



Colloque International

ÉTAT ET REGULATION SOCIALE

COMMENT PENSER LA COHERENCE DE L'INTERVENTION PUBLIQUE ?

11, 12 et 13 septembre 2006
Institut National d'Histoire de l'Art
2 rue Vivienne - 75002 Paris

De nouveaux outils de régulation économique

impulsion des entreprises et place de l'Etat

Juliette ARNAL

Séverine LEMIERE

INSTITUT CDC
POUR LA RECHERCHE



De nouveaux outils de régulation économique : impulsion des entreprises et place de l'État

Juliette ARNAL (Centre d'Économie de la Sorbonne –Matisse et Lessor – Université Rennes II)

Séverine LEMIERE (Centre d'Économie de la Sorbonne –Matisse et IUT de Paris– Université Paris V)

Résumé

La logique de responsabilité sociale et environnementale des entreprises génère différents changements dans les régulations économiques : prise de conscience des externalités négatives des entreprises, participation de l'ensemble des parties prenantes et création d'outils de formalisation éthique. Cette communication analyse les nouveaux outils de régulations économiques qu'elle impulse et questionne la place de l'État et de l'action publique dans ces nouvelles orientations que prennent les entreprises et les marchés.

Abstract

Corporate environmental and social responsibility produces a lot of changes in economic regulations. For instance, firms become aware of negative externalities, all stakeholders participate to strategic decisions and formal business ethic tools are created. This communication analyses these new tools of economic regulation and deals with the public intervention place into these new orientations of firms and markets.

1. INTRODUCTION

Les « quatre piliers » de l'État social – la protection sociale et le droit du travail, les services publics et les politiques macro-économiques de soutien à l'activité et à l'emploi – définis par Ramaux (2006), soulèvent la question de l'articulation entre démocratie, capitalisme et régulation sociale. Comme l'auteur le précise, « *cette acception large (...) invite à saisir la cohérence d'ensemble de la rupture intervenue au XX^e siècle en matière de régulation économique et sociale* ». Nous constatons ici que l'entreprise semble négligée des analyses sur l'évolution de l'État social. Or l'entreprise s'avère être le produit d'une société à un moment donné (Poirson *et alii*, 1995). Elle est un « référent social » et en cela fait partie intégrante de la société. D'après Tourraine (1972), il est même possible de parler d'« *institution politique* » à propos de l'entreprise moderne. Si on constate comme l'appel à communication le soulignait que « *l'État social est né de l'incapacité du capitalisme libéral à répondre à la question sociale* », on peut s'interroger sur l'appropriation, ou sur la réappropriation, des thématiques propres à l'État social par l'entreprise. Certains piliers associés à l'essence de l'État social, comme la protection sociale et les services publics, étaient partagés, au début du XX^e siècle, avec le milieu industriel via une gestion paternaliste des entreprises. L'émergence de l'État social au milieu du siècle a diffusé certaines pratiques, les a élargies et harmonisées. Aujourd'hui, le mouvement de la responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise (RSE) développe une logique d'intégration par les entreprises de certaines thématiques (droits sociaux, écologie, développement durable, lutte contre les discriminations...). Se développent alors une diversité « d'outils de formalisation éthique » participant aux régulations économiques. Environnement, droits de l'Homme, citoyenneté, dialogue, politique sociale, développement durable... L'entreprise se positionne sur les champs restés inaboutis ou non traités par l'État social. Parallèlement, l'activité des entreprises génère de nombreuses externalités négatives et, pour l'analyse économique, ces externalités se traduisent par une situation d'inefficience. La logique actuelle de la RSE peut alors s'analyser comme un moyen pour les entreprises de palier cette inefficience. Certes auparavant, certaines réflexions éthiques existaient déjà dans l'entreprise, notamment à travers certaines initiatives de paternalisme du XIX^e siècle, sous l'influence de Le Play et du catholicisme social. Mais dans la perspective de la RSE, des enjeux nouveaux sont soulignés. En créant des dispositifs privés de correction et d'anticipation de leurs externalités négatives, les entreprises développent des avantages concurrentiels sur le marché. Les pouvoirs publics semblent exclus de ces régulations économiques nouvelles alors même qu'une première analyse des « outils de formalisation éthique » conclut à la nécessaire action de l'État comme

vecteur de régulation. Cette réappropriation des externalités sociales et environnementales des entreprises en tant qu'avantage concurrentiel, n'est pas étonnante lorsque l'on constate que l'impulsion première de la RSE est bien donnée par une catégorie de « parties prenantes » spécifique : les consommateurs. D'ailleurs, le fait que l'entreprise se saisisse de ces thèmes permet une prise de conscience de la coexistence de diverses parties prenantes dans son environnement. On peut y voir un tournant de l'histoire du capitalisme en remettant en cause le pouvoir des actionnaires et en légitimant la position d'autres parties prenantes (Aglietta et Reberlioux, 2004) ? Mais d'un autre point de vue, la responsabilité sociale des entreprises n'est-elle pas l'exemple même du phénomène souligné par Boltanski et Chiapello (1999) de la réappropriation par le système capitaliste de ses propres critiques ?

À partir de ces questionnements, cette communication avance quelques premiers éléments d'analyse et de réflexion sur la responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise et les nouveaux outils de régulations économiques qu'elle impulse. La seconde partie soulève quelques critiques à cette logique de RSE et questionne la place de l'État et de l'action publique dans ces nouvelles orientations que prennent les entreprises et les marchés.

2. DE NOUVEAUX OUTILS DE RÉGULATION ÉCONOMIQUE

La logique de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises apporte de nouveaux dispositifs et « outils de formalisation éthique ». Ces outils souvent privés véhiculent des valeurs, des engagements ou des principes éthiques afin de positionner l'entreprise sur les marchés. Ils apportent ainsi de nouveaux critères de référence à la régulation économique existante.

2.1. Résoudre et anticiper les externalités négatives de l'activité des entreprises

Les entreprises génèrent sur leur environnement, au sens large, des externalités. La notion d'externalité peut être définie comme « *toute situation où les activités d'un (ou de plusieurs) agent(s) économique(s) ont des conséquences sur le bien-être (au sens large) d'autres agents, sans qu'il y ait des échanges ou des transactions entre eux.* » (Guerrien, 2000). L'exemple le plus représentatif des externalités négatives est la pollution. Les scandales environnementaux -marée noire, déforestation, assèchement des nappes phréatiques...- illustrent au quotidien l'actualité de cette notion. De même, les scandales sociaux renvoient à une autre forme d'externalité négative : travail des enfants donc non scolarisés, exploitation de la main d'œuvre pauvre et sans droits sociaux des pays en développement ... Dans l'analyse économique, la présence d'externalités se traduit par une situation d'inefficience au sens de Pareto, remettant en cause le premier théorème de l'économie du bien-être. La constitution d'organisations collectives, comme les associations de victimes de pollution, propose une solution à cette situation d'inefficience mais en même temps se pose le problème du dilemme du prisonnier au sein de cette organisation. L'intervention de l'État apparaît alors inhérente à l'existence d'externalités. Même l'idée de marchandisation des externalités, cherchant à évincer le recours à l'État par le marché, développée dans le théorème de Coase et qui propose l'achat et la vente de droits de propriété pour les ressources concernées par les externalités, contient en son sein l'intervention étatique. En effet, l'inexistence « naturelle » de marché de ces droits de propriété demande leur constitution par un intervenant extérieur qui ne peut être autre que l'État (Guerrien, 2000). Ainsi les externalités négatives qui jonchent le sol de l'économie libérale mondialisée invalident le cœur de la théorie néo-classique en témoignant l'inefficience de la situation. L'action de l'État est alors demandée comme vecteur de régulation et d'efficience. Ce paradoxe est au cœur de cette communication. Nous nous intéressons ici à la logique de responsabilité sociale et environnementale des entreprises qui cherche à prendre en charge ces externalités.

