labor Committee), des syndicats, des entreprises (comme Reebok ou Promodès) et des universitaires, sur un modèle qui n'est pas sans rappeler — ou simuler ? — le fonctionnement des organismes officiels de normalisation⁵.

De même que la normalisation s'appuie souvent sur les exigences réglementaires, en les prolongeant par l'adjonction d'un « mieux-disant normatif », la norme SA 8000 s'appuie sur les principes généraux de l'OIT⁶, en les complétant par une série de dispositions particulières. Ainsi, le référentiel repose sur huit principes fondamentaux : interdiction du travail des

4. Même si Nike affirme avoir fait des efforts considérables pour réaliser des « inspections sociales » dans ses propres sites (*Le Monde*, 1999).

5. <http://www.cepaa.org>

6. Plus précisément, le référentiel se réfère non seulement aux conventions de l'OIT, mais aussi à la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme et à la Convention des Nations Unies sur les droits de l'Enfant.

enfants, interdiction du travail forcé, mise en place par l'entreprise de mesures d'hygiène et de sécurité, garantie de la liberté syndicale et de la négociation collective, interdiction de toute forme de discrimination, interdiction des violences physiques ou morales, limitation du temps de travail à 48 heures hebdomadaires et limitation du nombre d'heures supplémentaires à 12 heures par semaine, rémunérations au moins égales au minimum légal et permettant de subvenir aux besoins de base des employés. Mais là où l'OIT se contentait d'édicter un certain nombre de points difficilement applicables et vérifiables, car relevant de la seule responsabilité des États (Swinerton & Schoepfle, 1994), le référentiel SA 8000 situe son effort au niveau plus local, et donc plus facilement contrôlable, des organisations productives.

L'effort est double : d'une part le référentiel exige la mise en place de dispositifs organisationnels propres à « gérer » sa mise en œuvre (nomination d'un représentant de la direction chargé du respect de la norme, mise en place d'une traçabilité des pratiques sociales de l'entreprise...) ; d'autre part et surtout, le référentiel incorpore le principe de l'audit tierce partie assuré par des sociétés spécialisées accréditées par le CEPAA : depuis le lancement du référentiel SA 8000, plusieurs des grands cabinets d'audit internationaux ont rejoint le dispositif (Société Générale de Surveillance, Bureau Veritas, Intertek Testing Service...). Cependant, le résultat d'une telle combinaison de principes juridiques et de techniques managériales est terriblement ambigu. D'un côté, le référentiel SA 8000 semble doublement malhonnête : d'une part son nom entretient une confusion très discutable avec les normes de officielles de management ISO 9000 et ISO 14000 (d'où une « captation de notoriété ») ; d'autre part il présente comme un privilège et comme un avantage compétitif les exigences même d'un droit international s'appliquant à tous (Daugareilh, 2002) (d'où une « captation de légitimité » [Daugareilh, 2001]). D'un autre côté, la logique normative pourrait promouvoir les exigences du droit international plus efficacement que ce droit lui-même, en connectant les questions de droit aux forces marchandes et managériales.

IV. Du capitalisme critique à la critique capitaliste

Nous avons vu que l'usage du « label social » et de la traçabilité du travail est déjà anticipé par le collectif de l'éthique sur l'étiquette. On retrouve ici l'important travail de la normalisation consistant à relier dynamiques industrielles et enjeux marchands. Or cela fait bien longtemps que les consommateurs ont été sensibilisés à aller au-delà des apparences du produit, pour s'intéresser à la marque, aux garanties (Cochoy, 2002a), aux caractéristiques techniques et, plus récemment, au mode de fabrication (Cochoy, 2002c) et à la dimension « environnementale » des produits (Menon & Menon, 1997)⁷. Dès lors et dans ce cadre, il est très probable que l'idée de « certification sociale » puisse devenir, au même titre que la « traçabilité du produit » ou le respect de l' « environnement », une composante des biens et services directement recherchée par les consommateurs (Maignan & al., 1999), même dans une proportion limitée (Ruffieux, 2004).

