

**« La responsabilité sociale d'entreprise est-elle destinée à satisfaire
les intérêts des parties prenantes de l'entreprise ?
Enjeux théoriques et pratiques »**

Prof. Michel CAPRON¹
Université Paris 12 – Val-de-Marne
capron@univ-paris12.fr

Résumé

Lorsqu'on parle aujourd'hui de responsabilité sociale d'entreprise (RSE), il est devenu courant de dire qu'il s'agit pour l'entreprise de satisfaire les attentes de ses parties prenantes. Or cette notion de parties prenantes soulève de nombreuses difficultés : d'abord en ce qui concerne leur identification et la connaissance de leurs attentes, puis dans la façon d'équilibrer ou de concilier des attentes souvent antagonistes et surtout dans le fait que la notion ne peut intégrer des parties ne pouvant être présentes parce qu'elles sont trop faibles ou parce qu'elles sont muettes (faune, flore, générations futures...).

L'objet de cette communication est donc de s'interroger sur la pertinence de l'approche de la RSE en termes de parties prenantes lorsqu'on souhaite que les entreprises s'intègrent dans des objectifs de développement national durable, c'est-à-dire qu'elles concourent à l'intérêt général ou à la production de biens communs globaux. On montrera notamment que la théorie des parties prenantes (à partir des travaux de Freeman) est sous-tendue par une conception communautarienne de la démocratie délibérative et sert une vision contractualiste des rapports économiques. Une autre conception peut lui être opposée qui s'appuie sur la notion de « volonté générale » (Rousseau) et donne une représentation de l'entreprise « encastrée » dans la société (Polanyi, Granovetter).

Concrètement, ce débat ouvre sur la conception des rôles respectifs de l'Etat et des entreprises, des formes de contrôle de leur activité et de l'avenir de la régulation des activités économiques.

Introduction

La responsabilité sociale d'entreprise (RSE) est devenue au cours de ces dernières années une thématique de plus en plus présente dans les agendas et les discours des entreprises, tant dans les pays du Nord que dans ceux du Sud (Capron, Quairel-

¹ Président du Conseil d'orientation du Réseau International de recherche sur les Organisations et le Développement Durable (RIODD)

Directeur du Master « Management de la RSE » (Ecole Supérieure des Affaires – Université Paris 12)

Co-auteur de « Mythes et réalités de l'entreprise responsable » (La Découverte, Paris, 2004)

Co-auteur de « La responsabilité sociale d'entreprise » (La Découverte, Paris, 2007)

Lanoizelée, 2004). Elle est souvent présentée comme la recherche de la satisfaction des attentes des « parties prenantes » de l'entreprise.

L'idéal-type de l'entreprise socialement responsable se caractériserait ainsi par sa capacité à répondre de ses actes devant toutes ses parties prenantes, à nouer des relations mutuellement bénéfiques avec elles et à concilier leurs différentes exigences de telle manière que tout le monde soit gagnant. La pérennité de l'entreprise serait à ce prix dans la mesure où les parties prenantes lui procurent les ressources dont celle-ci a besoin. Ces ressources sont constituées non seulement de biens physiques (énergie, matériaux...) et de capital humain, mais aussi de biens immatériels parmi lesquels le capital symbolique de réputation l'autorisant à exercer ses activités.

Cette conception apparemment séduisante, n'est-elle pas idyllique, voire irréaliste ? L'approche s'appuie sur la théorie des parties prenantes dont il convient d'analyser les ambiguïtés et les enjeux pour les décisions des entreprises, ce qui sera l'objet de la première partie de ce papier. Ensuite, les limites de cette théorie seront présentées dans la deuxième partie, ce qui conduira à rechercher, dans la troisième partie, de nouvelles perspectives théoriques permettant d'intégrer la dimension de la production de biens publics.

I/ La théorie des parties prenantes : référence communément admise pour la RSE

La théorie des parties prenantes (« *stakeholders* ») remet en cause la primauté des actionnaires dans la gouvernance d'entreprise. Elle inscrit celle-ci dans un ensemble de relations avec des partenaires qui ne sont plus uniquement les actionnaires, mais des acteurs intéressés par les activités et les décisions de l'entreprise.

Ses fondements théoriques sont soit les approches contractualistes de la firme, dans lesquelles elle est perçue comme une démarche instrumentale d'un management stratégique élargi, soit une approche plus normative et éthique dans laquelle apparaît une nouvelle représentation de la nature de la firme (cf. supra).

