

La RSE : nouvelle régulation du capitalisme ou interprétation capitaliste de la régulation ?

Pascal VAN GRIETHUYSEN

Chargé de cours en économie évolutive et écologie globale, Institut de hautes études internationales et du développement, Genève ; pascal.vangriethuysen@graduateinstitute.ch

Cette contribution s'intéresse au potentiel de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) en tant qu'instrument de réorientation des activités économiques vers un mode de développement économique respectant les conditions de soutenabilité écologique et d'équité sociale et sur le rôle, complémentaire ou prioritaire, de la régulation étatique dans cet objectif de réorientation. Insistant sur la nature à la fois commerciale et institutionnelle des stratégies adoptées par les acteurs d'une économie capitaliste soumis aux contraintes de solvabilité, de rentabilité et de compétitivité, elle met en exergue les risques d'instrumentalisation aussi bien de la RSE que de la régulation dans un contexte institutionnel caractérisé par la compétition et l'accroissement des asymétries entre acteurs, notamment sur le plan international.

Mots clés : Propriété, rationalité, responsabilité, stratégies, régulation

This paper focus on corporate social responsibility (CSR) as potential regulatory instrument in reorienting economic development towards ecological sustainability and social equity, as well as on the role that can and should be given to public regulation as complementary or priority instrument. Focusing on the constraints that the economic actors of a capitalist economy face in a competitive business environment, such as solvability, profitability and competitiveness, it shows why and how private actors are forced to elaborate market and institutional strategies that are compatible with such constraints. While urging for a powerful public regulation, the paper shows how both CSR and regulation will be instrumented by corporations acting in an ever more asymmetric context.

Key words: Property, rationality, responsibility, strategies, regulation

Introduction

Aucune expansion des sociétés capitalistes ne s'est faite sans entraîner une vague de contestation sociale motivée par les répercussions sociales, écologiques et sanitaires induites par cette expansion. Malgré d'inévitables différences relatives aux spécificités historiques et culturelles, les critiques et les revendications reposent sur un double dénominateur : (1) une critique de la dynamique d'expansion de l'économie capitaliste, dont les répercussions sociales (accroissement des inégalités, exclusion des non-propriétaires et aliénation culturelle des propriétaires) et écologiques (dégradation des conditions environnementales à travers une surexploitation des ressources naturelles) rassemblent l'essentiel des critiques ; (2) des revendications pour une réorientation des activités économiques pour la satisfaction des besoins du plus grand nombre dans le respect du milieu naturel.

Ainsi dès l'Antiquité, Aristote a critiqué la dynamique d'accumulation et de concentration des richesses au profit d'une minorité – ce que le philosophe appelait la *chrématistique* – et plaidé en faveur d'une *économie* centrée sur la détention et la production d'objets utiles à la communauté d'une cité ou d'une famille [Duchrow et Hinkelammert, 2004]. À l'aube du développement industriel, alors que les économistes classiques s'interrogeaient sur les conditions de pérennité du développement économique¹, l'économiste humaniste Sismonde de Sismondi s'inquiétait des répercussions éco-sociales du développement économique et questionnait la finalité de l'activité économique². Si les premiers

¹ Dans cette tradition il convient de citer Smith (1776) (division du travail), Malthus [1799] (limites naturelles à la croissance démographique), Ricardo [1817] (rendement décroissant du sol), Marx [1867] (rôle de la machine, tendance à la baisse du taux de profit) et Veblen [1898, 1919] (rôle du savoir, dynamique technologique, et inertie institutionnelle).

² « La science du gouvernement [l'économie politique] se propose, ou doit se proposer pour but le bonheur des hommes réunis en société. Elle cherche les moyens de leur assurer la plus haute félicité qui soit compatible avec leur nature ; elle

thématisaient ce que l'on nomme aujourd'hui la croissance durable, le second était le précurseur d'une implémentation politique de la soutenabilité écologique et de l'équité sociale³.

Le constat de la nature socialement inéquitable et écologiquement destructrice du mode de développement occidental, comme la volonté d'initier une réorientation basée sur des objectifs de justice sociale et de soutenabilité écologique se retrouve également chez les tenants de l'*écodéveloppement* [Sachs, 1972, 1993 ; Kapp, 1972 ; Sigal, 1977] dans les années 1970. Or, malgré la qualité de leur analyse et la pertinence de leurs propositions, les débats, les réflexions et les expériences pratiquées à cette époque n'ont pas conduit à la réorientation souhaitée. Plutôt que de conduire à la subordination des activités économiques à des considérations sociales et écologiques, les décennies qui ont suivi ont au contraire renforcé la prééminence des intérêts économiques dans les rapports humains et dans les relations entre les sociétés humaines et leurs milieux naturels. La gouvernance environnementale internationale elle-même, émanation institutionnelle de la mondialisation capitaliste, a proposé une interprétation capitaliste de la soutenabilité reposant sur une « nouvelle ère de croissance de l'économie mondiale » [CMED, 1988, p. 106] et élaboré un régime international sur le climat ancré sur la rationalité capitaliste [Griethuysen, 2008].

À son tour, l'expansion mondiale de l'économie capitaliste a provoqué une vague de contestations et de propositions alternatives ainsi que la mobilisation d'un mouvement altermondialiste⁴. Or, c'est dans ce contexte de contestation de la « mondialisation néolibérale » que les spécialistes situent l'émergence de la responsabilité sociale des entreprises contemporaine [Hopkins, 1999 ; Capron et Quairel-Lanoizelée, 2004 ; Gendron *et al.*, 2004 ; Graz, 2004 ; Pasquero, 2005 ; Commenne, 2006 ; Bodet et Lamarche, 2007 ; Gendron, 2009]. Il n'est donc pas surprenant de retrouver les antagonismes inhérents à l'expansion capitaliste au sein du débat contemporain sur la RSE.

Ainsi, pour Corinne Gendron [2009a, p. 9], « la période actuelle est marquée à la fois par une généralisation de l'idée de responsabilité sociale de l'entreprise, et par des antagonismes fondamentaux concernant la signification et le modus operandi de cette responsabilité ». Cette spécialiste de la RSE met en évidence l'opposition entre « une conception volontariste et relativiste mise en avant par les gestionnaires » et une conception « responsabilisante » des entreprises à travers le respect de normes universelles [Gendron, 2009a]. Spécialiste de la normalisation internationale, Jean-Christophe Graz [Graz, 2004] met également en évidence la confrontation de deux modèles antagonistes: celui de la socialisation des normes internationales et celui de la mondialisation des normes marchandes. La balance des forces entre ces deux tendances de fonds est au cœur de la question du statut institutionnel de la RSE et de son potentiel à instituer ou non une nouvelle régulation des comportements économiques au sein de l'économie capitaliste. Elle joue également un rôle déterminant et constitutif des significations données à la RSE et de ses actualisations en pratiques concrètes.

C'est ici que se situe notre présente contribution. À travers une analyse des fondements institutionnels de l'économie capitaliste, nous voulons mettre en exergue l'évolution des contraintes auxquelles sont soumises les entreprises au sein de la dynamique d'expansion capitaliste. Ce faisant, nous souhaitons mettre en évidence que les entreprises agissant dans un tel cadre ne peuvent s'engager dans un processus de responsabilisation que dans la mesure où cet engagement est compatible avec les exi-

cherche en même temps ceux de faire participer le plus grand nombre possible d'individus à cette félicité. Dans aucune des sciences politiques on ne doit perdre de vue ce double but des efforts du législateur : il doit soigner tout ensemble le degré de bonheur que l'homme peut atteindre par l'organisation sociale et la participation équitable de tous à ce bonheur. » [Sismondi, 1819/1971, p. 61].

³ Dès 1819, les écrits de Sismondi intégraient les principaux éléments de la définition du développement durable formulée en 1987 dans le Rapport Brundtland : "Does [the economy] provide 'abundance, variety and wholesomeness of nourishment', 'sufficiency of clothes', 'convenience and salubrity of lodging' and 'the certainty that the future will not be inferior to the present's for both the rich and the poor'?" Cette « définition » est une reconstruction qu'opère Lutz [1992, p. 91] sur la base des préoccupations que Sismondi manifestait dans ses *Nouveaux principes d'économie politique* [1819]. Les passages originaux – traduits ici en anglais par Lutz [1992b] – apparaissent entre apostrophes.

⁴ S'opposant « au néolibéralisme et à la domination du monde par le capital et par n'importe quelle forme d'impérialisme » [FSM, 2001 : Principe 1], le mouvement altermondialiste vise « la construction d'une société planétaire centrée sur l'être humain » (*ibid.*). Pour ce faire, le FSM se propose d'être un espace de débat, de réflexion et d'échange sur les moyens de « recentrer l'activité économique et l'action politique sur les nécessités de l'être humain et le respect de la nature » [FSM, 2001 : Principe 13].

gences propres à la rationalité capitaliste. Or, subordonnée de la sorte, la responsabilité de l'entreprise ne fournit aucune garantie que les impératifs de soutenabilité écologique et d'équité sociale sont atteints. Dès lors, seule une réforme en profondeur des fondements institutionnels du système capitaliste peut, à travers une redéfinition radicale des frontières de la responsabilité légale des entreprises, conduire les entreprises à participer activement à la mise en œuvre d'un mode de développement écologiquement soutenable et socialement équitable.

Pour autant, rien n'assure que les conditions requises pour la réalisation d'une telle réforme soient réunies. La puissance des agents économiques contemporains, la rigidité des contraintes auxquelles les conduit la course au profit mondial, leur capacité à instrumentaliser les législations éco-sociales et la configuration même du pouvoir à l'échelle mondiale mettent plutôt en évidence le processus d'enfermement (*lock in*) dans lequel nous conduit le mode de développement contemporain. Dans un contexte international façonné par une concentration extrême des pouvoirs, les tentatives de renforcer la responsabilité socio-écologique des entreprises à travers un nouveau type de compromis social paraissent bien faibles.

Afin de structurer notre réflexion, notre communication s'articule selon les étapes suivantes :

- La mise en évidence et l'explicitation de deux hiérarchies de choix collectifs divergentes : (1) la rationalité socio-écologique, ou raison éco-sociale, qui subordonne les activités économiques aux impératifs de soutenabilité écologique et de reproduction socioculturelle, et (2) la rationalité économique capitaliste, qui soumet les considérations écologiques et sociales aux contraintes de solvabilité, de rentabilité et de compétitivité qui conditionnent les activités économiques financées par capital monétaire (auto-financement ou financement extérieur, par crédit ou capitalisation). Dans le cadre de la confrontation entre ces deux hiérarchies diamétralement opposées, le postulat est fait que la rationalité économique capitaliste constitue la hiérarchie à laquelle sont soumises les entreprises, alors qu'une raison éco-sociale constituerait un pré-requis au développement soutenable.
- La présentation de la RSE en tant qu'adoption de normes environnementales et sociales volontaires par les acteurs économiques privés, et celle de la régulation en tant que processus de contrôle social imposant des normes éco-sociales aux agents économiques privés. Régulation et RSE sont analysées selon la double perspective de la raison éco-sociale et de la rationalité économique. Conformément au postulat de prédominance de la rationalité économique capitaliste, cette analyse se centre sur l'impact de la régulation (imposée) et des normes (volontaires) sur les acteurs économiques privés et sur les stratégies développées par ces agents, que ce soit de manière réactive ou proactive. Elle conclut que la RSE se limite nécessairement à des actions compatibles avec les contraintes capitalistes et que seule une redéfinition de la responsabilité éco-sociale des acteurs privés à travers une régulation publique permet d'élargir le champ de la rentabilité relative de la RSE.
- L'analyse de l'instrumentalisation (utilisation stratégique) des normes, qu'elles soient volontaires (RSE) ou obligatoires (régulation) dans le cadre des stratégies commerciales et institutionnelles des agents économiques. Cette analyse met en exergue les asymétries de pouvoir des acteurs, aussi bien dans le cadre des mécanismes de marché (positions de marché différenciées) que dans le processus d'élaboration et de modification des conditions institutionnelles (capacité d'influencer le processus politique). Elle est illustrée par l'échec de l'Union européenne à mettre sur pied une politique de RSE ancré sur une concertation démocratique, et par l'instrumentalisation de certaines normes environnementales (de type ISO 14000) dont la généralisation conduit fréquemment à l'exclusion économique des acteurs les moins puissants (du point de vue financier, technologique et politique), à l'instar des entreprises des pays en développement exclues d'importants marchés pour non-conformité à des législations éco-sociales.

Sur la base de la réflexion entreprise, le travail conclut à la nécessité de reconnaître la trajectoire involutive prise par le mode de développement contemporain, à la fois capitaliste et industriel, et la nécessité d'ancrer toute tentative de réorientation sur des fondements théoriques et conceptuels pertinents.

Raison éco-sociale et rationalité capitaliste : deux hiérarchies sociales opposés

Au sein de la diversité des interprétations sur le sens et la portée de la RSE, nous avons identifié une tendance à situer la RSE au sein d'un continuum dont les deux pôles sont constitués des conceptions suivantes :

- (1) une *conception volontariste*, issue de l'idée managériale que l'entreprise a un intérêt stratégique à s'investir dans une démarche éthique de responsabilité envers ses partenaires privilégiés, ou parties prenantes ;
- (2) une *conception régulatrice*, qui considère que l'entreprise doit être responsabilisée à travers un cadre réglementaire externe, dans l'élaboration duquel elle peut être appelée à s'investir.

Approfondir la raison d'être de cette représentation bipolaire et expliciter les rationalités sous-jacentes à ces interprétations antagonistes constitue l'objet de cette section. Cette étape nous semble constituer un prérequis à l'identification de la place et du rôle prétendu, effectif et potentiel de la RSE en tant qu'instrument de régulation des activités capitalistes. Loin de se limiter à une dimension théorique, elle devrait nous permettre de mieux comprendre, et en partie d'anticiper, l'évolution des arrangements institutionnels sur la RSE.

Économie, société et milieu naturel : quelle articulation ?