En fait, l'avènement d'une préférence pour les caractéristiques « sociales » du produit n'est qu'un cas particulier d'un mouvement plus général d'incorporation dans la dynamique marchande d'un certain nombre de dimensions qui lui étaient *a priori* étrangères. Aujourd'hui, les questions de l'environnement, de la santé publique, de l'exclusion sociale sont au cœur des enjeux économiques (Capron, 1999). Nombre de travaux récents convergent

7. Notons que cette dimension environnementale est-elle même couplée à l'histoire de la qualité, notamment sous la forme du référentiel ISO 14000. Pour plus de précisions sur ce point, cf. Reverdy, 1998.

pour montrer à quel point, depuis les années soixante, les acteurs du monde capitaliste et libéral ont trouvé le moyen d'internaliser les externalités, de « cadrer » les « débordements » (Callon, 1999), et ont permis au capitalisme de puiser dans sa propre critique pour se transformer et se redéployer (Boltanski & Chiappello, 1999). À maints égards, le phénomène séculaire d'encastrement social des marchés (Granovetter, 1985) est aujourd'hui complété par un mouvement symétrique d'inscription économique des enjeux politiques et sociaux.

En même temps, on comprend mal ce mouvement d'internalisation des externalités si on ne voit pas qu'il repose moins sur une transformation générale de l'« esprit du capitalisme » que sur la constitution progressive de techniques, de dispositifs et de savoirs-faire locaux dont la plupart n'ont qu'un rapport très distant avec les doctrines et les acteurs du « grand méchant capital ». En d'autres termes, ce n'est pas le capitalisme qui digère la critique, c'est la société elle-même, le collectif des « stakeholders », industriels, managers, experts, syndicalistes, consommateurs, tous ces acteurs dont l'interaction produit, au final, le dégagement de solutions communes (Capron, 1999).

L'avènement des dispositifs de gestion de la qualité et des techniques de traçabilité a fourni un point d'appui décisif à ce mouvement, en rendant visibles au consommateur, directement sur le corps des produits, des dimensions jusque-là occultes ou insaisissables (Cochoy, 2002c), telles le caractère polluant de l'industrie ou des objets impliqués, l'organisation de la production, et maintenant la nature et les conditions de travail. La mobilisation du consommateur dans ce mouvement est absolument cruciale. La gestion n'a cessé d'affirmer, depuis un siècle, que le client est roi (Cochoy, 1999 ; Neuville, 1999). Il est donc bon de lui rappeler son engagement et de mettre en place des procédures susceptibles de lui montrer qui est (ou devrait être) son maître (et bien sûr d'éduquer le roi pour éclairer et orienter son bon vouloir). C'est bien ainsi en tout cas que les militants de l'éthique sur l'étiquette comprennent leur combat, par exemple lorsqu'un des responsables de ce mouvement nous confie :

Tous les moyens sont bons. Aujourd'hui, on se rend compte que si on veut agir par le politique, vu l'ancrage profond de l'ultra-libéralisme, il est difficile d'avancer. Le seul moyen de faire avancer les choses est d'utiliser le levier que représente le consommateur. (cité *in* Grenouillet, 1999).

Pour comprendre la normalisation du travail et les enjeux de sa globalisation, il convient de prendre conscience que ces processus s'appuient d'une part sur les opportunités stratégiques que ce type de normalisation offre aux acteurs du monde capitaliste et, d'autre part, sur les possibilités d'action qu'ouvre le partage des décisions entre une pluralité de participants.

En ce qui concerne le premier point, il est clair que la normalisation sociale est porteuse d'enjeux stratégiques qui vont bien au-delà des vertus éthiques dont elle se pare. De même que la normalisation des produits circonscrit des espaces de circulation réservés aux produits normalisés, la normalisation de la qualité et du travail pourrait définir des populations d'entreprises et des collectifs de travail qui contrôleraient l'accès au marché mondial, au détriment de tous ceux qui ne pourraient pas suivre le mouvement et seraient condamnés à rester au dehors. Certes, d'un point de vue très général, les normes sociales, en jouant la concurrence sur la qualité du travail et des produits plutôt que sur la réduction des prix et des coûts, ont l'immense avantage d'offrir enfin une alternative aux politiques de l'emploi fondées sur la réduction des salaires et sur la précarisation du travail... des politiques qui ont fini par fragiliser la base même du pacte social dans les sociétés occidentales (Lallement, 2001 ; Visser, 2001). Ces normes intéressent au premier chef les multinationales, les cabinets de conseil, mais aussi les travailleurs (Barbier, 2000) et les consommateurs (Cochoy, 2000) des pays du Nord :

La labellisation [de la qualité « morale » des biens et services] permettrait de restaurer l'avantage comparatif des pays développés dans les productions intensives en travail. Si l'expulsion (totale ou partielle) des variétés non labellisées (de basse qualité morale) se réalise, c'est au détriment des pays en développement et à l'avantage des pays industriels qui disposent d'un avantage comparatif évident dans la production des biens de haute qualité morale. (Siroën, 1998, p. 62).