Le terme de « *stakeholder* » a émergé dans les approches stratégiques et l'analyse des relations de l'entreprise avec son environnement (Ansoff, 1968) ; alors que l'environnement de l'entreprise (la société dans son ensemble) était appréhendé globalement, la théorie des parties prenantes permet d'opérationnaliser les réponses stratégiques en cherchant à identifier les différentes catégories d'acteurs qui composent cet environnement ; en définissant les objectifs de l'entreprise, le management stratégique doit identifier et prendre en compte les intérêts et les contraintes des acteurs qui sont en relation avec l'entreprise.

Ce sont les travaux de Freeman (1984) relayés par ceux de Carroll (1989) qui ont fait de cette théorie l'un des fondements des conceptions théoriques de la RSE.

Malgré ou à cause de son ambiguïté, le concept de partie prenante apparaît, dans l'ensemble de la littérature académique ou managériale, comme indissociable de la RSE ; de nombreuses critiques peuvent lui être adressées.

1.1. La notion de parties prenantes et ses ambiguïtés

La langue française ne peut transposer le jeu de mot en anglais « *stakeholders* » versus « *shareholders* » et la traduction « parties prenantes » n'est pas unanimement reconnue ; certains préfèrent parler de « parties intéressées » ou « concernées » ou de « porteurs d'enjeux ». Ces traductions reflètent néanmoins différentes conceptions du

terme. Quelle que soit la traduction, les définitions données par les différents auteurs sont plus ou moins larges et donc plus ou moins opératoires.

La définition la plus connue, celle de Freeman (1984), est la plus extensive : « individu ou groupe d'individus qui peut influencer ou être influencé par la réalisation des objectifs de l'organisation » ; celle de Clarkson (1995) n'intègre que les groupes ou les personnes qui supportent un risque du fait de l'entreprise ; l'une des plus récentes met l'accent sur création de valeur et risques : « tous les individus et éléments constitutifs qui contribuent de façon volontaire ou non à la capacité de la firme de créer de la valeur, qui en sont les principaux bénéficiaires et/ou en supportent les risques » (Post, Preston, Sachs, 2002).

Afin de mieux cerner le concept et de dresser l'inventaire des parties prenantes d'une entreprise, de nombreux auteurs ont proposé des typologies :

- Parties prenantes primaires ou secondaires (Carroll, 1979) : les parties prenantes primaires sont impliquées directement dans le processus économique et ont un contrat explicite avec la firme : actionnaires, salariés, clients, fournisseurs ; les parties prenantes secondaires ont des relations volontaires ou non avec la firme, dans le cadre d'un contrat plutôt implicite ou moral : associations de riverains, collectivités territoriales, ONG... ;
- Parties prenantes volontaires ou involontaires (Clarkson, 1995) : les parties prenantes volontaires acceptent (en général contractuellement) d'être exposées à certains risques, les parties prenantes involontaires subissent le risque sans avoir noué aucune relation avec la firme.
- Parties prenantes urgentes, puissantes, légitimes : Mitchell R.K. *et al.* (1997) identifient ces facteurs comme expliquant l'attention portée par les managers à certains types de parties prenantes dans un contexte de ressources en temps limité. Le pouvoir est détenu par des groupes d'acteurs qui ont la capacité d'influencer les décisions actuelles ou futures de la firme. La légitimité d'un groupe correspond à sa reconnaissance et son acceptation sociale. Ces typologies sont très présentes dans les approches instrumentales de la RSE.

On peut néanmoins s'interroger sur le statut d'un certain nombre de ces catégories de parties prenantes :

- les managers ou dirigeants de l'entreprise peuvent-ils être considérés comme des parties prenantes alors qu'ils sont au centre même de son organisation ?
- les salariés et leurs représentants sont-ils des parties prenantes ou des parties constituantes de l'entreprise ? Généralement les syndicats contestent le fait que les salariés soient mis sur le même pied que clients ou fournisseurs et a fortiori que les parties prenantes secondaires ;
- l'Etat est considéré comme une partie prenante comme une autre : il n'a pas de statut différent des autres ; il ne représente pas un intérêt général supérieur au-dessus des intérêts particuliers ; son rôle de régulateur et d'arbitre disparaît au profit de la défense de ses propres intérêts particuliers
- les concurrents : ils rentrent dans les définitions extensives, mais peut-on pour autant considérer que la relation stratégique avec eux est du même type que celle qui prévaut avec les clients et les fournisseurs ? Les applications de la théorie les ignorent totalement.