2.2. L'introduction des acteurs extérieurs à l'entreprise dans le processus de décision

Dans le cadre des scandales environnementaux et sociaux, les réglementations nationales et internationales ne jouent leur rôle de régulateur qu'en partie, avec peu de sanction. En parallèle à la réglementation, de nouvelles pressions extérieures apparaissent incarnées par les Nouveaux Mouvements de consommateurs et certaines organisations non gouvernementales. Les entreprises sont alors de plus en plus souvent en prise avec ces acteurs extérieurs leur demandant d'assumer les externalités négatives de leurs activités. Les moyens de pression sont divers (campagne de publicité négative, boycotts des produits, manifestations...) et cherchent à déstabiliser les ventes de l'entreprise

accusée. Ces pratiques n'ont rien de très nouveau mais leurs échos médiatiques et leur impact sur l'économie de l'entreprise semblent aujourd'hui suffisamment importants pour que les entreprises y répondent. Ces préoccupations d'ordre éthique sont même maintenant l'enjeu de partenariats et de pouvoirs entre ces agents (ayant leurs objectifs propres) et l'entreprise. Fournisseurs, clients, sous-traitants, salariés, syndicats, consommateurs, actionnaires collectivités locales ou ONG deviennent les « parties prenantes » de l'entreprise et sont intégrés dans les prises de décision de l'entreprise. Au-delà de leur rôle de revendications, ces acteurs se positionnent aujourd'hui pour faire émerger des « initiatives régulatrices dans les structures économiques actuelles » (Murray, 1998). Cette nouvelle forme de régulation est au cœur de la responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise (RSE).

La notion de RSE est née de la notion de Développement Durable fondée sur trois piliers : l'environnement, le social et l'économique. On parle d'ailleurs, à ce propos, de « *Triple Bottom line* ». Bien entendu, le BIT se préoccupait déjà depuis longtemps de questions touchant le travail et son organisation. Il n'en reste pas moins que la sensibilisation sur la question de la responsabilité de l'entreprise s'est faite d'abord par le biais de problématiques environnementales. Pour ordonner ces notions, la RSE peut être considérée comme la part du Développement durable appliquée au secteur marchand. Le livre vert de la Commission européenne (2001) définit la RSE comme « *l'intégration volontaire des préoccupations sociales et écologiques des entreprises à leurs activités commerciales et leurs relations avec toutes leurs parties prenantes internes et externes (actionnaires, personnels, clients, fournisseurs et partenaires, collectivités humaines...)* et ce afin de satisfaire pleinement aux obligations juridiques applicables et investir dans le capital humain et l'environnement ».

L'ouverture de la gestion des entreprises à l'ensemble de leurs parties prenantes s'accompagne d'un développement de la communication autour de leurs décisions sociales et environnementales. Les entreprises se positionnent économiquement en rendant visibles, pour l'ensemble de leurs parties prenantes, leurs choix de réduction des externalités négatives.

2.3. Un nouveau positionnement sur le marché : la visibilité

La RSE correspond à une nouvelle stratégie de positionnement par rapport au marché. Elle s'inscrit dans une conception préventive des externalités négatives du fonctionnement des entreprises, au-delà des situations de gestion de crises environnementales et/ou sociales. Cette stratégie cherche à mettre en confiance les parties prenantes. Les entreprises anticipent aujourd'hui dans ces problématiques nouvelles un moyen de développer un avantage concurrentiel.

Cette nouvelle dimension stratégique a pour objectif d'influencer le comportement des consommateurs. On se situe dans le champ du marketing éthique. Cette évolution met l'accent sur la question de la rentabilité d'actions et/ou d'accroissement du chiffre d'affaire. Au-delà de la rentabilité générée par l'amélioration du système de management (dispositifs de réduction des déchets et de consommation de ressources naturelles, par exemple) et des avantages fiscaux liés à des investissements non polluants, la valorisation immatérielle de l'entreprise est prise en compte. En effet, les pratiques de réduction des externalités négatives mises en œuvre donnent lieu à formalisation et visualisation, en termes d'avantages concurrentiels. Loin des méthodes managériales d'optimisation des systèmes productifs souvent bien gardées par les entreprises, ici les dispositifs managériaux et productifs donnent lieu à médiatisation. C'est ce besoin de visibilité qui mène les entreprises à opter pour des outils formels comme des codes, des chartes, des rapports, des documents normatifs ou des labels.

Encadré 1 : Les principaux outils de formalisation éthique¹

- *Les codes de conduite.*

Les codes peuvent prendre la forme de chartes courtes ou de documents très élaborés. Ils permettent de synthétiser les principes éthiques gouvernant l'entreprise et peuvent être définis comme un ensemble de principes auxquels une entreprise accepte de se conformer. Le code de conduite est une initiative volontaire de l'entreprise, en général, élaborés à partir de conventions issues de l'OIT ou de textes de références de l'OCDE. Dans certains secteurs d'activité, les réflexions au niveau d'une profession mènent même à l'élaboration commune d'un code déontologique concernant les relations avec les tiers.

- *Les rapports sociaux et environnementaux.*

Ces rapports sont élaborés par la firme elle-même, tout comme les indicateurs choisis. Ils sont éventuellement certifiés par des cabinets d'audit, dans un deuxième temps. Le rôle de l'auditeur externe se limite à évaluer la qualité du processus d'évaluation et les progrès réalisés. Il s'assure donc que les procédures mises en place au préalable par l'entreprise ont bien été respectées.

- *La notation sociale et environnementale.*

En parallèle à l'évaluation de la situation financière des entreprises, des agences de notation éthique se mettent en place. Ces notes sont utilisées par les acteurs de l'investissement socialement responsable pour décider de leurs investissements. L'évaluation externe donne lieu à une notation par grands thèmes comme les dons et le mécénat, la promotion des femmes et des minorités ou encore les conditions de travail. Une quarantaine de grandes agences dans le monde, les *resources providers*, donnent des informations concernant l'éthique des entreprises.

- *Les accords cadres internationaux (ACI)*

Les ACI sont des accords négociés et conclus entre une entreprise multinationale et une des dix confédérations syndicales internationales regroupées au sein du Global Unions (GUF). Ces accords ont été signés pour la plupart après 2000, initiés par Danone, Accor et Carrefour. Ils représentent une opportunité pour les syndicats dans le sens où la négociation s'avère possible au niveau international notamment en ce qu'elle permet d'éviter une forme de dumping social.