Nous commencerons par un constat. La conception conventionnelle du développement durable, telle qu'elle a été adoptée et diffusée à la suite au Rapport Brundtland [CMED, 1987/1988] élude une question fondamentale : l'articulation et la hiérarchie, souhaitable ou effective, des « trois piliers » du développement durable que constituent les trois dimensions économique, sociale, et environnementale des activités humaines⁵. Or, comme le relève Figuière [2006, p. 6], « une approche du développement durable qui n'opère aucune hiérarchie entre les trois pôles laisse de fait le pôle économique dominer les autres » et ne conduit pas au changement paradigmatique requis « impliquant une révision de la place de l'économie dans la société » (*ibid.*).

Si les positions mettant en évidence la domination des intérêts économiques sur les dimensions humaine et naturelle sont nombreuses, rares sont celles qui proposent une analyse économique permettant d'explicitier cette prédominance. C'est la raison pour laquelle la théorie économique de la propriété (*property economics*) développée par deux économistes allemands, Gunnar Heinsohn et Otto Steiger à la fin des années 1990, nous paraît particulièrement intéressante⁶.

Propriété, capitalisation et rationalité économique capitaliste

Reposant sur une distinction préalable entre l'institution de la possession de celle de la propriété, la théorie économique de la propriété de Heinsohn et Steiger [1996, 2006] identifie *la propriété comme l'institution constitutive du capitalisme* [Heinsohn et Steiger, 1996 ; Steppacher, 1999]. Ancrée sur l'institution de propriété, la théorie de Heinsohn et Steiger permet de rendre compte des fondements institutionnels de l'économie capitaliste, de son mode d'expansion particulier et des difficultés pour les économies de propriété à concilier les impératifs de reproduction écologique et de renouvellement socioculturel avec les contraintes de l'expansion capitaliste.

• **Possession et propriété**

La *possession* est une notion économique proposée par Heinsohn et Steiger [1996, 2006] pour rendre compte de manière générique de l'ensemble des régimes institutionnels élaborés par les sociétés humaines en relation à la *disposition matérielle des ressources* : droits, obligations et devoirs relatifs à l'accès aux ressources, à leur usage et à leur gestion matérielle ainsi que les arrangements régulant la distribution des produits issus de l'exploitation des ressources. Alors que toute société se dote d'arran-

⁵ La distinction de ces trois dimensions constitue elle-même une posture méthodologique discutable, mais nous n'abordons pas ce point ici.

⁶ Cette section se limite à une présentation sommaire. Pour une présentation plus approfondie, voir les travaux de Heinsohn & Steiger [Heinsohn & Steiger, 1996, 2006 ; Steiger, 2006, 2008], ainsi que l'analyse qu'en fait Steppacher (Steppacher, 1999, 2003, 2008) dans le domaine du développement, analyse reprise par Steppacher et van Griethuysen [Steppacher & Griethuysen, 2002] et van Griethuysen [Griethuysen, 2002, 2004b, 2006a, 2008].

gements de ce type, les formes concrètes que prennent ces arrangements sont extrêmement diversifiées et varient en fonction des contextes historiques, écologiques et culturels dans lesquels ils sont élaborés.

Le régime de propriété se distingue des régimes de possession par *l'institution de titres juridiques de propriété* conférant à leurs détenteurs (les propriétaires) l'assurance de jouir de la *possession exclusive et durable* envers la ou les ressources concernée(s)⁷. Cette *garantie sociale* confère au titre de propriété une valeur particulière, un flux de sécurité immatériel que Heinsohn et Steiger [1996] ont appelé *la prime de propriété (Eigentumsprämie)*. L'actualisation de ce rendement immatériel se réalise à travers une relation économique inconnue des sociétés de possession, la *relation de crédit*⁸. La propriété recouvre ainsi deux potentialités distinctes, la possibilité d'exploiter le rendement matériel des ressources et celle d'engager la propriété en vue d'un rendement futur.

• *Potentiel et contraintes de la relation de crédit*

À travers le crédit, un agent économique peut accéder au capital monétaire lui permettant d'entreprendre des activités économiques supplémentaires (*croissance*), ou investir en vue de nouvelles activités (*innovation*). Cette possibilité, rendue possible par l'engagement du rendement immatériel de la propriété, n'affecte pas les rendements matériels de celle-ci [Heinsohn & Steiger, 1996]. En d'autres termes, les rendements immatériels de la propriété viennent s'ajouter aux rendements matériels⁹. Cette actualisation conjointe des potentialités de la propriété joue un rôle fondamental dans la dynamique capitaliste, car elle permet *l'enrichissement cumulatif* des propriétaires : la perspective de rendements matériels futurs issus de l'exploitation d'une propriété augmente sa valeur de capitalisation, et les fonds résultant de cette capitalisation peuvent être investis en vue d'améliorer encore les revenus d'exploitation ; le processus est circulaire et cumulatif.

À travers le processus d'expansion capitaliste que constitue le crédit, la croissance et l'innovation n'apparaissent pas seulement possibles : elles deviennent *impératives*. En effet, comme l'a relevé Rolf Steppacher dès 1999, l'engagement de la propriété dans une relation de crédit implique qu'en retour, l'institution de la propriété impose sa logique aux agents économiques, désormais soumis aux exigences du financement extérieur. En mettant sa propriété en nantissement, le débiteur se soumet en effet à une triple condition : celle de (1) *rembourser* la somme empruntée et (2) de payer un *intérêt* (3) dans un intervalle de *temps donné*. Cette triple condition impose les *contraintes* suivantes au débiteur¹⁰ :

1. la *solvabilité*, qui requiert une évaluation de toutes les activités économiques sous *forme monétaire*, selon le standard défini par le créancier¹¹ ;
2. la *rentabilité*, qui impose l'analyse coûts bénéfiques comme routine de sélection des alternatives ;
3. la *pression temporelle*, qui se répercute, à travers les activités du secteur productif, à l'ensemble du système économique.

Le rôle de ces contraintes ne saurait être sous-estimé. Elles constituent en effet des *critères de sélection* qui déterminent le maintien ou non des débiteurs au sein de l'économie de propriété. Ainsi, lorsqu'elles ne sont pas réalisées, ces conditions entraînent l'*élimination* des propriétaires endettés (par saisie ou faillite). Plus largement, tous les comportements économiques guidés par des critères d'orientation alternatifs sont découragés, voire éliminés par les contraintes associées à l'expansion capitaliste de l'économie de propriété. S'efforçant d'intégrer des considérations écologiques et sociales dans

⁷ Les titres de propriété incluent l'ensemble des droits traditionnellement associés à la possession des ressources (accès, usage, gestion, exclusion et aliénation).

⁸ À l'instar des titres de propriété, la relation de crédit est inconnue dans les sociétés de possession. Certaines sociétés de possession connaissent les prêts matériels avec partage des résultats, mais ignorent les relations de crédit engendrant création monétaire et paiement d'intérêt [Heinsohn & Steiger, 1996].

⁹ Cette caractéristique confère au régime de propriété une puissance particulière et un avantage comparatif avéré par rapport aux régimes de possession. En effet, dans un régime de possession, toute formation de capital requiert une *épargne préalable*, *i.e.* l'affectation d'une partie de la production matérielle à un investissement (également matériel).

¹⁰ Pour une analyse détaillée, voir Steppacher [1999, 2003, 2008], Steppacher & Griethuysen [2002] et Griethuysen [2004, 2006a, 2008].

¹¹ Le fait que le standard monétaire soit défini par le créancier revêt une importance particulière lors de crédits internationaux, car le débiteur doit rembourser la somme empruntée en devises étrangères, devises qu'il ne peut obtenir que sur les marchés internationaux.

l'orientation des activités économiques, la RSE apparaît directement concernée par cette action de sélection culturelle.

• **Les stratégies des agents d'une économie de propriété**

Contraints de produire toujours plus, plus vite, au moindre coût, les acteurs privés poursuivent trois types de stratégies économiques complémentaires : des stratégies commerciales, des stratégies institutionnelles, et des stratégies d'innovation. Les *stratégies commerciales* visent le rendement monétaire maximum, à travers la minimisation des coûts pour lesquels l'agent est tenu responsable et la maximisation des revenus qu'il est en droit d'obtenir. Parmi ces stratégies, réduire les charges salariales, recourir à des matières premières meilleur marché, rechercher et développer des techniques plus efficaces ou rationaliser l'organisation des processus de production permettent de réduire les coûts monétaires privés, alors que les stratégies destinées à s'assurer la vente des produits (*marketing*) et à convaincre le consommateur d'acheter (*publicité*) font partie des stratégies commerciales pour maximiser le produit des ventes.

Les stratégies marchandes des agents économiques visent à constamment améliorer le ratio coûts-bénéfices de leurs activités, mais ce sont les conditions institutionnelles formelles, le cadre juridique, qui déterminent ce qui constitue ou non un coût, et pour qui¹². Il apparaît donc rationnel pour des agents soumis aux contraintes de l'expansion capitaliste non seulement de soutenir tout arrangement institutionnel qui sécurise la propriété et améliore ses rendements, mais également de mettre en œuvre des *stratégies institutionnelles* conduisant à la privatisation des bénéfices monétaires et la socialisation des coûts, quand bien-même cela conduit, en pratique, au transfert des répercussions éco-sociales négatives à des tiers [Kapp, 1950].

Dans une économie basée sur la propriété, toute *stratégie d'innovation* économique est entreprise sur la base du profit qu'elle est susceptible de produire. Cette singularité ne se limite pas aux innovations économiques conventionnelles, comme le développement d'un nouveau produit ou la création d'un nouveau marché, mais se rapporte également à toutes les stratégies économiques institutionnelles poursuivies par les agents économiques dans le but d'influencer favorablement le résultat monétaire de leurs activités économiques. Dans cette perspective, le profit ne se limite pas à la seule différence entre les avantages et les coûts monétaires de court terme (ce qui constitue la condition de survie économique fondamentale au sein d'une économie de propriété), mais à une valeur du capital qui inclut aussi bien les rendements actuels et futurs¹³, eux-mêmes évalués en fonction de la capitalisation possible des actifs tangibles et intangibles¹⁴.

Inverser la hiérarchie de valeurs de la rationalité économique

Les économistes d'inspiration néoclassique considèrent à tort que la rationalité capitaliste constitue la rationalité économique universelle. Tel n'est pourtant pas le cas, comme en témoigne le regard que porte l'anthropologie économique à l'immense diversité des pratiques économiques et des rationalités sociales qu'elles révèlent. La théorie de Heinsohn et Steiger, en distinguant l'économie de propriété des sociétés de possession, permet d'explicitier les fondements institutionnels de ces différences.

• **Possession et raison éco-sociale**

Dans un régime de possession, les activités économiques ne sont pas dissociées des activités sociales et de leurs dimensions culturelle, symbolique ou religieuse. En conséquence, les décisions économiques (concernant les ressources à produire et/ou consommer, les modalités d'exploitation, l'orienta-

¹² « [I]nstitutional arrangements define who must bear which costs, and who may reap which benefits. » [Bromley, 1989, p. 57]

¹³ « The value of any given block of capital (...) turns on its earning-capacity (...) not of its prime cost or of its mechanical efficiency. (...) But the earning-capacity which in this way affords ground for the valuation of marketable capital (or for the market capitalization of the securities bought and sold) is not its past or actual earning-capacity, but its presumptive future earning-capacity. » [Veblen, 1904, p. 152-153]

¹⁴ Veblen a regroupé les actifs intangibles d'une entreprise sous le concept générique de good will qu'il définit comme « [i]ntangible resources, such as customary business relations, reputation for upright dealing, franchises and privileges, trademarks, brands, patent rights, copyrights, exclusive use of special processes guarded by law or by secrecy, exclusive control of particular sources of materials » [Veblen, 1904, p. 139]. Selon lui, le good will est devenu « the nucleus of capitalization in modern corporation finance. » [Veblen, 1904, p. 117]

tion de la technologie, la transmission du savoir-faire, etc.) sont prises dans le cadre d'une *réflexion sociale élargie*, incluant des considérations sociales et écologiques. Ce mode de fonctionnement et d'évaluation sociale, où *les choix économiques sont explicitement subordonnés à des considérations écologiques et sociales*, caractérise ce que Steppacher [1996] a nommé la *raison éco-sociale*. Subordonnant les choix économiques à des considérations écologiques et sociales, la raison éco-sociale des sociétés de possession *ne garantit pas* que des principes d'équité sociale ou de soutenabilité écologique soient respectés¹⁵. Mais elle constitue un mode d'organisation sociétale *compatible* avec de tels principes, dans la mesure où ceux-ci constituent des objectifs ancrés dans les modes de pensée, les valeurs et les règles collectives de la société¹⁶.

Réduite à une phrase, la *raison éco-sociale soumet les activités économiques à des considérations écologiques et sociales*. Elle correspond à la hiérarchie de normes sociales dont se réclamait l'écodéveloppement [Sachs, 1972, 1993 ; Kapp, 1972 ; Sigal, 1977 ; Galtung *et al.*, 1980] et que revendiquent aujourd'hui les tenants d'une économie écologique, sociale et solidaire [Martinez-Alier, 1987 ; Passet 1996 ; Faber *et al.*, 1998], bon nombre de partisans altermondialistes [Attac, 2002] et le mouvement pour une décroissance soutenable [Georgescu-Roegen, 1979, 1995 ; Flipo et Schneider, 2008]. Selon notre analyse, cette rationalité est également celle qui préside, au moins implicitement, l'articulation des objectifs économiques, sociaux et écologiques au sein de la conception régulatrice de la RSE.

• *La rationalité économique capitaliste et la subordination des considérations éco-sociales*

Identifiant la rationalité économique capitaliste comme la *rationalité singulière de l'économie de propriété*, Steppacher [Steppacher, 1999, 2003, 2008] montre que l'évaluation de la propriété, le maintien de sa valeur et, si possible, son accroissement, constituent les critères de base de l'organisation du système économique, autour desquels sont organisés de manière hiérarchique tous les autres modes d'évaluation socioéconomiques¹⁷. Cette hiérarchie résulte des contraintes associées aux engagements contractuels de la relation de crédit (solvabilité, rentabilité, pression temporelle).