1.2. Les enjeux de l'intégration des attentes des parties prenantes dans les décisions d'entreprise

La question fondamentale qui traverse la théorie des parties prenantes, voire la RSE est celle de la justification ou de la légitimation de la prise en compte des parties

prenantes dans la gouvernance des entreprises (Mercier, 2006). Comment et pourquoi intégrer leurs attentes dans les décisions de l'entreprise ? Les réponses théoriques apportées par les théories descriptive, instrumentale ou normative des parties prenantes¹ s'inscrivent dans deux paradigmes opposés qui définissent deux types de représentation de la RSE : une vision orientée « business », utilitariste, « la RSE comme un outil » et une vision orientée « éthique », normative, « la RSE comme un idéal » (Pasquero, 2005).

La vision orientée « business » présente la prise en compte de l'intérêt des parties prenantes comme une condition de la performance économique et financière de l'entreprise (notamment pour les actionnaires). Cette vision managériale est à l'origine de la théorie de Freeman et se retrouve dans les approches descriptive et instrumentale de la théorie.

La théorie descriptive présente l'entreprise comme une « constellation » d'intérêts coopératifs ou concurrents ; elle cherche à représenter et à expliquer la nature des relations et le comportement des entreprises par rapport aux parties prenantes. Elle sert de base à la théorie instrumentale qui repose sur l'hypothèse que l'intérêt de l'entreprise et de ses actionnaires passe par la mise en œuvre de réponses adaptées aux attentes des parties prenantes ; l'approche instrumentale affirme que les contrats de coopération, en instaurant la confiance entre la firme et ses parties prenantes, lui procurent un avantage compétitif.

Les attentes des parties prenantes doivent donc être intégrées dans les démarches stratégiques ; elles vont servir de base aux critères d'évaluation de la performance relative à la RSE. Cette approche instrumentale des parties prenantes sert de cadre à la quasi-totalité des dispositifs et référentiels de management et d'évaluation de la RSE.

La justification de la prise en compte de l'intérêt des parties prenantes reste donc inscrite dans le paradigme classique de la création de valeur pour les actionnaires mais elle repose sur l'hypothèse de la convergence à long terme des intérêts des différents groupes de parties prenantes (vision partenariale de la gouvernance). Au niveau du discours managérial cette perspective se réduit souvent au « *business case* » (cf. supra).

La vision orientée « éthique » se centre sur les obligations morales de la firme à l'égard des parties prenantes. Dans l'approche normative de la théorie des parties prenantes l'intérêt des parties prenantes, possède une valeur intrinsèque et l'entreprise est redevable envers la société. Dès que ses dirigeants reconnaissent l'existence et la légitimité de plusieurs groupes de parties prenantes, ils doivent faire entrer les attentes de ces groupes dans les objectifs de l'entreprise.

L'analyse « éthique » des décisions de l'entreprise devient un processus clé ; il est le fruit d'un processus délibératif intégrant des principes moraux. La théorie normative s'inscrit dans une représentation relationnelle de l'organisation basée sur des contrats justes qui supposent que les conflits d'intérêt peuvent se résoudre en assurant une maximisation des intérêts de chaque groupe. Le dirigeant doit être préoccupé de justice sociale et promouvoir l'équité entre les différentes parties prenantes. Cette approche conduit à reconsidérer la nature de la firme.

Pour cela, Donaldson et Dunfee (1999) affirment l'existence d'un contrat social entre l'entreprise et la société qui confère à l'entreprise l'obligation morale de contribuer

¹ Cette typologie des théories des parties prenantes est proposée par Donaldson. T., Preston L.E.(1995).

au bien-être de la société. Ce contrat fonde alors la légitimité de la prise en compte des parties prenantes dans la gouvernance des entreprises.

On peut remarquer que l'ensemble des théories de la RSE qui se basent sur la théorie des parties prenantes suppose que l'on peut, par des contrats justes, obtenir une convergence entre les finalités de l'entreprise et les attentes des diverses parties prenantes. Elles s'inscrivent dans la vieille « utopie agoniste », c'est-à-dire dans le refus de reconnaître l'existence d'antagonisme entre les parties prenantes (Pesqueux, 2006). Or les finalités sont difficilement conciliables, les attentes des différents acteurs sont souvent conflictuelles et donnent lieu à des dilemmes qui doivent, in fine, être arbitrés par la direction de l'entreprise. Ceci limite sensiblement la portée de ces approches.