- *Les accords avec ONG.*

Le rôle des ONG s'avère ici spécifique ; elles sensibilisent les consommateurs sur les pratiques de certaines multinationales. Si les relations entre ONG et entreprises prennent souvent la forme de campagnes de contestations comme celle de Green Peace qui mit Shell en difficulté en 1995, parallèlement, les partenariats entreprises/ONG se développent. C'est le cas du partenariat entre WWF et Lafarge ou de celui entre Amnesty international et Casino. Ces partenariats sont un moyen de témoigner d'un engagement pour les entreprises ainsi que de s'assurer un certain affichage en interne comme en externe. C'est par l'intermédiaire de ces ONG que les projets de RSE sont finalement cautionnés auprès du grand public.

- *Les labels.*

Les labels éthiques apposés sur certains produits attestent que le producteur a été audité par une société extérieure et qu'il respecte un cahier des charges. La certification permet donc à l'entreprise de labelliser les produits ayant reçu l'agrément de l'organisme auditeur. Différents labels existent : des labels environnementaux (comme l'écolabel européen, le label français bio AB) et des labels sociaux. Certains labels sociaux favorisent l'équité des échanges commerciaux entre le Nord et le sud. L'exemple le plus connu est le label de l'association Max Haavelar qui soutient les petits paysans des pays en voie de développement, principalement dans la production de café et cacao.

- *Les normes et documents normatifs*

L'élaboration de normes vient de la volonté d'harmoniser et d'unifier des modes de production et d'utilisation des ressources. Sur le modèle de la norme qualité ISO 9000, des normes sociales et environnementales sont en train de se développer. Les normes sont, en général, de nature technique. Elles fixent des règles de fabrication et d'évaluation des produits. Les instances de normalisation avaient d'abord pour rôle d'assurer le contrôle de la conformité des produits aux spécifications des cahiers des charges. Puis, les conditions dans lesquelles le produit été pensé et réalisé ont semblé cruciales pour réellement comprendre et contrôler la chaîne productive. Ceci explique le fait que les techniques de certifications sont la plupart du temps centré sur la maîtrise des processus de production industriels. En matière environnementale, la norme ISO 14001 cherche à limiter les impacts écologiques et propose une démarche d'amélioration continue de la performance environnementale des firmes. En matière sociale, la norme SA 8000 se fonde sur les textes de base de l'OIT.

¹ Pour plus de détails, voir Arnal (2005).

L'ensemble de ces outils constitue ce que les anglo-saxons nomment la *soft law*, par opposition à la *hard law* faisant référence aux lois et textes dont l'infraction entraîne des sanctions de nature judiciaire. Ces démarches peuvent être vues comme concurrentes à la loi. La question se pose donc de la coexistence et de la hiérarchisation de ces démarches. Le fait que l'entreprise donne des informations l'engage-t-elle envers ses parties prenantes ? Existe-t-il alors une responsabilité juridique de l'entreprise ? La question est bien celle des engagements volontaires pris par les entreprises en matière de RSE. La fiabilité de l'information, l'existence d'un auditeur externe et son indépendance s'avèrent des éléments déterminants.

2.4. Des sources non réglementaires de légitimité et de crédibilité des engagements

Les outils de formalisation éthique ne s'inscrivent pas dans la hiérarchie de sources du droit traditionnel. Mais leur nature juridique n'est pas totalement nulle étant donné qu'un engagement assez connu en interne comme en externe par rapport à l'entreprise, et généralement appliquée à une force obligatoire. Par exemple, « *le code de conduite peut revêtir la forme d'un accord atypique ou d'un engagement unilatéral de l'employeur et ainsi produire des effets juridiques dans les relations avec les salariés* » (Sobzack, 2004). Autre exemple, la charte émise unilatéralement par l'employeur peut se traduire par une addition au règlement intérieur. On va donc assister, très certainement au durcissement de ce droit mou (Amadiou, 2003) avec une multiplication des actions judiciaires à propos de la mise en application des codes de conduite. La multiplication des documents et leur flou juridique interroge les droits et obligations des salariés. Notons que certains documents non contractuels, rédigés unilatéralement par l'entreprise, sont obligatoirement signés et appliqués par les salariés. Par exemple, le code de Thalès stipule que « *les règles [du code] ne se substituent pas aux législations nationales et internationales applicables dans chaque pays et auxquelles le groupe se conforme strictement. Elles n'ont pas de caractère contractuel mais elles doivent être connues et appliquées par tous les collaborateurs permanents et occasionnels du groupe* ».

Sur le plan du droit, des techniques permettent de mettre en jeu la responsabilité juridique de l'entreprise qui annonce des engagements sur le plan environnemental et social. Deux perspectives sont possibles lorsqu'on traite de l'opposabilité de ces règles (Rolland, 2005) : celle de la théorie des obligations naturelles devenant civiles et celle de l'engagement unilatéral. L'engagement unilatéral d'une seule personne est difficile à admettre en droit. Mais dans certains cas, comme dans l'engagement d'exécuter une obligation naturelle ou de l'engagement unilatéral de l'employeur en matière de responsabilité sociale, la jurisprudence reconnaît une portée à ces engagements. En s'appuyant sur la théorie des obligations naturelles, le raisonnement juridique est le suivant. Un comportement inspiré par la RSE peut être considéré comme un devoir éthique que s'impose de manière volontaire des dirigeants. Ceci traduit l'existence d'une obligation naturelle à la charge de l'entreprise. Or lorsqu'une personne prend un engagement unilatéral, ferme et précis d'exécuter une obligation naturelle, celle-ci devient une obligation civile. La personne, ici l'entreprise, devient alors juridiquement liée par ses annonces, qui peut éventuellement prendre une valeur obligatoire. Pour la théorie de l'engagement unilatéral, les engagements en termes de RSE peuvent aussi s'apparenter aux engagements unilatéraux créateurs d'obligations pour qui y souscrit. Ces obligations sont prises en compte par l'entreprise dans ses comptes et dans les rapports de gestion. Il est alors possible de considérer que les entreprises doivent effectuer les engagements financiers qu'elles ont budgétés. En réalité, tout dépend du degré de détails du document formalisé par l'entreprise et de son extension géographique. Par exemple, en matière de discrimination, de travail forcé ou de travail des enfants, l'engagement semble évident au regard du droit national français, mais il prend une dimension plus forte, quoiqu'en pratique non sanctionnée juridiquement, lorsqu'on aborde le problème de la sous-traitance dans les pays en développement. Les carences en termes de contrôle national et international des engagements et de sanction, ne favorisent alors pas le durcissement de ce droit encore mou.

Il existe tout de même des limites à l'établissement d'une forme de responsabilité juridique de l'entreprise à partir de ces documents (Rolland, 2005). Tout d'abord, se pose la question de l'identification des parties prenantes pouvant agir en justice. Ensuite, il existe un flou par rapport aux sanctions encourues. La sanction d'un retrait ou d'un manquement à ces engagements se traduit plutôt par des dommages et intérêts dans le cadre des règles de responsabilité civile délictuelle. La condamnation est donc bien limitée au préjudice subi.