Au sein de cette hiérarchie, *les dimensions écologiques et sociales sont reléguées à l'arrière plan* : non que la prise en compte de considérations éco-sociales soit en soi incompatible avec la hiérarchie de logiques d'un régime de propriété, mais cette prise en compte demeure subordonnée à la logique expansive de la propriété. Limiter la concurrence par l'institutionnalisation de normes écologiques et/ou sociales, mettre en place un label qualité visant à augmenter le produit des ventes, établir des titres de propriété garantissant l'exclusivité sur des ressources « libres » (à l'instar de l'institutionnalisation d'un marché de droit d'émission reposant sur des droits d'émission exclusifs)¹⁸ font alors partie des stratégies économiques institutionnelles où les considérations éco-sociales sont explicites.

• *Les répercussions éco-sociales de l'expansion capitaliste et la nécessaire inversion de hiérarchie sociale*

Croissance économique exponentielle, pression temporelle, rentabilité relative et conditions institutionnelles favorables constituent les principales contraintes qu'impose, à travers la capitalisation monétaire, l'expansion de l'économie de propriété [Steppacher, 2008]. Dans le passé, les économies de propriété ont répondu à cette pression par l'expansion territoriale, le commerce inégal, la division du travail, la concentration de la propriété et la surexploitation des ressources renouvelables¹⁹. Avec l'avènement de la *révolution thermo-industrielle*²⁰ et l'invention et la diffusion des technologies permettant

¹⁵ À l'instar de tout mode d'organisation sociétale, la raison éco-sociale reflète la balance des forces en présence et ne permet pas d'éviter que des asymétries de pouvoir se répercutent dans les décisions économiques.

¹⁶ De tels cas se présentent le plus souvent dans les régimes de *possession communautaire*, où les asymétries de pouvoir sont relativement limitées et où l'interdépendance qui caractérise non seulement les membres de la société entre eux, mais également entre la société et le milieu naturel, est ancrée dans le cadre institutionnel [Bromley, 1991 ; Ecologist, 1992].

¹⁷ « All economic decisions and evaluations are hierarchically differentiated, integrated, balanced and centred according to the impact they are likely to have with regard to the security, quantity, quality and value of property. » [Steppacher, 2008, p. 336]

¹⁸ Les réponses institutionnelles données dans le cadre du Protocole de Kyoto (1997) en réponse à la problématique du changement climatique illustrent ce type de stratégies institutionnelles.

¹⁹ Les unes et les autres allant généralement de pair, comme dans le cas de la civilisation romaine et l'Europe coloniale préindustrielle [Field, 1989 ; Heinsohn & Steiger, 1996 ; Duchrow & Hinkelammert, 2004].

²⁰ Le concept de révolution thermo-industrielle a été proposé dans les années 1970 par le philosophe des sciences Jacques Grinevald [Grinevald, 1976]. Le qualificatif "thermo" met en évidence que c'est la transformation de chaleur en mouvement

d'exploiter l'énergie stockée dans les combustibles fossiles, l'*innovation technologique* est devenue le mode privilégié de matérialiser la croissance économique. Alimentées par les ressources minérales, les innovations technologiques industrielles ont été développées conformément aux impératifs capitalistes : produire plus, plus vite, moins cher et nouveau. En retour, le développement industriel a imposé de nouvelles contraintes aux activités économiques (mécanisation, uniformisation, planification, etc.) renforçant la puissance des acteurs économiques et la concentration du pouvoir [Galbraith, 1968]. Parallèlement, la pression à l'expansion et à l'accélération s'est répercutée sur la consommation de ressources naturelles, à commencer par les hydrocarbures (charbon, pétrole, gaz), capables d'alimenter pour un temps un processus de croissance exponentielle²¹, exacerbant toujours davantage la rareté et la nature stratégique de ces ressources, comme la dépendance des économies industrielles à l'égard de ces ressources.

Les impératifs de croissance et d'accélération, caractéristiques de la dynamique expansive de la propriété, conduisent à l'épuisement des ressources minérales non renouvelables et à l'accumulation corrélative d'énergie-matière dégradée dans le milieu naturel d'une part, à la surexploitation des ressources biotiques, la perte de biodiversité et l'affaiblissement des capacités de résilience des écosystèmes d'autre part. Or, tous ces processus se renforcent mutuellement au sein d'une dynamique circulaire et cumulative qui perturbe toujours davantage les grands cycles de la Biosphère. Cette perturbation est maintenant telle que l'Humanité et son milieu de vie sont entrés entrent dans un nouvel âge géologique, dénommé Anthropocène par d'éminents scientifiques [Crutzen & Stoermer, 2000], où les activités d'une espèce singulière, l'Homme, exercent pour la première fois une influence dominante dans l'évolution du Système Terre [Grinevald, 2007].

Reposant sur les privilèges exclusifs des propriétaires et l'exclusion de non-propriétaires, l'expansion de l'économie de propriété s'accompagne également d'un accroissement des inégalités, à travers l'enrichissement cumulatif d'une élite et l'augmentation corrélative de la population d'exclus. En l'absence de toute politique de redistribution significative des richesses (à laquelle l'élite est opposée), cette évolution socioculturelle s'enferme d'elle-même et de manière toujours plus prononcée dans un contexte de crise sociale récurrente. Finalement, l'accroissement des inégalités s'accompagne d'une dynamique éco-sociale circulaire au sein de laquelle inégalités et dégradation environnementale se renforcent mutuellement, conduisant au renforcement cumulatif aussi bien des problèmes sociaux que des problèmes écologiques [Griethuysen, 2006b].

Dès lors, seule une réorientation radicale des critères de valeurs qui président aux prises de décisions socioéconomiques, aussi bien individuelles que collectives, serait susceptible d'éviter, ou pour le moins d'atténuer les conséquences du marasme éco-social dans lequel nos sociétés sont entrées. Conceptuellement, *une telle réorientation nécessite de passer d'une logique de propriété ou les considérations sociales et écologiques sont subordonnées à la rationalité économique capitaliste à une raison éco-sociale, où les activités et les intérêts économiques sont subordonnés aux impératifs de reproduction écologique et de renouvellement socioculturel.*

Pour autant, une telle inversion de priorités ne peut qu'être confrontée à un blocage systémique de l'économie de propriété, provenant non seulement des groupes d'intérêt qu'elle favorise et qui dépendent de son maintien, mais également de l'ensemble des arrangements institutionnels qui constituent le régime de propriété, à travers des freins et des blocages systématiques à tous les niveaux de choix, conscients et inconscients : dans les mentalités, les habitudes, dans tous les choix, individuels et collectifs, où l'évaluation et la solvabilité monétaires, la rentabilité marchande et la compétitivité constituent des critères de référence et de sélection culturelle. Or, avec la mondialisation de l'économie de

qui est à la base des instruments industriels. Il met également en évidence que le recours aux stocks d'énergie fossile marque le début d'une perturbation anthropique de l'équilibre thermique de l'atmosphère [Grinevald, 1990].

²¹ Au contraire des ressources biotiques dont le potentiel de croissance est naturellement limité, les ressources minérales sont en mesure d'alimenter un processus de croissance économique exponentiel : l'énergie-matière stockée peut être utilisée pour développer des machines et des moteurs qui permettent en retour une exploitation plus rapide et intensive des stocks de ressources au sein d'un processus circulaire et cumulatif [Georgescu-Roegen, 1965]. Cependant, en raison de leur nature limitée, les stocks de ressources minérales (et tout particulièrement les combustibles fossiles) ne pourront alimenter un processus de croissance économique exponentielle que pour un temps historiquement limité, et au prix de graves conséquences environnementales [Steppacher et Griethuysen, 2008].

propriété, ces situations constituent de plus en plus la norme. Et c'est dans ce contexte que sont formulées et mises en œuvre les conceptions contemporaines de la RSE.

La RSE, une nouvelle régulation du capitalisme ?

Le contexte d'émergence de la RSE

Avec l'avènement de la société anonyme constituée en capital-actions, la logique de l'entreprise responsable envers ses employés et la communauté au sens large, responsabilité qui caractérisait la coopérative et qui perdurait encore avec la société à responsabilité limitée, a disparu. C'est aux actionnaires que les gestionnaires, nouvelle catégorie d'acteurs issue de la dispersion de la responsabilité propriétaire, rendent désormais leur compte, et c'est derrière cette responsabilité de rendement monétaire, constitutive de leur existence qu'ils se réfugient lorsque leurs stratégies sont mises en question par des acteurs externes (pouvoirs publics ou société civile).

Facilitée par l'organisation en société anonyme, la concentration et l'accumulation du capital, renforcée par des politiques économiques libérales visant l'élargissement de leur domaine d'activité, les agents économiques ont acquis une puissance telle qu'ils sont désormais en mesure d'agir à l'échelle mondiale. Dans ce terrain mondialisé où les corporations transnationales se livrent une concurrence sans merci, où le concert des États-Nations peine à déléguer au niveau pertinent la compétence régulatrice nécessaire, des voix s'élèvent pour affirmer le besoin de redéfinir la responsabilité des entreprises sur la base de considérations sociales et écologiques.

Ainsi, c'est dans le contexte de contestation à la « mondialisation néolibérale » que les spécialistes situent l'émergence de la RSE contemporaine [Hopkins, 1999 ; Capron et Quairel-Lanoizelée, 2004 ; Gendron *et al.*, 2004 ; Graz, 2004 ; Pasquero, 2005 ; Commenne, 2006 ; Bodet et Lamarche, 2007 ; Gendron, 2009]. Selon Graz [2004, p. 252], « si les travaux pionniers sur la question remontent aux années trente aux États-Unis, le phénomène a réellement pris de l'importance dans le courant de la dernière décennie comme réponse des dirigeants à la contestation de la mondialisation néolibérale ». Pour Corinne Gendron [2009a, p. 8], « l'institutionnalisation de la responsabilité sociale débute au tournant des années 1990, en plein processus de mondialisation ».

À première vue, la RSE apparaît donc dans un contexte de mondialisation caractérisé par l'absence d'autorité supranationale forte, capable d'imposer une régulation éco-sociales aux acteurs économiques, privés ou étatiques. Toutefois, le problème apparaît moins dans l'absence de réglementation²² que dans la difficulté de rendre cette réglementation effective²³. Or, « ... Une analyse (...) axée sur l'effectivité des normes met au jour non seulement le fait que les mesures volontaires n'offrent guère plus de garantie de mise en œuvre que le droit international, mais de façon encore plus provocante le fait que ce sont les entreprises elles-mêmes qui freinent cette mise en œuvre. » [Gendron, 2009a, p. 11]. Dès lors, les velléités de régulation des activités économiques à travers de initiatives de RSE ne peuvent être dissociées des stratégies développées par les acteurs économiques.

Stratégies économiques et RSE

Les stratégies institutionnelles des propriétaires ont de tout temps conduit à l'élaboration d'arrangements institutionnels et de procédures légales et politiques assurant l'expansion de la propriété à travers la création et le renforcement d'espaces institutionnels adéquats : établissement de nouveaux titres de propriété, politiques libérales, dérégulation éco-sociale, programmes de privatisation, d'ouverture aux flux de capitaux, d'accès sécurisé aux ressources stratégiques, création de marchés, de débouchés marchands, stratégies assurant le maintien de relations asymétriques garantissant des res-

²² Les normes internationales, comme le rappelle Graz [2004, p. 241], « appartiennent à l'infrastructure de la mondialisation. Selon les estimations, elles affectent jusqu'à 80 % du commerce mondial (...). Elles s'apparentent à des instances de coordination du capitalisme et mobilisent comme lui des intérêts contradictoires. Le travailleur peut y trouver une protection sur les lieux de travail (par exemple, les normes de sécurité des machines ou de nuisance sonore maximale) et une garantie sur les produits de consommation (étiquetage des produits), alors qu'un industriel verra d'abord l'accès au marché, le véhicule du progrès technique et un outil stratégique dans le jeu de la concurrence. »

²³ Pour Gendron [2009a, p. 11], « ... ce n'est pas tant l'absence de droit qui caractérise l'échelle mondiale que la difficulté d'application des normes édictées à ce niveau. D'une part (...) ces normes doivent être transposées en droit interne pour trouver application et sont donc sujettes à la bonne volonté, mais aussi à la capacité des États à les mettre en œuvre. D'autre part, à l'échelle internationale, les mesures de sanction en cas de défaut restent souvent d'ordre diplomatique ... ».

sources à bas prix et des revenus élevés, autant de mesures orientées, voire imposées par les critères de la dynamique expansive et exclusive de la propriété, noyau dur du régime, pierre angulaire autour de laquelle gravite l'ensemble des arrangements institutionnels que constitue le régime de propriété.

Comment, dès lors, intégrer les pressions sociales envers une activité économique plus responsable à l'égard des répercussions écologiques et sociales qu'elle entraîne ? En effet, la prise en compte de considérations éco-sociales peut constituer une source de surcoût pour l'activité économique, et fait alors l'objet d'une stratégie défensive ; elle peut également être à l'origine d'une rentabilité supplémentaire, à travers la création de nouveaux marchés, l'exclusion de concurrents, le renforcement d'une image positive envers la clientèle et l'opinion publique ; dans ce cas, elle fait l'objet d'une stratégie proactive. En outre, dans un contexte éco-social perturbé où le risque d'une régulation publique, exogène, se renforce, l'élaboration d'une stratégie volontaire de prise en compte des considérations éco-sociales permet de prévenir le risque de régulation tout en développant des moyens d'action compatibles avec les contraintes de l'économie capitaliste.

Ayant identifié les contraintes auxquels sont soumis les acteurs économiques au sein d'une économie de propriété, il nous est possible de revisiter les différentes conceptions de la RSE à la lumière de ces enseignements. En effet, plutôt que de considérer la conception régulatrice et la conception volontariste comme deux conceptions antagonistes, nous allons envisager la complémentarité que ces deux conceptions présentent lorsqu'elles sont appréhendées en termes de rationalité capitaliste. Ceci nous conduit à distinguer deux situations : (1) la situation de l'entreprise qui, face à la contestation sociale, adopte une interprétation managériale de la RSE ; (2) la situation d'une entreprise qui s'efforce d'intégrer l'enjeu de la régulation au sein d'une stratégie économique institutionnelle. Cette présentation, non conventionnelle, aboutit à une mise en exergue de la nature dialectique de la RSE, perçue comme une initiative à la fois contrainte et volontaire. Elle devrait nous permettre de conceptualiser de nombreuses situations concrètes impliquant des entreprises et des processus normatifs.