II/ Les limites de la théorie des parties prenantes

En dépit de son omniprésence dans toute la littérature sur la responsabilité sociétale des entreprises, la théorie des parties prenantes présente un grand nombre de limites tant au niveau de sa mise en œuvre que des fondements politiques qui la sous-tendent.

II.1. L'identification et le choix des parties prenantes

Au niveau pragmatique et instrumental, il est illusoire d'envisager une connaissance et une prise en compte exhaustive de l'ensemble des parties prenantes potentielles. La rationalité des dirigeants d'entreprise est forcément limitée par l'urgence des problèmes, par les pressions et par les systèmes d'information dont ils disposent. L'influence des parties prenantes dépend donc de la perception des dirigeants et de la hiérarchie qu'ils établissent entre les différentes attentes, notamment lorsque celles-ci sont contradictoires. Ils vont donc choisir les acteurs qui compteront pour la définition de leur stratégie.

La question de la représentativité et de la légitimité des acteurs choisis se pose. Si, dans de nombreux pays, le droit du travail confère aux syndicats une représentativité pour les salariés, qu'en est-il des ONG et des diverses associations ? Qui représente ces catégories génériques que sont « les clients », « les fournisseurs » ; quelle légitimité et quelle pertinence ont-ils dans la définition des enjeux portés par une entreprise ? Quelle est la crédibilité de certains groupes de pression ?

Sous l'angle de la gouvernance d'entreprise, face aux attentes contradictoires des parties prenantes, les dirigeants seront tentés d'appliquer le vieil adage « diviser pour régner » ; cette crainte est très souvent exprimée par les représentants syndicaux qui ressentent, dans la concertation prônée avec les parties prenantes, un effacement de la place centrale du rapport salarial, une dilution du dialogue social traditionnel et constatent que le concept de parties prenantes tend à se substituer à celui de « partenaires sociaux ». Paradoxalement cette limite est également dénoncée par les tenants de la théorie néo-classique comme le renforcement du risque d'opportunisme des dirigeants par rapport aux actionnaires.

La théorie des parties prenantes construit une représentation réductrice de la responsabilité sociale de l'entreprise. La responsabilité de l'entreprise envers la société devient sa responsabilité envers les parties prenantes, mais cette conception ignore les parties prenantes muettes (faune, flore) ou trop faibles pour être représentées, ainsi que les tiers absents (générations futures, victimes potentielles...) ? Par ailleurs, il y a fort à parier que dans les processus de délibération, les rapports de force entre les parties prenantes

conduisent à des confrontations de corporatismes, au mieux à une juxtaposition d'intérêts catégoriels, où ce sont les plus forts ou les mieux organisés (par exemple les lobbys) qui finiront par s'imposer.

Dans la mesure où la responsabilité sociale d'entreprise est conçue comme une contribution de l'entreprise au développement durable de la planète (Capron, Quairel-Lanoizelée, 2006), on a là une sérieuse restriction de la pertinence de l'approche par les parties prenantes. Ainsi, dans le processus en cours d'élaboration de la norme sociale internationale ISO 26000, la question de la mise en œuvre de la RSE par l'approche « parties prenantes » a été largement débattue ; il a été souligné que cette dernière ne permettait pas de couvrir la totalité des enjeux significatifs du développement durable (*stakes without holders*).

Ce problème renvoie à la question suivante : peut-on affirmer que l'intérêt général est la somme des intérêts de chaque groupe de parties prenantes ? Au-delà des limites liées à la gestion des relations avec les parties prenantes se pose le problème fondamental de la conception politique sous jacente à cette théorie.

II.2. La conception politique sous jacente

La notion de parties prenantes se réfère à une conception de la démocratie délibérative (Pesqueux, 2006) ; les organisations de parties prenantes, issues de la société civile, ne s'adressent pas en priorité à l'Etat, mais à l'entreprise. D'ailleurs, dans les représentations et cartographie des parties prenantes, l'Etat est souvent placé au même niveau que les autres parties prenantes. Cette théorie s'inscrit dans une tradition libérale renforcée par le constat d'une carence de la régulation du droit positif qui substitue l'autorégulation à la réglementation ; « elle rend compte d'un espace public où les pouvoirs publics ne définissent plus ce qui est public » (Bonnafous Boucher, 2006, p. 243).