À l'avantage comparatif que représente la promotion de la qualité morale des biens, adossée à près de deux siècles de défense et de codification du travail dans les pays concernés, s'ajoute l'avantage gestionnaire que confère la maîtrise des procédures de normalisation, de gestion de la qualité, de pratique de l'expertise et de l'audit qu'un siècle de normalisation industrielle a fini par réserver aux mêmes pays.

Cependant — et l'on en arrive ici au second point — on aurait tort de ne voir dans ces avantages qu'une nouvelle preuve de la domination écrasante d'un capitalisme global et tutélaire qu'il faudrait par conséquent combattre et rejeter « en bloc ». Car les avantages en cause sont moins l'expression de la force d'un système monolithique que le résultat de la conjugaison d'efforts multiples, hétérogènes, et souvent contradictoires, dont certains sont d'ailleurs à l'opposé des intérêts des multinationales et autres actionnaires. Mieux : dès lors qu'il s'agit de normalisation, il ne faut pas oublier que le processus repose, *par principe*, sur le partage des décisions entre l'ensemble des « parties prenantes » : entreprises, experts, scientifiques, mais aussi État, syndicats, consommateurs (Olshan, 1993). La normalisation du travail est en route, et parce que le processus en cause repose sur la défense de valeurs « éthiques » difficilement condamnables, parce qu'il associe des groupes aux intérêts fort divers, il risque d'être très difficile de le contester et de l'arrêter.

En revanche, il est urgent de faire passer les principes dans les faits, de rester vigilants sur l'inégale légitimité des procédures engagées (Chessel & Cochoy, 2004) et de faire en sorte que tous ceux qui pourraient ou devraient être représentés dans la négociation des normes rejoignent les lieux de décision et prennent leur part dans la composition du monde commun (Latour, 1999). Les acteurs pourraient alors infléchir les processus en cours en leur faveur, comme l'ont jadis tenté et réussi les consommateurs en matière de normalisation industrielle et de certification des produits (Cochoy, 2000). De ce point de vue, la relative discrétion de la puissance publique, des organismes officiels de normalisation et des pays du Sud dans le secteur de la normalisation sociale mériterait d'être corrigée, afin de prévenir les risques que comportent toujours la négociation des normes au sein de « forums privés » (Hawkins, 2000). Bref les nouveaux « fétiches inversés » de la normalisation sociale doivent être maniés avec délicatesse, sans vénération ni suspicion excessives, sous peine de briser le lien fragile qu'ils tentent de renouer, ou plutôt de préserver, entre politique et marché.

Références

- Barbier, J.-C. (2000), "French Public Employment Policies And Human Resources Management Practices: Some Lessons", Paper presented at the International Industrial Relations Association, 12th World Congress, Tokyo, May 29th – June 2nd.
- Boltanski, L. & Chiapello, È. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.
- Bonvin, J.-M. (1998), *L'organisation internationale du travail. Étude sur une agence productrice de normes*, Paris, Presses Universitaires de France.

- Callon, M. (1999), « La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités ? Petit essai sur le cadrage-débordement », in *Innovations et performances, Approches interdisciplinaires*, Foray, D. et Mairesse, J. (dir.), Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, pp. 399-431.
- Capron, M. (1999), « Grandes et petites manœuvres autour de l'éthique d'entreprise », *Cadres CFDT*, n° 390, décembre, pp. 41-46.
- Chessel, M.-E. & Cochoy, F. (2004), « Autour de la consommation engagée : enjeux historiques et politiques », *Sciences de la société*, n° 62, mai, pp. 3-14.
- Cochoy, F. (1999), *Une histoire du marketing, discipliner l'économie de marché*, Paris, La Découverte.
- Cochoy, F. (2000), « De l' "AFNOR" à "NF" », ou la progressive marchandisation de la normalisation industrielle », *Réseaux*, vol. 18, n° 102, pp. 63-89.
- Cochoy, F. (2002a), *Une sociologie du packaging, ou l'âne de Buridan face au marché*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Cochoy, F. (2002b), « The Work of Globalization: How Standardization May Impact the Globalization of Work », in Barbier, J.-C. & Van Zyl, E. (eds.), *Globalization and the world of work. A French South African perspective*, L'Harmattan, Paris, pp. 83-96.
- Cochoy, F. (2002c), « Une petite histoire du client, ou la progressive normalisation du marché et de l'organisation », *Sociologie du travail*, vol. 44, n° 3, juillet-septembre 2002, pp. 357-380.
- Daugareilh, I. (2001), « Le rôle des acteurs sociaux face à la mondialisation de l'économie », *Revue de droit de l'Université libre de Bruxelles*, vol. 23, n° 2, 111-133.
- Daugareilh, I. (2002), « Globalisation and Labour Law », in Barbier, Jean-Claude & Van Zyl, Elize (eds.), *Globalization and the world of work. A French South African perspective*, L'Harmattan, Paris, pp. 97-111.
- Granovetter, M. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, November, pp. 481-510.
- Giamporcaro, S. (2004), « L'investissement socialement responsable en France : un outil au service d'une action politique par la consommation ? », n° 62, mai, pp. 169-187.
- Gond, J.-P. & Leca, B. (2004), « La construction de la notation sociale des entreprises, ou l'histoire d'ARESE », *Sciences de la société*, n° 62, mai, pp. 189-207.
- Grenouillet, F. (1999), *Fair trade and free trade: état des lieux*, mémoire de DEA Économie Industrielle et de l'Emploi, LIRHE/Université Toulouse I.
- Hawkins, R. (2000), « Vers une évolution ou vers une disparition de la "démocratie technique" ? », *Réseaux*, vol. 18, n° 102, pp. 119-137.
- Klein, N. (2001), *No logo. La tyrannie des marques*, Arles, Actes Sud.