Rationalité capitaliste et RSE – l'interprétation managériale

Comme le rapporte Vincent Commenne [2006, p. 82], de nombreux hommes d'affaires regardent la RSE « avec suspicion et scepticisme. Beaucoup associent la RSE à un fardeau excessif d'obligations sociales ou écologiques qui sont incompatibles avec l'exigence des entreprises à devenir plus concurrentielles. » Comment, dès lors, expliquer que des entreprises, à commencer par les plus grandes d'entre elles²⁴, s'engagent volontairement dans une démarche de RSE ?

Rappelons tout d'abord, à la suite de Bodet et Lamarche [2007, p. 2], que la RSE est un processus institutionnel en cours. Lorsque, dans la fin des années 1990, les firmes sont interpellées sur leurs pratiques et font l'objet de contestation, de revendication, de critique, voire d'action citoyenne (boycott) [Bodet et Lamarche, 2007, p. 4], la responsabilité sociale de l'entreprise dépasse le choix stratégique pour devenir un impératif [Gendron *et al.*, 2004, p. 77]. Face à ces pressions multiples, le manager doit composer avec des dimensions qui non seulement sortent de la stratégie commerciale traditionnelle mais qui redéfinissent le champ des stratégies institutionnelles des acteurs économiques, traditionnellement orientées sur le processus politique de production des conditions institutionnelles formelles. C'est la raison pour laquelle « les institutions de la RSE qui se mettent en place révèlent une logique de production normative particulière, issue de la confrontation entre des règles légales produites par les États, des engagements privés (pris par les entreprises), qui eux-mêmes se traduisent par des règles, et un activisme civil (syndicats, particuliers, ONG...) » [Bodet et Lamarche, 2007, p. 4].

Soumise à la contrainte de rentabilité relative (la nécessité d'être plus rentable que les concurrents), l'entreprise se doit d'intégrer cette nouvelle donne dans le cadre d'une stratégie managériale nécessairement compatible avec les impératifs de l'économie de propriété. Comme le relève Bartha [1990], « L'entreprise doit désormais tenir compte de nouvelles dimensions extra économiques, et les gérer pour ses propres fins. La responsabilité sociale traduit ici l'intérêt bien compris de l'entreprise, qu'il s'agisse de se gagner les marchés de consommateurs conscientisés, d'entamer un dialogue avec les

²⁴ Rapidement identifié par les grandes corporations, l'intérêt d'être en relation avec des représentants de la société civile n'est pas encore perçu par tous les acteurs économiques. Notons pourtant qu'en raison des coûts de transaction qu'elle induit, la RSE pourrait demeurer inaccessible aux acteurs financièrement fragiles.

groupes de pression contestataires, de soigner son image publique ou d'acquérir une notoriété d'entreprise respectable susceptible de faciliter le dialogue avec les pouvoirs publics. »²⁵

• *RSE et rentabilité*

Les contraintes de l'économie de propriété imposent à l'entreprise d'agir en fonction de l'impact que ces changements ont ou pourraient avoir sur la valeur de la propriété engagée. Soumis aux contraintes de l'expansion capitaliste et de la concurrence, le gestionnaire se doit de considérer la RSE en termes de rentabilité relative et de compétitivité. Dans cette perspective, le décideur considère la rentabilité de manière élargie, en fonction de l'exploitation concrète et de la capitalisation possible des actifs tangibles et intangibles. En outre, l'estimation de la rentabilité se doit de dépasser le cadre de l'évaluation des rendements immédiats pour appréhender le potentiel de rendement futur, critère de décision déterminant pour toute stratégie d'investissement en cours.

Vincent Commenne [2006, p. 64] rapporte les résultats d'une enquête effectuée auprès de quelque 1 200 dirigeants de grandes entreprises multinationales, résultats selon lesquels 68 % des dirigeants estiment que la RSE est vitale pour la rentabilité de l'entreprise. S'interrogeant sur les facteurs d'élaborer des politiques de RSE, Commenne [2006, p. 77ss] mentionne les motivations suivantes :

- répondre aux demandes du marché, c'est-à-dire aux pressions émanant de consommateurs potentiels ;
- redorer une image écornée de l'entreprise ou restaurer la confiance potentiellement mise à mal, en vue de maintenir ou d'accroître les bénéfices économiques ;
- faire la preuve de sa capacité à s'autoréguler, en vue de limiter l'intervention publique en réaffirmant le caractère volontaire et unilatéral des politiques RSE des entreprises²⁶.

Ces motivations mettent en exergue de quelle manière la RSE est réinterprétée en termes de stratégie d'entreprise. Elles appellent quelques remarques. En premier lieu, il apparaît notable que l'amélioration de *productivité* à laquelle pourraient conduire une plus grande responsabilité éco-sociale, par exemple à travers une meilleure efficacité énergétique ou une meilleure productivité du travail, n'est pas considérée par les gestionnaires comme un élément déterminant. Cette absence corrobore la thèse de l'économie de propriété, selon laquelle les répercussions réelles des décisions économiques n'influencent pas d'elles-mêmes la rationalité économique capitaliste où seule l'incidence monétaire de ces décisions est prise en considération²⁷. Elle éclaire également l'importance donnée dans les initiatives de RSE aux normes procédurales non substantives dont la portée sociale et/ou écologique n'est pas première, au détriment de normes substantives mettant au premier plan la performance environnementale ou sociale²⁸. Pour autant, ces initiatives servent l'argumentaire des entreprises dans les discours et les rapports destinés à témoigner de leur engagement pour le développement durable, permettant notamment de soigner une image d'entreprise responsable.

La gestion de l'*image*, élément de valeur intangible d'autant plus essentiel que l'entreprise est tournée vers un large public, relève à la fois de la stratégie marchande et de la stratégie institutionnelle. Comme le relève Bartha [1990] « Une bonne image supportée notamment par un discours et des initiatives de responsabilité sociale met la société civile dans de bonnes dispositions à l'égard de l'entreprise et assure ainsi au gestionnaire une marge de manœuvre dans la poursuite de ses activités de même qu'un meilleur pouvoir de négociation avec les autorités publiques. »²⁹ Ainsi, soigner son image de marque et maintenir une notoriété de respectabilité est non seulement important envers les consom-

²⁵ Bartha P. [1990], « La gestion des questions d'intérêt public », *Revue Gestion*, 15(4), p. 62–69. Cité par Gendron *et al.* [2004, p. 76].

²⁶ Cette formulation est empruntée à Bodet et Lamarche [2007, p. 4].

²⁷ Ce point doit être mis en correspondance avec la nécessité, constitutive d'une raison éco-sociale, de subordonner les activités économiques à des normes écologiques et sociales substantives, de façon à ce que les dimensions humaine et naturelle soient elles-mêmes au cœur de la rationalité économique.

²⁸ Une *norme procédurale* exige la mise en œuvre d'un certain nombre de dispositions et le suivi de certaines procédures organisationnelles. Ce ne sont pas les performances réalisées qui sont certifiées, mais l'assurance que les procédures et les dispositions prises permettront d'atteindre de telles performances. Une norme à *caractère substantif* s'intéressera, non pas aux moyens mis en œuvre, mais au résultat ou à la performance atteinte [Gendron *et al.*, 2004].

²⁹ Bartha P. [1990], « La gestion des questions d'intérêt public », *Revue Gestion*, 15(4), p. 62–69. Cité par Gendron *et al.* [2004, p. 80-81].

mateurs actuels et potentiels, mais augmente les chances de faire partie intégrante du processus politique d'élaboration des normes éco-sociales futures. Le soin porté par les entreprises à leur réputation relève ainsi d'une véritable « gestion stratégique des questions d'intérêt public » [Gendron *et al.*, 2004, p. 81].

L'*évitement* ou l'*anticipation* d'une *régulation* formelle susceptible d'affaiblir la position d'une entreprise constitue une forte motivation à s'investir dans la RSE. Bodet et Lamarche insistent à juste titre sur le fait qu'à travers la RSE, « [l]es entreprises s'engagent dans une production de justification qui a pour objet de prouver leur légitimité à s'auto-réguler. » [Bodet et Lamarche, 2007, p. 6]. À travers la RSE, « l'entreprise opte pour une démarche visant à s'auto-instituer » [Bodet et Lamarche, 2007, p. 5], donc à participer activement à la définition de son propre périmètre d'action. Ce faisant, elle tente de se substituer au rôle de régulation et d'institutionnalisation des frontières formelles des agents économiques, rôle traditionnellement confié à l'État. Si cette tendance révèle une crise de légitimité de l'État [Bodet et Lamarche, 2007], elle met également en exergue que la RSE constitue potentiellement un instrument d'affaiblissement supplémentaire de l'État. Plus encore, en « [s]e déclarant responsable à l'égard de la société et des générations futures en dehors d'un cadre légal dûment validé et institué, les grandes entreprises se situent dans le registre de la définition de ce qu'est l'intérêt général » [Bodet et Lamarche, 2007, p. 5]. Cette autojustification et auto-institutionnalisation d'une fonction sociale éminemment politique est hautement problématique. Les entreprises, dont la préoccupation est par nature limitée à la rentabilité relative des options sociales, n'ont aucune légitimité collective à s'ériger comme représentant de l'intérêt général.

• *La RSE comme stratégie d'émancipation managériale*

La réflexion menée jusqu'ici considère l'entreprise capitaliste comme un tout permettant d'accéder, par la capitalisation, au financement extérieur et subordonné aux contraintes de l'expansion capitaliste. Pour autant, divers acteurs participent au fonctionnement du vaste complexe que constitue l'entreprise contemporaine. S'il n'est pas possible d'aborder ici les positions de chacun de ces acteurs, il convient d'opérer une distinction fondamentale entre les actionnaires qui détiennent les titres de propriété de l'entreprise et les managers qui dirigent l'entreprise sous le mandat des propriétaires. Du point de vue de la propriété, la différence essentielle tient au fait que les propriétaires sont intéressés par la sécurité et la pérennité de la valeur de leur propriété (leur part de capital de l'entreprise) et du rendement qu'ils en retirent, alors que le manager est intéressé en priorité par les gains qu'il est en mesure de retirer de sa position, gains qui peuvent s'avérer substantiels mêmes lorsque la valeur de l'entreprise ne s'apprécie pas, voire se détériore. En effet, comme l'a relevé Veblen dès 1904, le gestionnaire peut effectuer un gain substantiel en vendant une entreprise à un prix supérieur à sa valeur potentielle (ou future) ou en l'achetant en deçà de cette valeur³⁰. L'intérêt propre du gestionnaire ne peut donc se confondre avec celle de l'entreprise en tant qu'entité capitaliste.

Dans cette perspective différenciée, le gestionnaire peut voir dans la RSE un moyen de renforcer son rôle au sein de l'entreprise, au détriment de celui des actionnaires. Dans la mesure où sa propre position n'est pas fondamentalement dépendante de la valeur du capital dont il a la gestion, le manager dispose d'une marge de manœuvre appréciable. De fait, il peut justifier, envers les actionnaires, des activités qui n'entrent pas dans la mission première de l'entreprise à produire du profit en tant qu'élément requis pour renforcer l'acceptation sociale de l'entreprise, condition essentielle pour maintenir une image favorable et les revenus qui vont de pair. Parallèlement, confronté aux pressions sociales d'adopter des pratiques responsables, le manager peut justifier ses choix de mesures non écologiques et non sociales par les impératifs de rentabilité et de compétitivité, conditions de survie de l'entreprise elle-même.

Ainsi, alors que le gestionnaire est apparemment soumis à une double contrainte, celle de produire du rendement monétaire et celle de faire face à la pression sociale (y compris celle émanant des

³⁰ « Veblen [1904, p. 158] distinguishes several organizational levels of interests in decision-making: (i) the interest of the community, (ii) that of the corporation, and (iii) that of the corporation's directorate. While the interest of communities "demands that there should be a favourable difference between the material cost and the material serviceability of the output", the corporation looks for "a favourable pecuniary difference between ... cost and sale price of the output", and the directorate is interested in "a discrepancy ... between the actual and the putative earning-capacity of the corporation's capital. » [Steppacher, 2008, p. 337]

syndicats), il peut jouer de cette situation de double contrainte en se réfugiant derrière l'exigence de rendement monétaire lorsque ses stratégies sont mises en question aussi bien par des acteurs externes (pouvoirs publics ou société civile) ou internes (syndicats), et derrière ces pressions sociales et la nécessité de maintenir une image positive lorsque certains choix sont questionnés par propriétaires. Cette position ambivalente permet de mieux saisir en quoi la RSE peut constituer pour le manager une opportunité d'augmenter sa marge de manœuvre envers les actionnaires et, partant, de renforcer son pouvoir relatif au sein même de l'entreprise.

• *Les limites de l'interprétation managériale*

Les dirigeants d'entreprises, quelles que soient leurs préoccupations sociales et environnementales, n'ont d'autre choix que de réaliser des activités non seulement rentables, mais relativement plus rentables que leurs concurrents ; cette contrainte limite le champ des activités entreprises dans le cadre de la RSE à celles qui sont compatibles avec les exigences de l'expansion économique capitaliste. Or, si les situations où objectifs économiques, sociaux et environnementaux convergent méritent d'être concrétisées, elles ne correspondent qu'à une partie des interactions entre les activités économiques et leur contexte éco-social. En particulier, elles ne permettent pas de répondre aux situations où les objectifs économiques, sociaux et écologiques divergent.

En se limitant aux activités qui s'avèrent rentables d'un point de vue relatif, les entreprises renoncent non seulement aux activités non rentables, mais également aux activités insuffisamment rentables (qui les désavantageraient en termes de compétitivité). Elles ne répondent pas non plus aux besoins non solvables (populations pauvres, générations futures, « besoins » de l'environnement) et ne sont pas davantage en mesure de prendre en compte la rareté absolue des biens et services fournis par les milieux naturels (le marché ne pouvant appréhender que la rareté relative des ressources, telle qu'exprimée monétairement sur le marché). En fait, et tant que le cadre institutionnel ne définit pas légalement de nouvelles responsabilités, *les entreprises continuent à ne pas intégrer les coûts pour lesquels le transfert à des tiers demeure plus rentable que leur intégration*. Dans ce cas, la régulation de l'activité des entreprises à travers le contrôle d'une autorité externe apparaît légitime.