La normalisation éthique est également un processus qui illustre bien l'irruption de formes hybrides d'autorité non étatique à l'échelle mondiale. Le foisonnement des normes éthiques génère un sentiment de confusion. La réflexion reste complexe dans le sens où ces normes ont des statuts relativement variés et sont même parfois difficilement comparables. A l'origine, la norme n'a pas vocation de créer des règles juridiques car elle relève essentiellement de spécifications techniques. Mais elle s'est immiscée dans le champ de la loi, ce que certains critiquent d'ailleurs (Penneau, 1996). L'originalité des normes est bien leur construction et la mobilisation particulière des parties prenantes. L'ensemble des acteurs du milieu concerné peut être mobilisé (Danet, 2001), notamment lorsque la certification est assurée par l'Association Française de Normalisation (AFNOR). Même une fois édictée, c'est-à-dire légitimée par un organisme de normalisation, la norme ne dispose pas d'une autorité juridique comparable à celle d'une loi ou d'une décision judiciaire.

La logique de la RSE acquiert ainsi une légitimité dont la source n'est ni la loi, les réglementations ou les règles institutionnelles établies. Le principal canal de légitimité semble se construire sur les médias et par l'intermédiaire d'Organisations Non Gouvernementales. Le but est de sensibiliser les consommateurs sur les pratiques de certaines entreprises. Par exemple, les principes d'Equateur, ayant pour objet l'appréciation environnementale des projets que les banques financent et qui sont non contraignants dans le texte, s'avèrent revêtir une forme de légitimité car les ONG s'en sont emparées en vue de dénoncer les banques qui ne les respectent pas tout en affirmant le contraire. Les ONG exercent une influence croissante dans la protection de l'environnement et le respect des droits de l'homme. Leur consultation et leur adhésion sont maintenant de mise dans les démarches de responsabilité des entreprises. Elles jouent un rôle d'aiguillon en utilisant leur maîtrise croissante des réseaux de communication pour intervenir dans le débat public et influencer les décideurs.

La crédibilité de ces engagements sont donc de nature variables. Mais soulignons l'actualité de la question de l'intégration en droit français du concept américain de procès collectif - procès pour le compte de plusieurs personnes victimes des mêmes préjudices, de même origine et par le même auteur - qui rend la responsabilité sociale et environnementale des entreprises au cœur du débat juridique.

2.5. L'exemple de l'Investissement Socialement Responsable

Dans ce contexte d'émergence de nouveaux outils de régulation sur les marchés et de flou entre enjeux économiques et enjeux environnementaux et sociaux, l'Investissement Socialement Responsable (ISR) a franchi un pas depuis le début des années 2000. L'ISR définit « *tous les placements financiers réalisés en fonction d'un arbitrage fondé : non seulement sur la performance financière des valeurs suivies, mais aussi sur la prise en compte de critères sociétaux, tels que le comportement de l'entreprise vis-à-vis de son environnement économique, social et environnemental* » (ORSE, 2005). Ce système prend la forme d'une évaluation externe qui donne lieu à une notation par grands thèmes (dons, mécénat, promotion des femmes et des minorités, conditions de travail...). Les organismes d'analyse sociétale fournissent des informations sur les risques sociétaux auxquels l'entreprise s'expose et les performances de leurs politiques de responsabilité sociale et environnementale. Ces notes et informations sont utilisées par les acteurs de l'ISR pour décider s'ils investissent ou non. Cette analyse sociétale matérialise ainsi les enjeux environnementaux et sociaux et évalue l'impact potentiel sur la performance financière de l'entreprise (à court ou long terme). Le marché de la notation est en développement et de nouveaux champs émergent comme, par exemple, l'évaluation de la réduction d'émission de CO₂ qui représente un champ d'évaluation commun aux analyses financières et d'ISR. L'optique est bien aujourd'hui un croisement entre intérêts économique et financier d'une part, et enjeux environnements et sociaux, d'autre part. Si dès la fin du XIX^e siècle, des congrégations religieuses américaines initient des démarches éthiques, ce sont les années 80 et 90 qui connaissent un essor important de l'ISR. Cependant, la trame de fond restait une mise en confiance des acteurs, alors qu'avec l'ISR, l'introduction des critères sociaux et environnementaux affecte directement les critères de fonctionnement des marchés. Les années 2000 témoignent de la recherche par les investisseurs de la traduction financière de la gestion des risques et des opportunités de la RSE (ORSE, 2005). Il s'agit d'une intégration, par le biais de choix de stratégies d'entreprises, de logiques éthiques dans le système capitaliste. L'investissement socialement responsable semble ainsi l'exemple même du phénomène de réappropriation par le système capitaliste de ses propres limites.

L'ISR est significatif de la stratégie de la majorité des entreprises à aborder leur responsabilité comme un enjeu visant leur crédibilité et leur image par rapport aux autres acteurs économiques. Leur positionnement relève plus de politique de gestion du risque que d'une réelle réflexion sur la RSE. Comme on l'a vu, ceci soulève la question de la nature des dispositifs de la RSE, de leur légitimité interne, externe à l'entreprise, et sur le plan juridique, mais aussi la place de l'État dans cette évolution.

3. UNE ANALYSE CRITIQUE DE LA RSE : LE BESOIN DE RÈGLES PUBLIQUES RÉGULATRICES

Les externalités négatives inhérentes à l'activité économique génèrent une situation inefficace en termes d'économie du bien-être impliquant en son sein la nécessaire intervention étatique. Si la logique de la RSE cherche à résoudre et à anticiper certaines de ces externalités, nous montrons ici que ces dispositifs ne suffisent pas et qu'un acteur tiers, État ou institutions publiques, semble indispensable dans l'harmonisation et le contrôle de ces nouveaux outils de régulations économiques.

3.1. Des entreprises qui s'autodéfinissent... et qui définissent elles-mêmes l'intérêt public ?

Certaines entreprises font le choix d'un comportement d'adaptation sur le marché, elles jouent avec les règles du marché et se positionnent dans les rails de la réglementation. D'autres, s'inscrivant dans la logique de la responsabilité sociale et environnementale tentent une participation stratégique à l'élaboration d'outils de formalisation, constituant progressivement une forme de *soft law*. Elles innovent et initient de nouveaux droits et devoirs par une forme de transfert de compétences de la loi vers les outils privés. Ces modèles fondés sur l'intégration de valeurs éthiques, qu'ils soient inspirés de formes traditionnelles comme le paternalisme, ou de formes plus modernes comme celles des « *entreprises citoyennes* », échappent à un « *risque de sous-optimalité systémique* » mais ils doivent affronter celui de l'opérationnalité (Pérez, 2003). Pour affronter ce risque pratique, la mise en place de règles régulatrices au sens de Searle (1995) s'impose. Elles permettent d'interdire, de recommander ou d'imposer la mise en œuvre d'une action dans un certain contexte. La formalisation constitue dans ce cadre un véhicule majeur pour établir des principes éthiques (Berenbeim, 1992). Elle occupe le terrain entre la loi et les valeurs de l'entreprise. C'est alors un des instruments dont l'entreprise dispose pour montrer son attachement à certains principes qu'elle autodéfinit et qui l'autodéfinissent sur les marchés.