Il est intéressant à cet égard de remarquer qu'après sa naissance aux Etats-Unis, la notion de partie prenante a franchi l'Atlantique en étant reprise par des auteurs britanniques (Hutton, 1998, Giddens, 1998) qui l'appliquèrent à la société (*stakeholder society*) et devint une notion-clé de la fondation du *New Labour* de Tony Blair. On peut y voir une conception communautarienne de la société opposée à une conception républicaine de l'égalité, mais qui s'affranchit des communautés classiques (proximité géographique, ethnies, groupes culturels...) pour constituer des « communautés » fondées sur des intérêts socio-économiques communs.

La théorie des parties prenantes affirme que la prise en compte et l'agrégation des intérêts particuliers peut converger vers un bien public ou un bien commun. Rappelons que les biens publics se caractérisent par deux éléments : la non-rivalité (la consommation d'un bien par un individu n'empêche pas la consommation par un autre) et la non-exclusion (personne n'est exclu de la consommation d'un bien à la disposition de tous), alors que les biens communs connaissent une rivalité de consommation susceptibles de conduire à leur épuisement (Gabas, Hugon, 2001).

Or, on sait depuis Condorcet que la somme des préférences particulières ne fonde pas une préférence collective, démonstration qui fut confirmée par le théorème d'impossibilité de Arrow (1963). Sauf à s'en remettre à une conception purement utilitariste, la somme des intérêts des parties prenantes, à supposer qu'ils soient convergents, ne peut correspondre à un intérêt général entendu comme intérêt global de la société et distinct de l'intérêt de chacun de ses membres comme peut l'être la dimension globale d'un développement planétaire soutenable. La définition de cet intérêt général est

dévolue à la puissance publique ayant pour charge de transcender les intérêts particuliers et de poursuivre des fins collectives qui s'imposeront à tous ¹.

Mais, la théorie des parties prenantes reconnaît implicitement à la très grande entreprise ce pouvoir de définition de l'intérêt commun. Cela est-il possible sans l'intervention d'une instance politique (Etat-nation et/ou organisme supra-national) dépassant les intérêts particuliers ? La réponse peut être trouvée dans une analyse critique des arguments avancés pour inciter les entreprises à s'engager dans des démarches volontaires de RSE (*business case*).

III/ Le paradoxe de la concurrence conduit à rechercher un autre cadre théorique

L'avantage concurrentiel que procurerait une politique volontaire de RSE est la plupart du temps invoqué pour promouvoir une telle politique. Mais l'argument fait l'impasse sur le paradoxe qui conduit les entreprises à prôner, à construire et à utiliser des inégalités sociales et écologiques afin de constituer des espaces de compétitivité économique ². Pour surmonter la contradiction, il n'y a pas d'autre solution que de rechercher un autre cadre théorique.

III.1. La question de l'avantage concurrentiel

Le « *business case* » qui cherche à trouver des arguments en faveur des engagements volontaires des entreprises dans des démarches de RSE pense les trouver dans les avantages concurrentiels que celles-ci en retireraient. Or, en présupposant un comportement utilitariste, l'intérêt premier de celle-ci est de jouer au « passager clandestin » ou de ne pas rentrer dans une pratique de coopération (Tubiana, Severino, 2002), ce qui est le comportement observé de bon nombre d'entreprises qui adoptent une stratégie de contournement, dénoncée par les entreprises pro-actives ; la généralisation de ces comportements égoïstes conduit inéluctablement à une sous-optimisation sociale.

En effet, dans une situation concurrentielle, chaque entreprise est vis-à-vis de la RSE dans la position du dilemme du prisonnier ou dans le mode de raisonnement de Olson (1978), à savoir que, dans des conditions données, il arrive que des individus ne fassent rien pour promouvoir un intérêt commun, même s'ils en sont conscients. En d'autres termes, chaque entreprise est confrontée à un dilemme entre sa rationalité individuelle et sa rationalité collective, qui constitue l'expression du conflit fondamental entre l'intérêt individuel et l'intérêt collectif (en l'occurrence, celui de l'ensemble des entreprises reposant sur la cohérence de la société et la viabilité des ressources de la planète).