Rationalité capitaliste et régulation – l'interprétation normative

À travers la définition et la distribution des droits et des devoirs entre les membres de la société, notamment à travers la législation éco-sociale, *les conditions institutionnelles déterminent l'étendue de la responsabilité écologique et sociale des agents économiques*. En outre, en délimitant les limites de la responsabilité légale des entreprises, les conditions institutionnelles formelles déterminent une frontière entre les coûts pour lesquels les agents économiques sont tenus responsables (les coûts privés qui entrent dans la comptabilité des entreprises), et les coûts qui peuvent être rejetés sur des tiers, qu'il s'agisse d'individus, de groupes sociaux, de sociétés tout entières, d'autres pays ou de futures générations (les coûts sociaux tels que définis par William K. Kapp dès 1950³¹). Les conditions institutionnelles formelles sont naturellement donc au cœur des stratégies économiques des entreprises³².

Dans cette perspective, le renforcement de la responsabilité écologique et sociale des agents économiques à travers une redéfinition des droits et des devoirs, ou, en d'autres termes, le recours à la régulation pour cadrer l'activité économique, constitue le meilleur garant que les agents économiques intègrent des objectifs écologiques et sociaux dans leurs stratégies économiques. De cette manière, les coûts correspondant à la contrepartie monétaire d'une mise en conformité en regard des standards écologiques et sociaux sont obligatoirement intégrés dans la comptabilité privée des entreprises, qui déterminent quelles activités entreprendre sur la base des contraintes de solvabilité, de rentabilité et de compétitivité auxquelles elles sont directement confrontées.

La redéfinition des frontières formelles de la responsabilité légale des entreprises à travers la régulation requiert la présence d'une autorité capable d'imposer le nouveau cadre législatif et de le faire

³¹ Les conditions institutionnelles déterminent également les modalités de répartition des revenus obtenus par les entreprises, notamment à travers la redistribution opérées par les finances publiques.

³² Tout changement institutionnel induit à la fois de nouvelles contraintes et de nouvelles opportunités économiques. L'entreprise se doit de s'adapter à ces nouvelles conditions, et toute stratégie d'adaptation d'efforcera de maximiser la rentabilité actuelle et potentielle qu'il est possible de réaliser au sein des conditions institutionnelles réelles, non seulement actuelles, mais encore, et surtout, futures.

respecter, au besoin en recourant à des sanctions envers les contrevenants. Pour autant, la vision duale, réductrice, selon laquelle l'État impose, à travers la régulation, des limitations à l'économie privée n'est pas fondée [Bromley, 1989]. Certes, la régulation, en modifiant les frontières formelles de la responsabilité légale des entreprises, modifie toute la structure des coûts des agents économiques qui doivent s'adapter à cette nouvelle donne institutionnelle. Mais l'impact d'une régulation n'est pas négatif pour tous : de par la nature duale de toute institution³³, tout changement institutionnel conduit à des situations contrastées, faisant des gagnants et des perdants³⁴. Pour les agents d'une économie de propriété, ce qui importe, c'est l'impact qu'aura le changement institutionnel sur leur position concurrentielle, en termes de compétitivité et de rentabilité relative. Ceux qui voient leur compétitivité renforcée seront donc favorables au changement et soutiendront l'autorité responsable de manière proactive, contrairement à ceux qui verront leur situation péjorée et qui élaboreront des stratégies défensives.

• *Impact de la réglementation sur les acteurs économiques*

La mise en conformité à une norme écologique ou sociale, que celle-ci soit imposée ou volontaire, affecte la compétitivité des entreprises de plusieurs manières. À travers les coûts supplémentaires qu'elle engendre, la mise en conformité affecte la *rentabilité* de l'entreprise ; cette baisse de rentabilité peut être telle qu'elle conduit à l'*insolvabilité* de certains acteurs économiques et, en conséquence, à leur *élimination* (par voie d'exécution forcée) de la sphère des activités économiques formelles³⁵. Or, la baisse de rentabilité peut être atténuée, voire érudée lorsque la position de marché d'une entreprise lui permet de répercuter sur les consommateurs tout ou partie des coûts afférents à la mise en conformité de la norme. En outre, plus la position de marché est forte, plus l'entreprise est en mesure de répercuter ces coûts sur les consommateurs. C'est pourquoi l'imposition de normes éco-sociales, à l'instar de toute mesure fiscale, peut amplifier les différentiels de compétitivité entre les acteurs économiques certains acteurs voient leur compétitivité renforcée par l'imposition de normes alors que d'autres en sortent affaiblis.

Indissociables de la régulation, de tels effets distributifs tendent à renforcer les positions de marché initiales des acteurs. Cet effet d'amplification des positions de marché, qui conduit à la concentration du pouvoir économique et à l'exclusion des acteurs les plus vulnérables, peut s'avérer souhaitable dans certaines situations. C'est par exemple le cas d'une norme à caractère substantif, où l'élimination de certaines activités incriminées, à l'instar des activités les plus polluantes, correspond à l'objectif avéré de la réglementation. Or, ce même effet s'avère beaucoup plus problématique dans le cas d'une norme procédurale. En effet, ce type de normes ne garantit pas que des performances écologiques ou sociales soient atteintes, mais que des procédures permettant de répondre à des objectifs éco-sociaux soient mises en œuvre. Dans ce cas, les agents économiques éliminés suite à l'amplification des positions de marché (le renforcement des acteurs les plus puissants et l'affaiblissement des plus faibles) ne sont pas nécessairement les plus polluants ou les moins responsables, mais ceux pour qui la contrepartie monétaire de la mise en œuvre d'une procédure s'avère trop élevée. Cette situation questionne l'objectif même de la législation sous forme de normes procédurales. Plus fondamentalement, elle met en exergue la nature stratégique de toute réglementation.

• *L'instrumentalisation des normes*

L'amplification des positions de marché induite par la mise en œuvre de normes révèle une utilisation potentiellement stratégique de la réglementation. En effet, l'affaiblissement ou l'élimination des agents les plus faibles permet souvent aux acteurs les plus puissants de renforcer leur propre position de marché (notamment par le biais d'acquisition des firmes les moins rentables). Il existe donc un intérêt stratégique, notamment pour les agents économiques puissants, à instrumentaliser les normes à des fins économiques. Une telle instrumentalisation des normes est dictée par les impératifs de compé-

³³ « Daily life is replete with rules that are both positive and negative sanctions concerning behavior. (...) [T]heir reciprocal nature insures that restraint for one is liberation for another. » [Bromley, 1989, p. 38]

³⁴ « Un changement institutionnel correspond à un choix politique en faveur d'une catégorie d'intérêts donnée, et chaque droit accordé à une personne ou à une organisation correspond à des obligations corrélatives pour d'autres agents. » [Boisvert et Carmon, 2002]

³⁵ Cette élimination permet souvent le renforcement des positions de marché d'autres acteurs (notamment en cas de fusion et d'acquisition) et l'irruption de nouveaux acteurs sur le marché.

titivité qui s'imposent aux acteurs économiques les plus puissants dans la course qu'ils se livrent pour l'appropriation et l'exploitation des ressources mondiales.

Dans le cadre de ce type de stratégies, le recours aux normes procédurales est généralement privilégié ; en effet, ce type de normes n'a qu'un impact marginal sur la rentabilité des grands groupes qui peuvent répercuter les coûts de leur mise en œuvre aux consommateurs alors qu'il peut handicaper sérieusement les acteurs plus faibles, et potentiellement conduire à leur élimination de certains marchés³⁶. C'est pourquoi la plupart des normes volontaires de types procédurales, calquées sur les possibilités des plus grandes entreprises dont elles ménagent les intérêts, sont privilégiées par ces agents. En outre, les agents économiques ont tout intérêt à diffuser et généraliser le recours à des normes volontaires lorsque celles-ci conduisent au renforcement de leur position. En effet, l'effet de diffusion et d'adoption sociale des normes, ou effet-réseau, renforce aussi bien le statut institutionnel de la norme concernée que l'effet d'affaiblissement des acteurs périphériques qui lui est associé. C'est pourquoi les entreprises s'efforcent de diffuser ces normes au sein du système économique, notamment à travers des contrats avec leurs partenaires économiques.

L'impact des normes sur la compétitivité des agents économiques comme l'instrumentalisation qui en est faite par les acteurs les plus puissants révèle ainsi la nature souvent ténue de la frontière entre normes volontaires et normes obligatoires. Qui plus est, il met en exergue la nature éminemment stratégique que constitue le passage d'une norme volontaire à une norme formelle, obligatoire.

• *De la norme volontaire à la norme imposée*

Les normes volontaires s'avèrent gagnantes si, suite à une évolution législative correctement anticipée, elles aboutissent à un avantage compétitif pour les agents qui les ont adoptées. Or, cet avantage compétitif se transforme en une rente de situation effective dans le cas où la norme volontaire devient obligatoire. C'est pourquoi, comme le relèvent Gendron *et al.* [2004, p. 78] « les études sur le sujet montrent que les initiatives volontaires sont presque toujours motivées par la loi et son anticipation (...) ; c'est en vue de se conformer plus rapidement ou même de concourir à l'élaboration de nouvelles normes, et d'acquérir ainsi un avantage compétitif que les entreprises adoptent des mesures volontaires. »

Il apparaît alors stratégique, pour tout agent ayant volontairement adopté une norme qui renforce sa compétitivité, d'engager une stratégie parallèle visant à faire évoluer le cadre institutionnel vers une formalisation de cette norme (tout en légitimant cette position à travers un discours mettant en exergue le mérite des entreprises pionnières et l'intérêt de les rétribuer). Une telle stratégie passe par l'adoption et la diffusion la plus large possible des normes volontaires jusqu'à ce que ces normes deviennent obligatoires au sein d'un nouveau cadre législatif formel qui cristallise les avantages compétitifs. Comme le rappellent Gendron *et al.* [2004, p. 78], « ... la loi permet d'instaurer ou de cristalliser de nouvelles règles du jeu à l'avantage des entreprises chefs de file, forçant les autres à s'ajuster après coup à des normes, et parfois même à une technologie, fixées par d'autres [Godard et Salles, 1991]. En d'autres termes, mesures volontaires et réglementations sont les deux faces d'une même médaille et comme le démontre Harrison [2001], les premières seront d'autant plus efficaces que les secondes sont strictes. »

Une législation formelle stabilise les privilèges conférés par une position de marché forte et cristallise les avantages compétitifs acquis dans des droits formels³⁷. La position privilégiée de l'entreprise à l'égard de la norme qui la favorise, défendue par le cadre juridique formel, est désormais stabilisée et sécurisée. Du point de vue monétaire, les coûts liés au maintien et à la diffusion de la norme (à l'instar des coûts de contrats avec les partenaires) sont externalisés, socialisés. Le nouveau cadre sécurise et stabilise les acquis. C'est toute la force du *statu quo* que confère le cadre institutionnel formel, nouvelle base légale permettant à l'entreprise d'engager ses forces dans le renforcement de sa position relative envers ses concurrents.

³⁶ C'est le cas de certaines normes environnementales (de type ISO 14001) dont la généralisation conduit fréquemment à l'exclusion économique des acteurs les moins puissants (du point de vue financier, technologique et politique), à l'instar des entreprises des pays en développement exclues d'importants marchés (souvent au niveau national) pour non-conformité aux procédures écologiques préconisées.

³⁷ Sur la distinction et les relations entre droits et devoirs d'une part, privilèges et non droits de l'autre, voir Bromley [1989].

• *Le Protocole de Montréal : illustration d'une régulation instrumentalisée ?*

Considéré à juste titre comme un succès pour la communauté internationale face à une menace écologique majeure, le Protocole de Montréal sur les substances qui appauvrissent la couche d'ozone constitue le premier traité international à interdire un produit issu de l'industrie privée jugé néfaste pour l'environnement. En outre, il consacre une régulation étatique du problème (interdiction sous contrôle des États). Pour faire face à un problème touchant l'écosystème global, le processus politique international a dans ce cas abouti à une solution par la régulation. La confiance dans les capacités de la communauté internationale à solutionner des problèmes globaux s'en est trouvée renforcée.

Relevons pourtant la logique économique sous-jacente à cette dynamique, en parfaite harmonie avec les contraintes de l'économie de propriété. La firme américaine DuPont de Nemours, leader du marché des CFC (Haas 1992), est parvenue la première à élaborer des substituts aux CFC, et ce n'est que lorsque qu'elle eut la certitude de maîtriser ces substituts qu'elle a soutenu, en 1986, l'interdiction des CFC à laquelle elle était jusque-là opposée [Maxwell & Priscoe, 1997 ; Aggeri, 2002 ; Falkner, 2005]. Pour DuPont, déjà menacée d'une interdiction sur le marché américain, disposer en premier d'un substitut aux CFC la mettait de fait dans une position de monopole dans ce secteur, *une fois l'interdiction des CFC promulguée au niveau mondial* (les substituts étant plus chers à produire que les CFC). Dès lors, le soutien de DuPont à l'interdiction devenait impérieux du point de vue capitaliste. Du point de vue de l'économie de propriété, le fait que l'interdiction des CFC coïncidait avec un enjeu stratégique pour le plus puissant des acteurs économiques concernés constitue le facteur décisif du succès du Protocole de Montréal.

Le Protocole de Montréal nous semble illustrer de manière exemplaire comment une stratégie économique institutionnelle dictée par la rationalité de l'économie de propriété peut soutenir un processus de réglementation internationale. Une telle situation ne remet pas en question la nécessité de régulation, et ne propose nullement que la convergence entre rationalité capitaliste et législation éco-sociale constitue un problème en soi. En revanche, elle met en exergue les difficultés à mettre en œuvre une législation éco-sociale dans les situations où raison éco-sociale et rationalité capitaliste ne convergent pas, c'est-à-dire où les agents économiques ne soutiennent pas soutenir les tentatives de régulation, mais œuvrent au contraire contre celles-ci.