L'analyse critique des principaux outils de formalisation éthique montre les nombreuses limites de l'autodéfinition par les entreprises de leurs missions et de ce qu'elles considèrent comme l'intérêt public :

- *Les codes de conduite : quelle vérification ?*

Dans certains secteurs d'activité, la réflexion au niveau d'une profession mène à l'élaboration commune d'un code déontologique ou de normes. Cependant, la grande majorité des secteurs industriels n'ont pas recours à de telles pratiques, les entreprises sont donc conduites à envisager des actions individuelles, comme des codes de conduite. Il est difficile de décrire globalement leurs contenus étant données les différences entre les pays et les entreprises. Les démarches de ce type posent surtout le problème de l'absence de vérification externe de leur mise en œuvre.

- *Les rapports environnementaux et sociaux : quelle comparabilité ?*

Le problème principal de cet outil est l'absence de comparabilité d'une entreprise à l'autre. La *Global Reporting Initiative* s'efforce de standardiser ces rapports qui doivent être certifiés par un organisme extérieur. Une nouvelle orientation apparaît donc avec le développement de nouveaux métiers d'auditeurs. D'ailleurs des cabinets comme AD Little ou KPMG s'y intéressent sérieusement. A ce propos, la question de l'indépendance de l'auditeur est cruciale, pour assurer la crédibilité des résultats.

- *La notation sociale et environnementale : quelle valorisation des critères ?*

Le marché de la notation est encore émergent et son fonctionnement reste donc très circonspect. Cet outil souffre de nombreuses insuffisances : arbitraire du choix des critères, problèmes de pondération des critères, sources d'informations limitées ou risque de subjectivité dans la notation. En effet, en l'absence de standardisation des informations diffusées par les entreprises, les notations

restent difficiles d'autant plus que les critères semblent varier d'une catégorie d'acteurs à d'autres. Ainsi, dans le cas d'une mesure de la responsabilité environnementale, l'agence se trouve confrontée à une multitude de critères : effet de serre, destruction de la couche d'ozone, toxicité de l'air et de l'eau, et épuisement des ressources naturelles. Pour résoudre les difficultés, le choix est, en général, d'agrèger l'ensemble des résultats en une note unique. Il faut alors faire un choix de hiérarchisation et de pondération des critères qui peut relever de choix politiques ou stratégiques. De plus, par souci d'uniformisation, les grandes agences de notation adressent parfois aux entreprises des questionnaires qui ne tiennent pas compte des secteurs d'activité. Du coup, les indices établis se trouvent faussés (Fatoux, 2002). Ce reproche est fait en particulier à l'indice américain de l'Environnement responsable *Domini*, qui avantage le secteur des nouvelles technologies. La certification souffre donc principalement du problème de détermination des critères de référence, d'autant plus que lors d'un audit, le respect des procédures prime sur l'analyse de fond. Chaque organisation évaluatrice conserve ses spécificités, malgré le regroupement autour de domaines clés.

- *Les accords cadres internationaux : quelle place pour les syndicats dans la RSE ?*

Ces accords, négociés et conclus entre une entreprise multinationale et une des dix confédérations syndicales internationales regroupées au sein du Global Unions Federation (GUF), représentent une opportunité pour les syndicats de négociation au niveau international. Néanmoins, la place des syndicats dans la RSE est à questionner car ils appartiennent à l'ensemble des parties prenantes tout en ayant une antériorité et des rôles spécifiques encadrés par le droit social et la réglementation sur la négociation collective. La confédération internationale des syndicats libres (CISL) précise qu'« *il ne faut pas confondre la RSE, qui relève du management, et d'autres problématiques telles que « ce qui est bon pour la société » ou « ce que la société exige des entreprises »* ». De plus elle ne doit pas être une nouvelle forme de paternalisme. Les intérêts des travailleurs sont avant tout protégés par les gouvernements, la loi, et ensuite les organisations syndicales. La RSE ne doit pas se substituer à la négociation collective (Coutrot, 2005-a). Si les syndicats commencent à s'intéresser à cette thématique, soulignons que certains codes d'entreprises semblent contournés certains acquis du droit du travail, d'où une implication très tardive et frileuses des organisations syndicales sur ces thématiques de responsabilité sociale et environnementale des entreprises. Les syndicats cherchent d'ailleurs à bien délimiter leurs territoires avec les ONG avec lesquelles le dialogue peut être plus valorisant et moins conflictuel. Ils dénoncent ainsi la tentation d'un « droit mou » sociétal par rapport à un « droit dur » qu'ils revendiquent (ORSE, 2005).

Cependant, certains outils de formalisation éthique peuvent constituer un champ d'action collective au regard du droit du travail. Ils conviendrait de les construire non pas en substitution au droit du travail mais en complément, notamment pour produire du droit dans les pays en développement où les collaborateurs et les sous-traitants peuvent se saisir des engagements des entreprises pour améliorer les règlements locaux souvent socialement moins avancés. Dans les pays développés, le but est de renforcer la notion de la clause plus favorable au salarié. L'enjeu est alors de renforcer les caractères juridique et contraignant de ces initiatives pour une meilleure protection des salariés. Le caractère obligatoire et contractuel ne pourra être renforcé qu'à partir du moment où les partenaires sociaux seront associés à l'élaboration de ces documents. La question du champ d'application des ACI et de leur légitimité face aux législations nationales et de manière plus large de leur contrôle reste posée. Il est également regrettable que les partenaires commerciaux de l'entreprise ne soient pas pris en compte dans ces accords alors que l'essentiel des problèmes sociaux se rencontre chez les sous-traitants, chez lesquels l'intrusion du droit commercial dans le droit du travail se traduit par un affaiblissement du droit du travail, et de manière générale de la sphère publique par rapport aux acteurs privés (Sobzack, 2004). Des progrès existent néanmoins, la confédération internationale des syndicats libres (CISL) a développé dans les années 90 un code fondamental des pratiques du travail introduisant les normes internationales du travail dans les chartes fournisseurs. Ce code a servi dans l'élaboration de codes privés par des organisations de parties prenantes comme Social Accountability International (SA 8000) ou Fair Wear.

En France, le Label égalité (encadré 2) intègre la négociation collective et les syndicats ; en exigeant pour son attribution la signature d'un accord collectif. Mais rappelons que l'obligation de négociation collective sur le thème avait été instaurée par la loi Genisson 3 ans auparavant !

- *Les accords avec les ONG : financement et indépendance ?*

Les organisations non gouvernementales sont devenues des acteurs incontournables sur certaines thématiques comme la protection de l'environnement et le respect des droits de l'Homme. Leur consultation et leur adhésion sont maintenant de mise dans les démarches de responsabilités des entreprises. Elles jouent un rôle d'aiguillon en utilisant leur maîtrise croissante des réseaux de communication pour intervenir dans le débat public, influencer les décideurs et sensibiliser les entreprises à leurs revendications. L'apport financier que trouve les ONG dans ces partenariats, semble indispensable dans un contexte de subventions publiques en diminution², mais on peut s'interroger sur ses conséquences en termes d'indépendance, économique et d'expression, pour l'action des ONG.