- Lallement, Michel (2001), « L'emploi des sociologues », in *Sociologies du travail, quarante ans après*, Paris, Elsevier, pp. 173-190.
- Latour, Bruno (1999), *Politiques de la nature*, Paris, La Découverte.
- Le Monde (1999), « Les entreprises en quête de solutions pour tenir leurs engagements sociaux », *Le Monde*, mercredi 2 juin.
- Maignan, I., Ferrell, O.C., Hult, G. & Thomas, M. (1999), "Corporate Citizenship: Cultural Antecedents and Business Benefits", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 27, No. 4, pp. 455-469
- Menon, A. and Menon, A. (1997), "Enviropreneurial Marketing Strategy: The Emergence of Corporate Environmentalism as Market Strategy", *Journal of Marketing*, Vol. 61, January, pp. 51-67.
- Micheletti, M. (2003). *Political Virtue and Shopping: Individuals, Consumerism, and Collective Action*, Palgrave Macmillan.
- Micheletti, M., Follesdal, A. and Stolle, D. (eds.) (2003), *Politics, Products, and Markets: Exploring Political Consumerism Past and Future*, New Jersey, Transaction Press.
- Neuville, J.-Ph. (1999), « Le marché et la convention à l'épreuve de l'organisation », *Sciences de la société*, n° 46, février, pp. 103-117.
- Olshan, M.A. (1993). "Standards Making Organizations and the Rationalization of American Life : Science, Rationality, Race, and the Law", *Sociological Quarterly*, Vol. 34, No. 2, pp. 319-335.
- Peretti, J. (2003), "The Nike Sweatshop Email: Political Consumerism, Internet and Culture Jamming" in Micheletti, M., Föllesdal, A. and Stolle, D. (eds.), *Politics, Products and Markets: Exploring Political Consumerism Past and Present*, New Brunswick, Transaction Press, 127-142.
- Reverdy, Thomas (1998), *L'invention du management environnemental, extension de la qualité industrielle et régulation négociée de l'environnement*, thèse de doctorat de l'Université Pierre Mendès France, Grenoble.
- Ruffieux, B. (2004), « Le nouveau citoyen consommateur : que peut-on en attendre en termes d'efficacité économique ? », *Sciences de la société*, n° 62, mai, pp. 93-117.
- Servais, J.-M. (1989) « La clause sociale dans les traités de commerce: prétention irréaliste ou instrument du progrès social ? », *Revue internationale du travail*, vol. 128, n° 4, pp. 463-473.
- Siroën, J.-M. (1997), « Existe-t-il une justification économique à la clause sociale? Quelques éléments de réflexion », in De Melo & Guillaumont (dir.), *Commerce Nord-Sud, migration et délocalisation, conséquences pour les salaires et l'emploi*, Paris, Economica.
- Siroën, J.-M. (1998), *L'O.M.C. et la mondialisation des économies*, Rapport IRES-CFE-CGC.

Swinnerton, Kenneth A. & Schoepfle, Gregory K. (1994), "Labor Standards in the Context of a Global Economy", *Monthly Labor Review*, September, Vol. 117, No. 9, pp. 52-59.

Visser, Jelle (2001), « Du "keynésianisme" à la "troisième voie" : relations du travail et politique sociale en Europe de 1950 à 2000 », in *Sociologies du travail, quarante ans après*, Paris, Elsevier, pp. 211-232.