La faiblesse du régime juridique de la RSE contemporaine

Pour une conception dialectique de la RSE

Les conditions institutionnelles formelles déterminent la frontière entre les coûts que l'entreprise est obligée de payer et les coûts qu'elle est en mesure de transférer sur des tiers [Kapp, 1950 ; Bromley, 1989]. Cette frontière légale, que Bromley appelle les *frontières nominales*, détermine le *périmètre formel* de l'entreprise : une entreprise n'est tenue d'assumer que les coûts envers lesquels elle est légalement responsable. Mais ce périmètre formel ne correspond généralement pas au périmètre réel de l'entreprise³⁸, principalement pour deux raisons. D'une part, le périmètre réel inclut les nombreuses interactions qui ne sont pas l'objet d'une codification formelle, à commencer par tous les phénomènes caractérisés d'*externalités* par les économistes³⁹. D'autre part, les conditions institutionnelles manifestent inévitablement un décalage envers l'évolution socioculturelle⁴⁰. Ce double décalage apparaît indissociable de la nature dialectique des interactions qui unissent les activités économiques et leur

³⁸ « There is a incongruity between the nominal domain of the firm and the real domain of the firm. The nominal domain is that which is presumed by the firm, and that is defended in legislative and juridical proceedings concerning the firm's managerial autonomy from the larger society. The real domain of the firm encompasses all the valuable services used –and disservices created- for which contracts may or may not exist. » [Bromley, 1989, p. 55]

³⁹ « Externalities are said to exist when decisions made by a firm (or consumers) hold important implications for other firms (or consumers) beyond the recognized boundaries of the firm (or household), and there are no contracts for those impacts. » [Bromley, 1989, p. 55]

⁴⁰ Comme l'indique Veblen [1899/1970, p. 126], « Les institutions ont été élaborées dans le passé avant d'être transmises. Ce sont des produits du processus écoulé, adaptées aux conditions passées ; aussi ne sont-elles jamais pleinement accordées aux exigences du présent. » Il apparaît cependant possible d'ancrer les conditions institutionnelles sur la nature ouverte, évolutive et non déterminée des interactions homme-nature, comme en témoigne l'avancée institutionnelle d'un régime de précaution [Griethuysen, 2004a].

cadre institutionnel, d'une part, celles qui relient un phénomène réel et sa conceptualisation analytique, d'autre part⁴¹.

Ainsi, selon notre analyse, c'est dans l'intervalle qui sépare le périmètre formel et le périmètre réel de l'entreprise, intervalle flou et mouvant qu'il convient de situer les initiatives concrètes RSE. Non formellement obligatoires, ces initiatives ne peuvent pas davantage être qualifiées de volontaires, car elles relèvent de la nécessité permanente pour l'entreprise de s'adapter et de façonner le milieu au sein duquel elle opère. Pressée de répondre à une modification de la frontière informelle de son périmètre, les entreprises développent alors des stratégies nécessairement en accord avec les contraintes de compétitivité que leur impose l'expansion capitaliste. En retour, elles réfléchissent nécessairement à une possible articulation entre leurs stratégies de RES informelles et l'évolution du cadre formel en vigueur.

Située à la frontière entre la démarche volontaire et la régulation imposée, la RSE apparaît pour certains comme l'ébauche d'une régulation d'un type nouveau, résultat d'un compromis social entre les acteurs économiques, étatiques et civils. Pourtant, nombreux sont ceux qui s'inquiètent de la faiblesse de ce nouveau régime en émergence, conséquence d'un rapport de forces fortement asymétrique. Entre espoir et crainte, comment le chercheur peut-il évaluer le potentiel de la RSE à constituer un instrument de régulation du capitalisme ?

• *Appréhender la RSE contemporaine*

Nous avons jusqu'ici mis en exergue les limites aussi bien de la conception managériale que de la conception normative de la RSE. La première révèle que les demandes de RSE placent dans une situation de double contrainte les entreprises, désormais soumises à la fois aux contraintes de l'économie de propriété et à la nécessité de répondre à des impératifs éco-sociaux. Confrontée à cette double contrainte, l'entreprise n'a d'autre choix que de privilégier les contraintes de l'économie de propriété puisque, comme le rappellent Daudé et Noël [2006], la condition de survie d'une entreprise est d'assurer une rentabilité relative et maintenir sa compétitivité dans le temps⁴². Cette condition, qui oblige l'entreprise à éluder toute option pouvant affaiblir sa compétitivité, se double du fait que le manager, dont l'intérêt se distingue de celui de l'entreprise elle-même, voit dans les initiatives de RSE des possibilités de renforcer son rôle au sein de l'entreprise. Cette instrumentalisation de la RSE au profit de l'intérêt propre des gestionnaires s'ajoute aux contraintes de la propriété et renforce encore les raisons de réfuter aux entreprises toute légitimité à s'ériger en gardien de l'intérêt général.

Le recours à la régulation externe par le biais de normes imposées dans le but de subordonner les activités économiques à des impératifs éco-sociaux se heurte, de son côté, aux stratégies institutionnelles des acteurs économiques soumis aux contraintes de l'expansion capitaliste qui voient également par le biais des législations écologiques et sociales des possibilités d'améliorer leur compétitivité. Une telle instrumentalisation des normes est dictée par les impératifs de compétitivité qui s'imposent aux acteurs économiques les plus puissants dans la course qu'ils se livrent pour l'appropriation et l'exploitation des ressources mondiales.

Dans de telles conditions, il serait vain d'attendre des acteurs économiques privés qu'ils initient de leur propre chef la réorientation pourtant nécessaire du cadre institutionnel international. Traditionnellement responsables de la définition du cadre institutionnel au niveau national, les acteurs étatiques, fortement dépendants de la dynamique de leurs économies, peinent à s'extraire du contexte de compétition interétatique et à mettre en œuvre un cadre normatif contraignant, à l'exception notoire de la libéralisation des échanges. Dès lors, c'est vers les représentants de la société civile que se tournent les espoirs de faire évoluer les pratiques des entreprises vers une plus grande responsabilité éco-sociale. C'est l'idée de la régulation concertée, ou participante, selon laquelle la responsabilisation de l'entre-

⁴¹ Pour se référer à cet intervalle flou et mouvant au sein duquel il n'est pas possible de distinguer une frontière analytique claire entre un processus et son contexte de réalisation, l'économiste Nicholas Georgescu-Roegen [1988] a introduit la notion de pénombre dialectique.

⁴² « Dès lors, les paradoxes présents dans les conduites managériales pourraient résulter moins d'une mauvaise foi ou d'une volonté de tromper que d'une impossible conciliation d'intérêts contradictoires. (...) une attitude proprement responsable implique d'anticiper tout risque de baisse de compétitivité en cherchant des implantations les moins coûteuses possibles pour limiter le risque de défaillance de l'entreprise à moyen ou long terme. » [Daudé et Noël, 2006, p. 51-52]

prise ne peut relever uniquement ni de l'autorégulation des entreprises, ni de la régulation émanant d'une autorité exogène, mais devrait émerger d'un dialogue entre les parties prenantes, dialogue auquel l'entreprise pourrait être incitée, voire contrainte de prendre part.

La régulation concertée – la conception pragmatique de la RSE

Comme la montre William Kapp dès 1950 [Kapp, 1950], ni le processus de marché, ni le processus politique n'appréhendent les positions des plus pauvres et encore moins celles de des générations futures⁴³. Cette situation de double exclusion plaide en faveur de procédures de consultation, de décision et de régulation nouvelles. Parmi les options possibles, les processus dits de *démocratie participative*, au sein desquels les représentants de tous les membres de la structure sociale peuvent, en principe, exprimer leurs positions, méritent d'être mentionnés. Il en est de même de l'idée d'une régulation concertée ou participante, où des éléments de contrôle et d'orientation des activités économiques privées seraient définis à travers un processus intégrant les principaux acteurs concernés plus ou moins directement par les décisions et les activités économiques des entreprises.

Ces approches souffrent, à des degrés divers, de certaines limitations. Relevons de manière simplifiée des problèmes dus à (1) la représentativité des parties prenantes, (2) l'asymétrie des pouvoirs dans le processus de négociation et à la nature non formelle des engagements et (3) la difficulté à prendre en compte les enjeux écologiques et l'équité intergénérationnelle.

• *Une régulation participante en mal de représentativité*

L'identification des parties prenantes pose problème. Concept flou, non délimité ni spatialement ni temporellement, la notion de partie prenante s'avère nécessairement arbitraire. En outre, elle repose sur le postulat qu'il est possible de mobiliser les parties prenantes. Or les cas où ce postulat s'avère non fondé sont nombreux. Par exemple, à moins qu'ils ne soient rémunérés – même modestement –, les plus pauvres ne peuvent s'engager dans un processus de négociation quel qu'il soit, car leur forces sont en priorités dédiées à la recherche des moyens de survie. Cette sous-représentation des plus vulnérables est encore plus problématique dans le cas des générations futures, nécessairement absentes de tout processus de négociation actuel. Il s'ensuit un manque de pertinence fondamental pour tout processus de « régulation négociée ».

Mais le problème de la définition des problèmes ne s'arrête pas là. De fait, il révèle une approche problématique de la représentation de l'entreprise et des relations qu'elle entretient avec les autres acteurs de la structure sociale, en gommant les différences irréductibles entre ces différents acteurs. Ce point est bien résumé par Gendron *et al.* : « ... En dehors d'une perspective managériale, la théorie des parties prenantes obscurcit plutôt qu'elle n'éclaire la dynamique sociale. En premier lieu, la terminologie 'partie prenante' assimile les différents acteurs sociaux et masque par conséquent la nature du lien entre l'acteur et l'entreprise qui était explicite dans le vocabulaire traditionnel. Travailleurs, gouvernement, actionnaires, ONG : tous ne sont que des parties prenantes de l'entreprise avec lesquelles celles-ci entre « en dialogue ». Le modèle érige ainsi l'entreprise en acteur social, ce qui a pour effet de la naturaliser et de gommer sa réelle nature de structuration des rapports sociaux. Il devient impossible, dans cette représentation, de percevoir le contrôle exercé par les dirigeants sur les salariés à travers l'entreprise, bref de comprendre comment l'entreprise hiérarchise les acteurs sociaux entre eux et constitue un véritable véhicule de domination des actionnaires et des dirigeants sur les travailleurs, les consommateurs et les communautés locales. À cela s'ajoute la réduction du gouvernement à un acteur parmi d'autres, ce qui interdit de penser sa fonction de structuration de l'environnement dans lequel évolue l'entreprise, et encore moins son pouvoir de réformer l'entreprise elle-même et par conséquent de redéfinir les rapports sociaux qu'elle structure. » [Gendron *et al.*, 2004, p. 13] Finalement, la nature réductrice de l'approche des parties prenantes révèle la nature stratégique de ce type d'approche qui

⁴³ Les mécanismes de marché ne prennent pas en compte les besoins des pauvres qui ne peuvent exprimer une demande solvable. Dès lors, les répercussions sociales de la dégradation écologique dont souffrent les exclus ne sont pas intégrées dans la logique d'évaluation monétaire, alors que les modifications de bien-être des riches se manifestent au travers d'un changement de comportement économique dont la contrepartie monétaire influence les mécanismes de marché. De manière similaire, le processus politique de changement institutionnel ne prend pas en compte les revendications des sans pouvoirs, car ceux-ci ne disposent pas d'éléments de négociation influençant le processus politique. En outre, contrairement aux riches, les pauvres ne disposent pas des moyens permettant d'assumer les coûts de transaction des stratégies visant le changement institutionnel [Kapp, 1950].

visé à légitimer l'entreprise comme acteur politique ainsi que la rationalité capitaliste comme réponse générale à toute problématique sociale.

- ***Un compromis social informel dicté par l'asymétrie de pouvoir***

L'asymétrie des forces entre les différents participants à un processus de régulation négociée, comme la nature informelle de la plupart de ce type d'initiatives constituent une autre faiblesse d'une approche régulatrice ancrée sur la participation. Le processus participatif d'échange de points de vue et de positions relatifs à la responsabilité des entreprises permet sans doute un échange précieux entre différents acteurs concernés par les activités économiques des entreprises. En ce sens, il engendre une dynamique d'apprentissage social, à travers la découverte mutuelle des différents acteurs, de leurs situations particulières, de leurs attentes intérêts et contraintes respectives⁴⁴. Toutefois, si les possibilités d'influence réciproque entre les différentes parties prenantes constituent des moyens de rapprocher des points de vue à priori divergents, les positions initiales des différents acteurs, les motivations qui les animent comme les moyens dont ils disposent sont très différenciés. Dès lors, la régulation par la négociation relève plus du compromis social émanant d'acteurs d'abord caractérisés par une grande asymétrie de pouvoir, que d'une pratique de régulation réellement participante.

En outre, quel que soit le compromis auquel pourrait aboutir un processus de régulation concertée entre une entreprise et des acteurs sociaux, ce résultat ne constitue pas une base de la responsabilité légale de l'entreprise. Ainsi, quels que soient les engagements d'un agent économique en termes de responsabilité sociale et environnementale, seul le périmètre formel de l'entreprise, tel que défini par les frontières nominales du cadre juridico-légal en vigueur fait foi, notamment en cas de litige sur la responsabilité des acteurs [Bromley, 1989]. Ainsi, une norme volontaire n'a en aucun cas le caractère contraignant d'une norme légale pour une entreprise, et ne peut être poursuivie juridiquement en cas de non observation de la norme par celle-ci.

- ***Des enjeux écologiques mal appréhendés***

Un problème supplémentaire mérite d'être relevé lorsque la régulation est envisagée sur la base d'un nouveau type de contrat social entre les acteurs privés et les membres de la société civile : le risque qu'un nouveau contrat social reliant les acteurs économiques privés et des représentants de la société civile, s'il émerge, ne reflète pas l'ensemble des enjeux de la soutenabilité. Les conditions de soutenabilité écologique, en particulier, pourraient être sous-estimées dans le cadre de ce processus de négociation économie privée/société civile, du fait que la prise au sérieux des menaces écologiques implique l'adoption de mesures non seulement contraignante pour les entreprises, mais également impopulaires auprès de la société civile. Dans un contexte culturel dominé par la publicité et la colonisation des imaginaires, le nécessaire changement des styles de vie passant d'un mode matérialiste et consumériste à une plus grande sobriété énergétique et matérielle ancré sur une plus grande spiritualité pourrait s'avérer difficile. De même, les enjeux de l'équité intergénérationnelle et ceux, associés, de l'équité internationale devraient peiner à trouver des réponses satisfaisantes à travers ce régime de production de règles volontaire et négociée où, à l'extrême, aucun acteur n'est en mesure de s'opposer à ce que les acteurs économiques les plus puissants imposent leur volonté.