- *Les labels : alibis marketing ?*

Les produits certifiés peuvent servir d'alibi pour ne pas porter plus loin les efforts sur les autres produits, comme c'est le cas dans la grande distribution. Ils constitueraient une espèce de paravent médiatique. De plus, la multiplicité des labels qui apparaît avec le développement du commerce équitable s'avère contradictoire avec l'objectif de transparence pour le consommateur. Cette difficulté se trouve accentuée par l'hétérogénéité entre différents pays dans le contenu d'un même label. Le cas Max Havelaar est significatif, notamment pour l'exemple du chocolat. La certification est la même pour des contenus différents en fonction des pays.

Face à divers produits ayant des labels variés, le choix se révèle difficile. Deux perspectives sont possibles. D'un côté, la mise en place d'une uniformisation des labels à partir d'une appellation commune. D'un autre côté, laisser la concurrence sélectionner les labels. Cette dernière approche reste problématique en l'absence d'une information claire et parfaite.

Encadré 2 : L'exemple du Label Égalité

Le Label Égalité s'articule autour de différents critères correspondant à la fois aux actions menées dans l'entreprise en faveur de l'égalité professionnelle (sensibilisation des acteurs, communication interne...), aux pratiques de gestion des ressources humaines (formation, indicateurs avec objectifs de progression, mixité dans les instances de décision), et à la prise en compte de la parentalité dans le cadre professionnel (aménagement des horaires, organisation du travail, modalités de départ et de retour de congés de maternité et/ou parentaux...). Aujourd'hui une vingtaine d'entreprises est labellisée. Ce label témoigne du mouvement actuel pour l'égalité professionnelle entre hommes et femmes et de la place accordée aux entreprises dans le phénomène. Il est inscrit depuis mars 2004 au cœur du programme contenu dans la Charte pour l'Égalité entre les hommes et les femmes, en étant « *la marque distinctive qui reconnaît l'exemplarité des entreprises, associations et administrations qui se sont engagées résolument sur la voie de l'égalité professionnelle.* ».

Au-delà de son contenu, une forte visibilité est recherchée via les différents partenaires associés : le label est délivré par AFAQ AFNOR Certification, il répond à une approche encouragée par l'Union Européenne et est mené en collaboration avec le Ministère de la parité et de l'égalité professionnelle et la signature d'un accord d'entreprise dans le domaine de l'égalité professionnelle est indispensable à la labellisation. De plus, AFAQ AFNOR Certification effectue un suivi à 18 mois pour s'assurer que l'entreprise labellisée continue de satisfaire aux critères de labellisation et qu'elle s'inscrit dans un processus d'amélioration continue. Un « Kit de communication AFAQ Label Égalité professionnelle » est délivré aux entreprises labellisées. Ce label égalité, créé fin 2004, intervient après d'importantes avancées réglementaires : l'accord national interprofessionnel relatif à la mixité et à l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes a été signé le 1^{er} mars 2004 et la loi Genisson du 9 mai 2001, rendant obligatoire la négociation collective sur le thème de l'égalité. Néanmoins, au-delà des aspects purement réglementaires, plusieurs phénomènes d'ordre économique et stratégique viennent alimenter l'intérêt des firmes pour l'égalité. Notons d'ailleurs que l'accord national interprofessionnel du 1^{er} mars 2004 énonce dès les premières lignes que l'égalité hommes-femmes est un « investissement social » « stimulateur de performance ». D'une part, dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre dans certains secteurs spécifiques et d'anticipation de départs massifs, les entreprises considèrent les femmes comme « pool » de qualifications et de compétences peu exploitées. D'autre part, certains marchés se tournent de plus en plus ou prennent conscience que le consommateur est une femme. Les constructeurs automobiles travaillent sur le marché des secondes voitures ou sur les politiques de communication envers leurs consommatrices. De même, les fabricants de cosmétiques ne peuvent oublier la prédominance féminine de leur clientèle. Autour de ces préoccupations mercatiques, les entreprises se soucient de leur image en termes d'égalité professionnelle entre hommes et femmes et le label Égalité vient visibiliser leur engagement.

- *Les normes et documents normatifs*

Les normes éthiques se développent, certes, mais le foisonnement de celles-ci peut générer un sentiment de confusion. Un effort de convergence des normes éthiques permettrait de mieux répondre aux attentes des parties prenantes sans trop complexifier l'environnement. Une certification globale

² Selon une étude réalisée par la commission coopération et développement en 2003, 62% des ressources des ONG proviennent de fonds privés contre 38% de subventions publiques (ORSE, 2005).

sur la responsabilité sociale de l'entreprise est d'ailleurs en projet avec la norme ISO 26000. Un des problèmes majeurs est que tous les secteurs ne sont pas touchés de la même manière, le secteur du textile a, par exemple, pris beaucoup de retard. Elles ne touchent pas nécessairement les secteurs d'activités où ces normes seraient les plus nécessaires. De plus, les normes concernent surtout les entreprises les plus exposées à l'action des actionnaires et des consommateurs. Il s'agit donc principalement des grandes entreprises cotées, des entreprises du secteur des biens de consommation.

Sur la question des conditions de travail où de nombreux textes nationaux et internationaux existent, des normes apparaissent à l'initiative de grandes entreprises internationales. A l'initiative du "Council of Economic Priorities", la CEPAA (*Council on Economic Priorities Accreditation Agency*) a été fondée en 1997. La CEPAA se préoccupe des conditions de travail dans les entreprises et a développé une norme sur les conditions de travail, la norme privée SA 8000. Cette norme est basée sur les règles internationales issues de la *Déclaration Universelle des Droits de l'Homme* et de la *Charte des Droits de l'Enfant*, et elle a développé un cadre formel sur les conditions de travail et un système de vérification indépendant. Ici les entreprises cherchent à instaurer des cadres concrets afin de respecter les textes internationaux. L'objectif est de construire des indicateurs fiables permettant, non pas d'interdire ou d'encourager, mais simplement de vérifier de manière externe, que les pratiques en place sont éthiquement acceptables. Néanmoins la question du contrôle par une instance publique et internationale reste en suspens. Le droit, en tant qu'éthique minimale imposée, reste le seul garde-fou assuré. Le risque de la démarche éthique se résumant à une politique éthique formelle essentiellement symbolique, voire commerciale est largement présent.

Ainsi, nombre d'accords-cadres, de normes éthiques, de certifications ou de labels régulent des champs économiques sans que leurs liens avec la législation applicable ne soient clairement explicités. Nous semblons passer de la logique de la loi à celle de documents d'auto-engagement. Le développement et le contrôle de ces outils de formalisation n'engagent, en général que les entreprises. Pourtant, la régulation publique doit être intégrée sinon c'est l'entreprise elle-même qui définit l'intérêt public et les limites de ses actions. La RSE au niveau de l'entreprise, ne permet pas et ne se préoccupe pas de la répartition des richesses, alors que la question de fond relève de la problématique du partage du coût et du surplus. L'inefficience générée par la présence d'externalités négatives montre le besoin de l'État. Cet acteur État semble d'autant plus important du fait de la relativité inhérente à la logique de RSE. L'outil des « bonnes » voire « meilleures » pratiques » témoigne de la relativité des démarches « pro-actives ». Son objectif est de communiquer des exemples de pratiques d'entreprises, estimées « bonnes » en termes sociaux ou environnementaux, afin qu'elles puissent servir de référence, d'exemple à suivre, aux autres entreprises et de support de communication aux « bons élèves ». La logique semble celle de la valorisation de pratiques éparpillées, voire symboliques, et non de la construction de réglementations évolutives et soumises à sanctions.