On peut ainsi appliquer par rapport aux politiques de RSE le jeu du bien public et le jeu de la ressource commune (Eber, 2006). Le jeu du bien public montre que les individus tentent de profiter du bien collectif en évitant, autant que possible de contribuer à son financement, tout en espérant que les autres le feront (ce qui conduit à la perception d'externalités positives). Le jeu de la ressource commune montre la tendance à

¹ Ce qui au niveau international pose le problème de savoir qui détient cette légitimité : organisation internationale reconnue ou puissance impériale dominante.

² A titre d'illustration concrète, on peut citer la Chambre de Commerce International menaçant en 2006 les autorités publiques chinoises de désinvestissement si celles-ci augmentaient les minima sociaux.

surexploiter les ressources, à des fins individuelles, au détriment de la collectivité (conduisant à la perception d'externalités négatives). La théorie démontre que les deux types de comportement égoïste conduisent à des situations de sous-optimisation sociale. Car si l'intérêt immédiat d'un acteur est de jouer au passager clandestin et si tous les acteurs jouent cette stratégie, le résultat est un désastre pour tous les joueurs : la confrontation des intérêts particuliers ne débouche pas sur l'optimum social.

Si l'entreprise adopte une stratégie pro-active, elle le fera en fonction de sa propre culture ou des valeurs de son dirigeant ou de l'identification de ses propres risques, de manière à tenter de les prévenir. Il n'y a alors aucune raison de penser qu'il y aura une convergence spontanée entre toutes les stratégies d'entreprise proactives et encore moins que toutes les stratégies convergeront vers un bien commun. Si l'entreprise suit l'argumentaire du « *business case* », elle recherchera un avantage compétitif (donc au détriment des autres), ce qui ne peut qu'accroître les inégalités et ne peut conduire qu'à une dysharmonie sociale.

Dans un secteur donné, un certain nombre de firmes pro-actives voient et escomptent, dans un premier temps, un avantage concurrentiel à être (ou à se montrer) socialement responsables. Mais après un temps plus ou moins long, elles seront rejointes par mimétisme ou par prescription normative (Di Maggio, Powell, 1983) par la majorité des entreprises du secteur ; la différenciation compétitive ne jouera donc plus mais la minorité qui reste en dehors du mouvement (les « passagers clandestins ») continuera de bénéficier des avantages sans avoir eu à en supporter les coûts. Une distorsion de concurrence s'opère alors à l'avantage de ces dernières et pour rétablir les conditions d'une « saine » concurrence, la majorité des entreprises pro-actives sera, paradoxalement, conduite à demander le concours d'une intervention publique pour aligner tout le secteur sur les mêmes conditions sociales minimales de production. C'est ce qu'on observe, par exemple actuellement, dans le secteur de la grande distribution.

III.2. La nécessité d'un autre cadre théorique pour justifier la RSE

Comment alors inciter les entreprises à contribuer à la production et à l'entretien de biens publics ? La persuasion ou l'exemplarité ne font pas partie du « *business case* », sauf à mettre l'accent sur le fait que le risque de ne pas coopérer entraîne un risque plus grand, c'est-à-dire des désutilités ou des retours d'externalités négatives qui dépassent chaque entreprise prise isolément (en termes triviaux : « scier la branche sur laquelle on est assis »). Mais ceci peut-il être entendu sans une obligation forte découlant d'une régulation à caractère contraignant ?

Ainsi, la réalisation de biens publics ne semble pas passer par la satisfaction par chaque entreprise d'un équilibre de satisfaction de ses parties prenantes, à supposer que cet équilibre soit possible. De nombreux auteurs dont Friedman (1962) se sont élevés contre cette idée et bon nombre de représentants de milieux d'affaires ne cachent pas leur aversion à l'égard de l'idée d'une responsabilité des entreprises dans la production de biens publics en considérant que, seul, l'Etat est habilité à le faire.

Les justifications de la RSE proposées par la théorie des parties prenantes (et plus généralement les théories politico-contractuelles) confèrent à l'entreprise une fonction sociale au-delà de leur fonction économique ; elle lui attribue un rôle de régulation sociale qui organise les interactions entre les diverses demandes, mais elles ne prennent pas en compte le rôle des règles, des valeurs et normes sociales sur la construction des attentes des parties prenantes. Ces approches, essentiellement fonctionnalistes, analysent les comportements effectifs comme des réponses aux attentes

ou aux pressions des groupes d'acteurs, mais elles ne permettent pas de rendre compte de l'encastrement social de ces comportements.