Ce type de régulation ancré sur la le compromis social et potentiellement orientée par les perceptions d'une palette élargie d'acteurs sociaux, pourrait s'avérer incapable de remettre en question les fondements culturels et matériels du modèle de société issu de l'expansion capitaliste et industrielle. Une telle inertie sociale pourrait alors aboutir à la pérennisation de styles de vie non soutenable par le milieu naturel en lieu et place de la réorientation requise.

La faiblesse de la régulation concertée : le cas européen

Une interprétation couramment proposée dans le débat sur la RSE est l'application dans l'entreprise de la notion de développement durable : la performance de l'entreprise reposerait sur la « *Triple bottom line* » qui associe performances environnementales, sociales et économiques. [Bodet et Lamarque, 2007, p. 2]. Cette interprétation se retrouve dans la définition généralement retenue selon laquelle

⁴⁴ Une meilleure appréhension, de la part des acteurs civils, des contraintes auxquelles sont soumises les entreprises contemporaines, pourrait participer à la prise de conscience des limites de la RSE et de l'importance de leur rôle d'acteur politique pour la mise en place d'une régulation substantive.

la RSE est « l'intégration volontaire par les entreprises de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leur relations avec leurs parties prenantes » [Commission européenne, 2001, p. 8] Cette définition a souvent été reprise, notamment par les partisans d'une conception volontaire le RSE, à commencer par la commission européenne qui, dans son Livre vert publié en 2001 sur la nécessité de promouvoir un cadre européen pour la RSE, étend la définition de la manière suivante : « Être socialement responsable signifie non seulement satisfaire pleinement aux obligations juridiques applicables, mais aller au-delà et « investir » davantage dans le capital humain, l'environnement et les relations avec les parties prenantes ». [Commission européenne, 2001, p. 8].

Pour concrétiser cette ambitieuse définition de la RSE qu'elle s'était donnée, la Commission européenne a fait l'effort de mettre sur pied un processus de concertation regroupant un large ensemble de parties prenantes concernées par la RSE. Remarquable exercice de démocratie participative s'étendant sur 18 mois, la concertation a pourtant abouti à un rapport au contenu plus que timide [Capron, 2006]. Surtout, après une nouvelle période de 18 mois, en consultation exclusive avec les milieux d'affaires, la commission européenne a adopté en mars 2006, une communication déclarant que la RSE relève exclusivement d'initiatives volontaires de la part d'entreprises et sans obligation pour celles-ci de prouver les résultats de leurs initiatives.

À la suite de Michel Capron [Capron, 2006], Bodet et Lamarche relèvent « [d]eux conséquences lourdes dans le processus d'institutionnalisation en cours : d'une part, l'UE rejette le principe d'une intervention réglementaire, d'autre part, elle dénie la compétence de toute une série d'acteurs. » [Bodet et Lamarche, 2007, p. 9] Mais pour Capron [Capron, 2006], les conséquences les plus graves du revirement de la position européenne résident dans les raisons avancées par l'Union européenne pour justifier sa décision : « La RSE doit soutenir une 'croissance durable' (...) et contribuer ainsi à une 'économie de marché durable'. » [Capron, 2006, p. 3]. Ainsi, contrairement aux espoirs que d'aucuns plaçaient dans la démarche européenne de faire de la RSE un instrument de soutenabilité écologique et d'équité sociale, « le développement durable devient un moyen d'assurer aux entreprises européennes une meilleure compétitivité dans la concurrence internationale » [Capron, 2006, p. 3].

En d'autres termes, l'inversion de hiérarchie de valeurs des choix collectifs, requise pour subordonner les activités économiques à une raison éco-sociale et élaborer une rationalité économique socio-écologique, n'a pas eu lieu. Au contraire, c'est à un renforcement de la rationalité économique capitaliste que la démarche européenne a conduit : « Le développement durable, ainsi réifié et instrumentalisé, se trouve réduit à une politique utilitariste au service des grands groupes multinationaux. » [Capron, 2006, p. 3]. Et Michel Capron de conclure : « Il y a fort à craindre que [la RSE] n'échappe pas désormais à une plate rhétorique s'appuyant sur quelques exemples de 'bonnes pratiques' relevant plus de la philanthropie ou de la compassion caritative que d'un management stratégique intégrant profondément les défis posés à une humanité aux prises avec des enjeux liés à la pérennité même de son existence. » [Capron, 2006, p. 3].

Une interprétation capitaliste de la régulation

À première vue, la démarche européenne avortée peut faire penser à un simulacre de démocratie participative. Pourtant, de manière beaucoup plus fondamentale, elle met en évidence que la *double contrainte* dans laquelle se trouvent non seulement les acteurs économiques privés concerne également les acteurs étatiques lorsqu'ils s'efforcent d'intégrer concrètement des considérations écologiques et sociales au sein d'une pratique économique et politique fondamentalement ancrée sur une économie de propriété et dépendante de son expansion capitaliste. En ce sens, il est notable que cette expérience avortée concerne l'Europe, traditionnellement plus encline à développer des approches régulatrices que le contexte anglo-saxon, présumé plus libéral. Dès lors, la hiérarchie des choix collectifs ancrée sur la rationalité économique capitaliste gagne à être envisagée comme une réalité mondiale, au sein de laquelle toute tentative de concrétiser un renversement radical de ses fondements se heurte à la sanction des critères de sélection de l'économie de propriété.

• Des conditions institutionnelles internationales façonnées par les besoins d'expansion capitaliste

Il est notable que ce soit dans les années 1990, en pleine période de diffusion à l'échelle mondiale du modèle occidental de développement capitaliste et industriel, que se pose de manière plus urgente la question de la responsabilité sociale des entreprises, à commencer par celle des grandes corpora-

tions actives au niveau mondial. En effet, ce contexte particulier est décisif pour au moins deux raisons : d'une part, il correspond à une période où la puissance des acteurs économiques privés, en pleine expansion, est à son apogée ; d'autre part, le contexte de libéralisation qu'elles ont en grande partie initié pour étendre leur domaine d'action soumet les grandes entreprises concurrentes à des conditions de compétitivité extrêmement contraignantes.

La relation de détermination réciproque et cumulative de ces deux facteurs mérite d'être relevée. En effet, dans cette compétition mondiale, la puissance économique est à la fois cause, conséquence et condition de rendement monétaire, alors que le volume de capital (la valeur de la propriété) constitue à fois la fin et le moyen de rester dans la course au profit qui se joue à l'échelle mondiale [Veblen, 1904]. Or, ce n'est qu'en se soumettant intégralement à la rationalité économique capitaliste qu'il est possible à une corporation de gagner en puissance, condition nécessaire à la poursuite du jeu concurrentiel. Agir à l'encontre de toute réglementation contraignante et en faveur de toute réglementation émancipatrice constitue non seulement une démarche rationnelle de la part des entreprises, mais s'érige en impératif de survie pour les corporations transnationales en compétition pour une course au profit à l'échelle mondiale⁴⁵.

• *Une configuration de pouvoir hybride et soudée*

Il convient également de rappeler que les intérêts des agents économiques privés sont en étroite interaction avec les intérêts politiques des acteurs étatiques. Alors que l'État (l'appareil étatique) est dépendant envers les acteurs économiques privés (aussi bien pour son financement que pour le maintien et le renforcement de sa puissance économique, scientifique, technologique et militaire), les corporations demeurent dépendantes des acteurs étatiques, seuls habilités à participer à l'élaboration du cadre institutionnel international formel, pour la mise en place de conditions institutionnelles favorables à leurs intérêts particuliers, conditions qui correspondent le plus souvent à l'élimination des formes de réglementation restrictives formelles et à la promotion d'une réglementation émancipatrice formelle⁴⁶.

Confronté à la compétition interétatique issue d'une organisation westphalienne du monde, l'alliance traditionnelle, au niveau international, entre acteurs privés et étatiques nationaux⁴⁷ est renforcée par le contexte de concurrence mondialisée, et se renforce à travers des politiques économiques, commerciales et institutionnelles convergentes qui en découlent. Cette dépendance réciproque entre les corporations transnationales et les États-Nations nous incite à rejoindre l'hypothèse, partagée par de nombreux auteurs, selon laquelle les acteurs étatiques et non étatiques sont l'expression d'une même configuration de pouvoir au niveau mondial⁴⁸. Selon cette hypothèse, l'opposition entre les traités internationaux, la loi et la réglementation publique aux contrats, aux règles et autres conventions privées, néglige le fait que ces différents arrangements institutionnels émanent d'une forme hybride d'autorité à l'échelle mondiale [Graz, 2004].

⁴⁵ Gendron a donc raison de relever que « les difficultés d'application [des normes internationales] sont liées aux stratégies d'évitement et de contournement des entreprises qui font fi des conventions internationales ou se soustraient au droit national en délocalisant leur production » (Gendron 2009a :11). Mais il convient d'ajouter que tout acteur impliqué dans la course au profit mondial ne peut se permettre de suivre une stratégie alternative à moins d'en être éliminé par manque de compétitivité.

⁴⁶ Les activités économiques sont devenues à ce point centrales pour les États-Nations que ceux-ci se sont investis toujours davantage dans la défense et la promotion des intérêts économiques nationaux, allant jusqu'à subordonner, en adhérant à l'OMC, leur souveraineté nationale aux règles de la propriété. De fait, seuls les pays ayant les moyens économiques de faire face aux représailles commerciales légitimées par les accords de l'OMC peuvent assumer leur choix en matière de législation nationale. Les pays économiquement faibles (et tout particulièrement les pays surendettés en situation de domination financière) n'ont pas les moyens de « se payer leur souveraineté » [Griethuysen et Arruda, 2008].

⁴⁷ Cette dépendance réciproque était au cœur des développements théoriques et des recommandations élaborées par les économistes mercantilistes, notamment britanniques (à l'instar de William Petty, instigateur et défenseur du laissez-faire).

⁴⁸ Parmi les tenants de cette hypothèse, Jean-Christophe Graz indique les auteurs suivants : Graz (2004, n1) ; Chavagneux C. (2002), « La montée en puissance des acteurs non-étatiques », in Jacquet P., Pisani-Ferry J. et L. Tubiana (dir.), *Gouvernance mondiale. Rapport de Synthèse*, Paris, La Documentation française/Conseil d'analyse économique ; Cutler A.C. (2003), *Private Power and Global Authority. Transnational Merchant Law in the Global Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press ; Cutler A.C., Haufler V. et T. Porter (dir.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, New York, Suny Press ; Hall R.B. et T.J. Bierstecker (dir.) (2002), *The Emergence of Private Authority in Global Governance*, Cambridge, Cambridge University Press ; Haufler V. (2001), *A Public Role for the Private Sector. Industry Self-Regulation in a Global Economy*, Washington, DC, Carnegie Endowment for International Peace ; Laroche J. (dir.) (2003), *Mondialisation et gouvernance mondiale*, Paris, PUF.

Or, si les acteurs étatiques et les acteurs économiques privés sont l'expression d'une même configuration de pouvoir et si toute forme de gouvernance est à la fois orientée par les privilèges et bridée par les contraintes de l'expansion capitaliste de l'économie de propriété, le risque est grand de voir émerger un cadre institutionnel supranational reflétant d'abord les intérêts et les contraintes des principaux centres de pouvoir économique, politique et militaire. Au sein d'une telle structure normative, toute modalité favorisant la concentration du pouvoir serait nécessairement privilégiée, indépendamment des répercussions éco-sociales qu'elle pourrait entraîner.

Or, le cadre institutionnel international semble suivre un itinéraire de ce type : alors que la propriété et son expansion commerciale fait l'objet, à travers l'OPMI et l'OMC, d'une régulation extrêmement stricte, la gouvernance environnementale internationale se caractérise une double tendance : d'une part, la généralisation des normes procédurales (à l'instar du Global Compact, des normes ISO 9000 et 14000 ou de certains labels volontaires) qui, sans offrir de garantie en termes de performance éco-sociale, amplifient les asymétries entre agents économiques à travers l'exclusion des acteurs monétairement vulnérables ; d'autre part, par l'élaboration de structures institutionnelles explicitement ancrées sur la rationalité de l'économie de propriété reposant sur l'exclusivité, la marchandisation et la capitalisation (à l'instar du régime climatique international). *A contrario*, cet itinéraire se caractérise également par la très faible avancée institutionnelle des normes substantives.

• *La RSE contemporaine – une interprétation capitaliste de la régulation*

L'échec de la tentative européenne ne fait que mettre en exergue les limites, identifiées depuis longtemps par l'économie institutionnelle critique, des différentes options que constituent l'autorégulation des entreprises, la régulation volontaire, ou la régulation concertée. De telles limites motivent tous les partisans d'une subordination des activités économiques privées aux limites de renouvellement naturelles et sociales à travers une régulation exogène formelle. Parmi les propositions de cadrer le capitalisme moderne à travers l'établissement de normes écologiques et sociales substantives, relevons ici l'œuvre pionnière de l'économiste institutionnaliste William Kapp [1910-1976], qui proposait dès 1950 de déterminer à travers l'établissement de normes écologiques (sous forme de maxima écologiques) et sociales (minima sociaux), un *corridor de développement* au sein duquel les agents d'une économie capitaliste sont libres de mobiliser le potentiel capitaliste [Kapp, 1950, 1965, 1972]⁴⁹.

Pour autant, ces limitations ne remettent pas en question l'importance d'une plus grande implication des différents acteurs sociaux dans la régulation nécessaire de l'économie, mais plutôt les limites de ce type d'instrument dans un contexte façonné par la dynamique de compétition permanente que se livrent les acteurs économiques et politiques. Dans ce type de contexte, l'intérêt, pour les grandes entreprises, d'une régulation concertée avec les acteurs sociaux, est évident. Plus souple et, partant plus conforme aux intérêts des acteurs les plus puissants, cette sorte de régulation à la carte, concoctée en partenariat avec une panoplie d'acteurs sociaux, dont certains peuvent être ralliés à leur cause de manière bilatérale (à travers, par exemple, le financement par une entreprise des activités d'une ONG), ne peut aboutir à des situations réellement contraignantes pour les entreprises. C'est la raison pour laquelle certains auteurs parlent d'un régime mou (*soft law*).