Or, les questions d'ordre social demande l'intervention publique et ceci d'autant plus que la question sociale ne peut se concevoir durablement en dehors du cadre de la démocratie et que des besoins qualitatifs, en termes de formation ou de santé par exemple, sont en croissance (Ramaux, 2006). La responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise en intégrant les différentes parties prenantes cherche à introduire un fonctionnement plus démocratique dans les prises de décisions de management des entreprises mais comme le soulignent Duval et Nahapétian (2005), la responsabilité sociale et environnementale des entreprises « ne doit pas nourrir l'illusion qu'on pourrait se passer de règles d'ordre public ». D'autant plus que ces comportements d'entreprises qui s'autodéfinissent comportent un risque sur le plan de la perpétuation de certaines inégalités, en particulier entre « les parties prenantes » des petites entreprises et celles des grandes.

3.2. Les pouvoirs publics déjà présents dans la logique RSE : un rôle nouveau pour l'État social ?

L'OCDE (1999) distingue différents types de démarches volontaires en termes de responsabilité sociale et sociétale. Si certains renvoient exclusivement à des engagements unilatéraux émis par des entreprises qui définissent elles-mêmes les objectifs à atteindre ainsi que les moyens sans surveillance et sanction, d'autres insèrent ou sont impulsés par les pouvoirs publics. Par exemple, certains programmes volontaires publics proposent aux entreprises d'accepter librement des normes élaborées

par les pouvoirs publics. Il s'agit, par exemple, d'outils certifiant la mise en place d'un système de management environnemental ou la qualité écologique d'un produit comme c'est le cas du label AB de l'agriculture biologique. Ces outils sont élaborés par les pouvoirs publics, si les entreprises les adoptent, elles ont le droit d'apposer le logo correspondant. Il existe également des accords négociés entre pouvoirs publics et entreprises. Ils prennent souvent la forme, au niveau national, de contrats entre pouvoirs publics et professionnels d'un secteur. Un exemple est l'accord entre l'association européenne des constructeurs d'automobile (ACEA) et la Commission Européenne portant sur une réduction de 25% des émissions de gaz carbonique des véhicules neufs entre 1995 et 2008.

Soulignons que dans certains domaines, initiatives privées et publiques se croisent. C'est le cas dans le domaine écologique forestier, où on distingue typiquement les initiatives privées comme le label Max Havelaar ou le label FSC, qui a pour rôle d'identifier le bois issu de forêts gérées de manière durable, et les initiatives publiques, comme par exemple les écolabels européens ou les marques NF.

Un autre exemple de croisement entre réglementation et initiatives privées concerne les normes. En effet, la norme n'est souvent qu'une recommandation et ce n'est qu'exceptionnellement qu'elle devient obligatoire par une intervention des pouvoirs publics, en général sous la forme d'un arrêté ministériel. En France, depuis 1984, les normes homologuées par l'AFNOR sont considérées comme des actes administratifs même si elles sont créées par un organisme privé et n'ont pas de caractère contraignant. Du point de vue juridique, les normes peuvent être considérées comme un état transitoire vers la loi. En effet, la norme n'a pas d'obligation universelle mais elle permet la mise en place d'une forme de protection notamment par un recours juridictionnel. A partir du projet de norme ISO sur la responsabilité des entreprises, il est intéressant de voir que deux perspectives s'offrent à la normalisation internationale : celui de la socialisation des normes par le transfert de la compétence universelle de la loi dans le cadre formel de la normalisation, et celle de la mondialisation des normes marchandes passant par une reconnaissance universelle des normes sectorielles minimales définie par le marché (Graz, 2004). Le premier modèle, à l'intersection du public et du privé, transfère la compétence de la loi universelle aux normes. C'est dans cette logique que se développe la future norme ISO 26000. L'emprise de la sphère publique sur le plan organisationnel explique une compétence territoriale limitée des normes. Le deuxième modèle cherche à créer un marché mondial des normes reposant uniquement sur le secteur privé. L'apparition de normes de consortiums illustre cette tendance. La normalisation ne se justifie que par son impact sur la valeur actionnariale.

Cette recherche de démarches volontaires va de pair ici avec une mondialisation de l'économie. Les firmes étant transnationales, la coordination de ces démarches avec les réglementations locales reste problématique. En s'émancipant de la tutelle de l'État, les entreprises prennent une place certaine face à des gouvernements désunis. Et pourtant, la mondialisation des échanges aurait bel et bien besoin d'une régulation sur le plan juridique. Là encore, tout dépend de ce que les acteurs désirent en faire : un modèle de droit libéral basé sur l'adaptabilité et la flexibilité des États pris individuellement dans un contexte de concurrence mondiale, ou l'élaboration d'un droit dans un cadre réellement mondial (Sobzack, 2004).

Les institutions publiques s'insèrent ainsi dans la logique RSE. Le programme volontaire public le plus connu est la démarche du « *Global Compact* » mit en place par les nations Unies en 1999. Son objectif est « *d'unir la force des marchés à l'autorité des idéaux individuels* » pour responsabiliser les entreprises. En 2005, 1929 entreprises étaient signataires de cet engagement. Cependant celui-ci ne s'avère pas juridiquement contraignant, sa portée reste donc limitée. En France la loi Nouvelles Régulations Economiques (NRE) du 15 mai 2001 initie un encadrement public. La loi (article 116), concernant environ 700 entreprises cotées en bourse et de droit français, oblige ces entreprises à rendre compte annuellement de leurs impacts sociaux et environnementaux dans le cadre de leur rapport de gestion présenté par le conseil d'administration à l'assemblée générale des actionnaires. Ici la loi cherche à répondre à la limite de comparabilité des rapports environnements et sociaux des entreprises. Les entreprises cotées ont à faire état de « *la manière dont la société prend en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité* ». Le décret d'application de la loi précise les informations que l'entreprise doit fournir, comme par exemple « *la consommation de ressources en eau, matières premières et énergie avec, le cas échéant, les mesures prises pour améliorer l'efficacité énergétique et le recours aux énergies nouvelles* ». L'observatoire de la responsabilité

sociétale des entreprises (ORSE, 2004) expose les limites dans l'application de cette loi en insistant sur les attentes insatisfaites des parties prenantes. Elles considèrent ainsi que les entreprises n'ont pas véritablement traité des enjeux pertinents et significatifs et que certaines thématiques – notamment les droits de l'homme et la corruption – ne sont pas renseignées. Se pose alors la question de la fiabilité des informations publiées et de la validation des démarches par des tiers. L'ORSE souligne par la nécessité de favoriser la discussion publique autour des rapports NRE notamment en impliquant davantage les organisations syndicales. La loi NRE apporte ainsi en France un premier cadre devant s'articuler avec les dispositifs internationaux en élaboration. Néanmoins, soulignons que la place des parties prenantes n'est pas centrale. Si la RSE peut être analysée comme un mouvement de fond cherchant à remettre en cause le droit de propriété exclusif des actionnaires en reconnaissant la légitimité des autres parties prenantes dans la prise des décisions managériales des entreprises et en leur réclamant des comptes (Duval et Nahapétian, 2005), le contenu et l'application de la loi NRE replace au centre les actionnaires, premiers destinataires des rapports de gestion. La logique semble davantage celle de l'investissement socialement responsable. Au lieu du « véritable tournant dans l'histoire du capitalisme » (Duval et Nahapétian, 2005), le mouvement de la RSE semble réintégrer dans la logique capitaliste actuelle.