Il faut alors se tourner vers d'autres approches théoriques susceptibles de concevoir ce qui constitue les biens publics (mondiaux et locaux), biens essentiels permettant d'assurer la survie et la reproduction des sociétés humaines (comme par exemple la protection de la couche d'ozone, la garantie d'approvisionnement mondial en eau, la réduction de la pauvreté).

Cette approche peut s'appuyer sur les théories sociologiques néo-institutionnelles¹ qui reposent sur une représentation de l'entreprise totalement insérée dans la société, ses lois, ses valeurs et sa culture et des approches mettant l'accent sur l'encastrement de l'économie et de l'entreprise dans la société (Polanyi (1983), Granovetter, (2000)).

On peut donc, à partir de là, concevoir une responsabilité globale de l'entreprise qui définirait les enjeux clés d'une politique de RSE par rapport aux contributions ou aux atteintes à la production et à la préservation de biens publics. Les théories sociologiques néo-institutionnelles assurent que les conditions de l'environnement ne peuvent être séparées des représentations qu'en ont les acteurs ; elles intègrent les valeurs dominantes du contexte sociétal dans lequel s'exercent les activités de l'entreprise. Enfin, elles soulignent l'importance de la dimension symbolique et cognitive et elles intègrent les attentes conflictuelles des différentes parties prenantes.

Sur un plan national, la théorie des biens publics ne peut que conférer à l'Etat un rôle prééminent d'encadrement des activités économiques. Au niveau mondial où se situe le défi pratique le plus fort de notre époque, ceci implique une régulation de type global sous l'égide d'une autorité reconnue facilitant la concertation entre les différents acteurs concernés. La normalisation (sociale et environnementale) peut constituer une instance spécifique et primordiale de ce processus de régulation.

Cependant la normalisation internationale est aujourd'hui prise entre deux feux : elle doit établir des spécifications sur une base volontaire (généralement par l'association de professionnels), mais ce sont les gouvernements qui encadrent les conditions requises pour l'élaboration des normes et leur reconnaissance sur le territoire national. Comme le dit Graz (2002), l'enjeu actuel réside dans la capacité de la normalisation internationale à encadrer la fragmentation des intérêts particuliers du capital dans le cadre de la concurrence et de codifier le rapport salarial en dehors des enceintes nationales et internationales.

Conclusion

Aussi séduisante et opérationnelle soit-elle pour les directions d'entreprise, l'approche de la responsabilité sociale d'entreprise par la satisfaction des parties prenantes s'appuie sur une notion ambiguë et des représentations de l'entreprise qui refusent de reconnaître l'existence de finalités d'acteurs difficilement conciliables. La théorie trouve des limites d'application dans la mesure où les parties prenantes sont assimilées à la société tout entière et où leurs attentes sont supposées couvrir tous les enjeux du développement durable.

¹ A partir notamment des travaux d'auteurs comme Meyer et Rowan (1977), Di Maggio et Powell (1983), Scott (1987), Oliver (1991), Suchman (1995).

La conception politique sous-jacente est fondée sur la croyance que la somme des intérêts particuliers peut conduire à l'intérêt général. La satisfaction du bien commun est ainsi transposée en satisfaction des attentes des parties prenantes. Or l'avantage concurrentiel qui résulterait d'une politique volontaire de RSE apparaît difficilement compatible avec la recherche d'une harmonie économique et d'une cohésion sociale globales respectant les équilibres écologiques.

Il y a donc lieu de rechercher un nouveau cadre théorique qui situe l'entreprise au sein de la société et qui prenne en compte les contributions (ou les atteintes) des entreprises à la production et à l'entretien de biens publics. Cela suppose de se représenter l'entreprise non pas comme un atome libre dans un univers de libre concurrence, mais comme un objet encastré dans une société (nationale et mondiale), dont la prospérité économique dépend de la fertilité de son environnement social et naturel.

Références bibliographiques

- Ansoff I. (1968), *Stratégie du développement de l'entreprise*, Hommes et Techniques, Puteaux.
- Arrow K. (1963), *Social choice and individual value*, Yale University Press.
- Bonnafous-Boucher M. (2006), « Décision stratégique et vitalité de la philosophie politique de la théorie des parties prenantes », in Bonnafous-Boucher M. et al., *Décider avec les parties prenantes*, Ed. La Découverte, Paris.
- Capron M., Quairel-Lanoizelée F. (2004), *Mythes et réalités de l'entreprise responsable*, La Découverte, Paris.
- Capron M., Quairel-Lanoizelée (2007), *La responsabilité sociale d'entreprise*, La Découverte, Paris.
- Carroll A.B. (1979), « A three dimensional conceptual model of corporate performance », *Academy of Management Review*, vol. 4, n° 4, p. 497-505.
- Carroll A.B. (1989), *Business and Society*, South Western Publishing, Cincinnati.
- Clarkson M. (1995), « A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance », *Academy of Management Review*, Vol. 20, N° 1, p. 92-117.
- Di Maggio P.J., Powell W.W. (1983), « The iron cage revisited : institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields », *American Sociological Review*, n° 48, p. 147-160.
- Donaldson T., Preston L.E. (1995), « The stakeholder theory of the corporation : concepts, evidence and implications », *Academy of Management Review*, Vol. 20, N° 1, p. 65-91.
- Donaldson T., Dunfee T.W. (1999), *Ties that bind : a social contracts approach to business ethics*, Harvard Business School Press.
- Eber N. (2006), *Le dilemme du prisonnier*, Ed. La Découverte, Paris.
- Freeman R.E. (1984), *Strategic Management : a Stakeholder Approach*, M. A. Pitman, Boston.
- Friedman M. (1962), *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago.
- Gabas J.J., Hugon P. (2001), « Les biens publics mondiaux et la coopération internationale », in *Biens publics à l'échelle mondiale*, Colophon Editions, Bruxelles, p. 41-54.
- Granovetter M. (2000), *Le marché autrement*, Desclée de Brouwer, Paris.
- Graz J.C. (2002), « Diplomatie et marché de la normalisation internationale », *L'économie politique*, n° 13, 1^{er} trimestre, p. 52-65.
- Giddens A. (1998), *The Third Way*, Polity Press, London.

- Hutton (1998), *The State We're In*, Jonathan Cap, London.
- Mercier S. (2006), « Approche descriptive de la théorie des parties prenantes » in M. Bonnafous Boucher et al., *Décider avec les parties prenantes*, Ed. La Découverte, Paris.
- Meyer J.W., Rowan B. (1977), "Institutionalized Organizations : Formal structure as myth and ceremony", *American Journal of Sociology*, vol. 83, n° 2, p. 340-363.
- Mitchell R.K, Wood J.D, Agle B.R. (1997) : "Towards a theory of stakeholder identification and salience : defining the principle of who and what really counts", *Academy of Management Review*, Vol. 22, N°4, p. 853-887.
- Oliver C. (1991), « Strategic responses to institutional processes », *Academy of management review*, Vol. 16, N° 1, p. 145-179.
- Olson M. (1978), *Logique de l'action collective*, PUF, Paris.
- Pasquero J. (2005), « La responsabilité sociale de l'entreprise comme objet des sciences de gestion . Un regard historique » in B.-Turcotte M.F. et Salmon A., *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, Presses de l'Université du Québec.
- Pesqueux Y. (2006), « Pour une évaluation critique de la théorie des parties prenantes », in Bonnafous-Boucher M. et alii, *Décider avec les parties prenantes*, Ed. La Découverte, Paris.
- Polanyi K. (1983), *La Grande Transformation*, Gallimard, Paris.
- Post J.E., Preston L.E., Sachs S. (2002), "Managing the Extended Enterprise : the New Stakeholder View", *California Management Review*, Vol. 45, N° 1, p. 6-28.
- Pfeffer J., Salancik G.R. (1978), *The External Control of the Organizations*, Harpers and Row, NY
- Scott, W.R., (1987), "The adolescence of institutional theory", *Administration Sciences Quartely*, N° 32, p. 493-511.
- Suchman M.C. (1995), « Managing legitimacy : strategic and institutional approaches », *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 3, 1995, p. 571-610.
- Tubiana L., Severino J.M., 2002, « Biens publics globaux, gouvernance mondiale et aide publique au développement », in Conseil d'Analyse économique, *Gouvernance mondiale*, La Documentation Française, Paris, p. 349-373.