4. CONCLUSION

La logique de RSE génère différents changements dans les régulations économiques : prise de conscience des externalités négatives des entreprises, participation de l'ensemble des parties prenantes et création d'outils de formalisation éthique. Si la RSE a pour ambition de réconcilier l'économique, le social et l'environnemental, deux approches se distinguent. D'une part, un véritable renouveau des valeurs et du fonctionnement de l'entreprise se dessine : remise en cause du pouvoir unique des actionnaires et légitimité des autres parties prenantes, critères sociaux et environnementaux dans la cotation des firmes... D'autre part, la RSE peut être limitée à un outil économique supplémentaire de l'économie capitaliste, alimentant la « désintégration des valeurs » (Salmon, 2002) et ne proposant qu'une approche utilitariste de l'éthique économique permettant au système capitaliste de se réapproprié ses critiques.

Au-delà de cette distinction fondamentale, ces deux approches s'accordent sur deux points. Le premier est le renouveau de la place des entreprises dans la société et sur les thématiques de l'État social. En créant de nouveaux outils, de nouveaux critères d'évaluation et de nouvelles valeurs, les entreprises autodéfinissent leurs missions et leurs rôles, en évinçant l'État et les institutions publiques. L'objectif de réduction de leurs externalités négatives par la logique RSE ne doit pas masquer le besoin de régulations publiques, indispensables à l'harmonisation et à la légitimité des pratiques. Les risques d'inégalités ne pouvant que croître sans cette intervention, notamment entre parties prenantes et entreprises de taille et de stratégie différentes. Le deuxième point est la volonté de définir l'entreprise comme une organisation ouverte et coopérative, ne se réduisant pas à la maximisation de son intérêt individuel. Une définition « partenariale » de l'entreprise peut être envisagée (Ramaux, 2006), associant salariés, dirigeants, actionnaires, clients, collectivités locales et État. Néanmoins, ce positionnement des entreprises peut également constituer une stratégie pour éviter ou anticiper de nouvelles régulations publiques (Coutrot, 2005-b). L'État social a ainsi à réfléchir à sa place dans le développement actuel de la logique RSE : contrôle ? sanction ? reconnaissance ? valorisation de bonnes pratiques ? ou partie prenante comme les autres ?

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA M et REBÉRIOUX A. (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel.
- AMADIEU J.F. (2004) « le durcissement du droit mou » in *la déontologie : ce qui va changer dans l'entreprise*, les cahiers de l'ORSE, Editions d'Organisation
- ARNAL J. (2005), " Formalization of ethics: the issue of standardization.", *Cahiers de la MSE* n° 2005.74
- ARNSPERGER C. et VAN PARIJS P. (2000), *Éthique économique et sociale*, Collection Repères, La Découverte.
- BALLET J. & DE BRY F. (2001), *L'entreprise et l'éthique*, Éditions du Seuil.

- BERENHEIM R. (1992), "Corporate Ethics Practices", Report n° 986, *Conference Board*.
- BOLTANSKI L. et CHIAPPELLO E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, nrf Essais, Gallimard.
- COUTROT T. (2005-a), « les conflits sont nécessaires », *La responsabilité sociale des entreprises, Alternatives Economiques*, Hors-Série n° 20.
- COUTROT T. (2005-b), *Démocratie contre capitalisme*, la Dispute.
- DANET D. (2001), Entre droit spontané et droit légiféré : la production de droit par la normalisation, *Economie publique*, 2001/1
- DUVAL G. & NAHAPETIAN N. (2005), « Qu'est ce que la RSE ? », *La responsabilité sociale des entreprises, Alternatives Economiques*, Hors-Série n° 20.
- FATOUX F. (2002), « Des limites actuelles de l'éthique », *La nouvelle donne éthique, Problèmes Economiques*, Numéro Spécial, n°2745
- GRAZ J.C. (2004), "Quand les normes font loi: Topologie intégrée et processus différenciés de la normalisation internationale", *Études internationales*, Vol.35, n°2, IQHEI
- GUERRIEN B. (2000), *Dictionnaire d'analyse économique*, Collection Repères, La Découverte.
- MERCIER S. (2004), *L'éthique dans les entreprises*, Collection Repères, La Découverte.
- MURRAY J. (1998), « Corporate codes of conducts and labour standards » in Kyloch R., *Mastering the challenge of globalization : Towards a trade union agenda*, ACTRAV Working Paper
- OCDE (1999), « Pour un monde solidaire : le nouvel agenda social », Rapport, Questions sociales/migrations/santé, Mars.
- ORSE (observatoire de la responsabilité sociétale des entreprises) (2004), *Résumé du rapport de mission remis au gouvernement. Bilan critique de l'application de l'article 116 de la loi NRE*, avril.
- ORSE (2005), *Partenariats stratégiques ONG / entreprises*, Synthèse du rapport de mission remis au Ministre de la jeunesse, des sports et de la vie associative, Juin.
- PENNEAU A. (1996), « Les nouveaux aspects des limites de la normalisation », *JCP-E : I*, n°599
- PEREZ R. (2003), *La gouvernance des entreprises*, Collection Repères, La Découverte.
- POIRSON P. et alii (1995), *Guide pratique et théorique de l'éthique des affaires et de l'entreprise*, Eska.
- RAMAUX C. (2006), *Emploi : éloge de la stabilité – L'état social contre la flexicurité*, Mille et une nuits.
- ROLLAND B. (2005), « Quelle responsabilité pour la RSE ? » Intervention au colloque de Nancy, *La RSE, réalité, mythe et mystification*, 17-18 mars 2005.
- SALMON A. (2002), *Éthique et ordre économique - Une entreprise de séduction*, CNRS Éditions.
- SEARLE J.R. (1995), *The construction of social reality*, The Free Press.
- SEN A. (1999), *Un nouveau modèle économique*, Éditions Odile Jacob.
- SOBZACK A. (2004), « la responsabilité sociale des entreprises : menace ou opportunité pour le droit du travail ? » *Relations Industrielles*, Vol 59, n°1
- TOURRAINE R. (1972), *Le chef d'entreprise face à ses responsabilités*, Éditions L'auteur.