Pour autant, dans la situation de double contrainte dans la quelle se trouvent aussi bien les acteurs économiques privés que les acteurs étatiques, le renforcement de la démocratie participative et l'imposition de ce modèle décisionnel à la RSE demeure une piste qu'il vaut la peine d'explorer. Mais une attention particulière doit alors être donnée de façon à éviter la régulation concertée n'aboutisse une participation de façade, comme dans la démarche avortée de l'Union Européenne, mais vise au contraire une implication réelle, substantielle et aboutie des acteurs civils dans le processus de contrôle et d'orientation du système de production. Pour cela, une forte pression de l'opinion sur les acteurs politiques est requise, de manière à ce que les pouvoirs publics assument leur rôle de représentant de l'intérêt collectif. Le cas échéant, il se pourrait que la RSE constitue l'antichambre d'un système régulateur et managérial inédit, dans un contexte de mondialisation caractérisé par l'absence d'autorité régulatrice forte, capable d'imposer une régulation éco-sociales aux acteurs économiques, privés ou étatiques [Gendron, 2009a]. Pour autant, s'il participe à l'évolution du mode de développement capi-

⁴⁹ Avec d'autres, et notamment l'économiste Ignacy Sachs [1981, 1993], Kapp est à l'origine du concept et de l'approche de l'écodéveloppement.

taliste, ce mode de régulation ne constitue, selon notre analyse, rien de post-capitaliste : la logique interne demeure ancrée sur l'institution de propriété, sur son potentiel unique d'expansion par capitalisation et sur des conditions institutionnelles favorisant la dynamique de création et d'accumulation des richesses au profit d'une minorité et au prix d'une exclusion sociale et d'une dégradation écologique. Aborder ces questions nécessite une remise en question fondamentale des fondements institutionnels de nos sociétés.

Conclusion

La thèse défendue dans cette contribution repose sur l'idée que toute stratégie développée par une entreprise privée se doit d'être compatible avec les contraintes qu'exerce sur la réalisation des activités économiques le mode de développement capitaliste. La reconnaissance de la double contrainte dans laquelle se trouvent les entreprises en tant qu'acteurs à la fois soumis aux contraintes de l'économie de propriété et à la nécessité de répondre à des impératifs éco-sociaux nous semble en effet constituer un prérequis pour une analyse substantielle du potentiel de la RSE comme instrument de réorientation du développement contemporain vers un mode écologiquement soutenable et socialement équitable.

Cette double contrainte permet d'explicitier le crédit dont bénéficie l'interprétation managériale de la RSE. De fait, le succès de cette conception ne nous semble pas dû à la pertinence de son contenu conceptuel et normatif en regard des enjeux de soutenabilité écologique et d'équité sociale, mais à la compatibilité de ce contenu avec la logique d'expansion du système économique capitaliste, ancré sur l'institution de propriété, la croissance économique et la marchandisation de l'environnement. À cela s'ajoute le fait que le manager, dont l'intérêt se distingue de celui de l'entreprise elle-même, peut voir dans la RSE une opportunité de renforcer son rôle au sein de l'entreprise, au détriment de celui des actionnaires. Mais qu'elle soit guidée par les intérêts des propriétaires ou ceux des gestionnaires, l'entreprise n'a aucune légitimité à s'ériger en gardien de l'intérêt général. En effet, l'orientation des choix économiques au sein d'une économie de propriété ne privilège les considérations écologiques et sociales (impératif de soutenabilité écologique, principes d'équité intra- ou intergénérationnelle, satisfaction des besoins fondamentaux, respect de la diversité culturelle, etc.) que dans la mesure où de telles considérations conduisent à une valorisation de la propriété existante.

En outre, tout compromis auquel pourrait se soumettre une entreprise dans le cadre d'une régulation concertée avec des acteurs sociaux ne constitue pas une base légale de la responsabilité de l'entreprise. Ainsi, quels que soient les engagements d'un agent économique en termes de responsabilité sociale et environnementale, c'est le périmètre formel, défini par les frontières nominales en vigueur, qui fait foi, notamment en cas de litige sur la responsabilité des acteurs. Ainsi, une norme volontaire n'a en aucun cas le caractère contraignant d'une norme légale pour une entreprise qui ne peut être juridiquement poursuivie en cas de non observation de cette norme volontaire.

Dès lors, la régulation, à travers l'établissement de normes écologiques et sociales obligatoires redéfinissant de manière exogène la frontière de la responsabilité légale des entreprises, constitue le moyen privilégié d'élargir le champ de rentabilité des activités économiques, de manière à ce que les activités entreprises satisfassent simultanément aux objectifs économiques, sociaux et écologiques. De ce point de vue, la régulation devrait non seulement accompagner les entreprises dans leurs démarches de RSE, mais elle devrait plus fondamentalement instituer un ensemble de normes éco-sociales assurant un corridor de développement écologiquement soutenable et socialement équitable au sein duquel les entreprises mobilisent leur créativité en vue d'atteindre les objectifs éco-sociaux de la manière la plus rentable possible.

Pour autant, rien n'assure que les conditions requises pour la réalisation d'une telle réforme normative soient réunies. La puissance des agents économiques contemporains, la rigidité des contraintes auxquelles les conduit la course au profit mondial, leur capacité à instrumentaliser les législations éco-sociales et la configuration même du pouvoir à l'échelle mondiale mettent plutôt en évidence le processus d'enfermement (*lock in*) dans lequel nous conduit le mode de développement contemporain. Dans un contexte international façonné par une concentration extrême des pouvoirs, les tentatives de renforcer la responsabilité socio-écologique des entreprises à travers un nouveau type de compromis social paraissent bien faibles.

Façonné pour appréhender les choix de société à travers le prisme des critères de sélection capitaliste (et plus largement d'accroissement du pouvoir), le cadre institutionnel international apparaît mal équipé pour adresser les problématiques écologiques et sociales qui requièrent une réflexion substantielle sur les arbitrages complexes, difficiles et sensibles entre les enjeux éco-sociaux contemporains. Face à cette situation d'impasse, il nous semble urgent de reconnaître la trajectoire involutive prise par le mode de développement contemporain, à la fois capitaliste et industriel, et la nécessité d'ancrer toute tentative de réorientation de la gouvernance sur des fondements théoriques et conceptuels pertinents.

En effet, l'adaptation des conditions de régulation doit aller bien au-delà de la gestion collective de l'organisation du système de production et concerner les conditions institutionnelles de base relatives aux droits, devoirs, privilèges et obligations des différents membres de la structure sociale, notamment en relation avec les ressources naturelles. Pour cela, et face à la trajectoire involutive de la gouvernance mondiale, il nous paraît essentiel de re-thématiser le rôle de la propriété et entamer une réflexion de fonds sur les modalités de régulation de cette institution ; une telle réflexion devrait porter sur les modalités d'institution des titres de propriété (le champ, les limites et la portée des droits de propriété, et notamment les domaines qui en sont exclus), les conditions de cadrage de l'expansion capitaliste (à commencer par la régulation des activités financières) et les modalités de distribution des richesses ainsi créées. Il s'agit, en un mot, d'engager une réflexion de fonds sur les moyens de subordonner l'institution de la propriété à une raison éco-sociale. Aucune tentative de réguler l'économie capitaliste ne devrait faire l'économie d'une telle réflexion.

Bibliographie

- ATTAC (Association pour la taxation des transactions financières pour l'aide aux citoyens) (2002), *Pour une mondialisation à finalité humaine*, Liège, Attac/Vista/Syllepse.
- BODET C. et T. LAMARCHE (2007), « La Responsabilité sociale des entreprises comme innovation institutionnelle. Une lecture régulationniste », *Revue de la régulation*, n° 1, Varia ; mis en ligne le 24 mai 2007, URL : <http://regulation.revues.org/document1283.html>
- BROMLEY D.W. (1989), *Economic Interests and Institutions. The Conceptual Foundations of Public Policy*, Oxford, Basic Blackwell.
- BROMLEY D.W. (1991), *Environment and Economy – Property rights and Public Policy*, Oxford/Cambridge-MA, Blackwell.
- CAPRON M. et QUAIREL-LANOIZELEE F. (2004), *Mythes et réalités de l'entreprise responsable*, Paris, La Découverte.
- CAPRON M. (2006), « Responsabilité d'entreprise : le renversement européen », *Bulletin Oeconomia Humana*, n° 4, p. 3.
- CMED (1988), *Notre avenir à tous*, Québec, Éditions du fleuve ; trad. fr. de WCED (1987), *Our Common Future*, Oxford, Oxford Univ. Press.,
- COMMENNE V. (2006), *Responsabilité Sociale et environnementale : l'engagement des acteurs économiques ; Mode d'emploi pour plus d'éthique et de développement durable*, Paris, Charles Léopold Meyer.
- COMMISSION EUROPEENNE (2001), *Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises – Livre vert*, Bruxelles, Direction générale de l'emploi et des affaires sociales.
- COMMONS J.R. (1934), *Institutional Economics*, New York, Macmillan.
- CRUTZEN P. & E. F. STOERMER (2000), « 'The Anthropocene', Global Change », *IGBP Newsletter*, n° 41, p. 17-18.
- DAUDE B. et NOËL C. (2006), « La responsabilité sociale de l'entreprise analysée selon le paradigme de la complexité », *Revue Management et avenir*, n° 4(10), p. 39-56.
- DUCHROW U. & F. HINKELAMMERT (2004), *Property for People, Not for Profit: Alternatives to the Global Tyranny of Capital*, London, Zed Books.
- DUPUIS J.-C. et LE BAS C. (2005), *La responsabilité sociale des entreprises comme institution : l'apport des approches institutionnalistes*, Electronic Working Paper Series n° 2005-4, Groupe de recherche en Économie et management des organisations, École thématique, Université catholique de Lyon, Lyon.
- FABER M., MANSTETTEN R. & J. PROOPS (1998), *Ecological Economics, Concepts and Methods*, Cheltenham, Edward Elgar.
- FIELD B.C. (1989), « The Evolution of Property Rights », *Kyklos*, n° 42(3), p. 319-45.

- FSM (Forum social mondial) (2001), *Charte du Forum social mondial de Porto Alegre* ; disponible sur <http://www.forumsocialmundial.org.br> (consulté le 12.02.06).
- GALBRAITH J.K. (1968), *Le Nouvel État industriel – Essai sur le système économique américain* ; traduit de l'anglais, Paris, Gallimard.
- GALTUNG J., O'BRIEN P. and R. PREISWERK (eds.) (1980), *Self-Reliance – A Strategy for Development*, London, Bogle-L'Ouverture Publications.
- GENDRON C. (2009a), *L'entreprise comme vecteur du progrès social : la fin ou le début d'une époque?* Les cahiers de la Chaire – collection recherche n° 01-2009, Chaire de responsabilité sociale et de développement durable, ESG UQAM, Montréal.
- GENDRON C. (2009b), *ISO 26 000 : vers une définition socialement construite de la responsabilité sociale d'entreprise*. Les cahiers de la Chaire – collection recherche n° 02-2009, Chaire de responsabilité sociale et de développement durable, ESG UQAM, Montréal.
- GENDRON C., LAPOINTE A. et M.-F. TURCOTTE (2004), « Responsabilité sociale et régulation de l'entreprise mondialisée », *Relations industrielles/Industrial Relations*, n° 59(1), p. 73-100.
- GEORGESCU-ROEGEN N. (1979), *Demain la décroissance*, Lausanne, Pierre-Marcel Favre.
- GEORGESCU-ROEGEN N. (1995) *La décroissance, entropie – écologie – économie*, Paris, Sang de la terre.
- GRAZ J.-C. (2004), « Quand les normes font loi : Topologie intégrée et processus différenciés de la normalisation internationale », *Études internationales*, n° 35(2), p. 233-260.
- GRIETHUYSEN P. van (2002), *La contribution de l'économie évolutive dans la problématique du développement durable*, Thèse de doctorat, Université de Genève, Faculté des SES, Genève.
- GRIETHUYSEN P. van (2004a), « Pour une approche économique évolutive de la précaution », *Revue européenne des sciences sociales*, n° 42(130), p. 35-70.
- GRIETHUYSEN P. van (2004b), « Rationalité économique et logique de précaution : quelle compatibilité ? », *Revue européenne des sciences sociales*, n° 42(130), p. 203-227.
- GRIETHUYSEN P. van (2006a), « Une perspective économique évolutive de la conservation socialement responsable », in OVIEDO G. & P. van GRIETHUYSEN (2006), *Poverty, Equity and Rights in Conservation – Technical Papers and Case Studies*, Gland, IUCN, Geneva, Institut universitaire d'études du développement, p. 100-150.
- GRIETHUYSEN P. van (2006b), « Mondialisation, inégalités sociales et dégradation écologique », in COMELIAU Ch. (dir.), *Le défi social du développement. Globalisation et inégalités*, Genève, Institut universitaire d'études du développement, Paris, Karthala, p. 100-105.
- GRIETHUYSEN P. van (2008), « Why are we growth-addicted - The hard way towards degrowth in the involuntary western development path », in FLIPO F. & SCHNEIDER F. (eds), *Proceedings of the First Economic Degrowth for Ecological Sustainability and Social Equity*, Paris, 18-19 April, Research & Degrowth, INT, p. 220-226.
- GRIETHUYSEN P. van et M. ARRUDA (2008), *Penser et pratiquer le développement autrement : Une réflexion économique évolutive sur l'altermondialisme*, Amsterdam, Transnational Institute.
- GRINEVALD J. (1976), « La révolution carnotienne : thermodynamique, économie et idéologie », *Revue européenne des sciences sociales*, n° 36, p. 39-79.
- GRINEVALD J. (1990), « L'effet de serre de la Biosphère. De la révolution thermo-industrielle à l'écologie globale », *Stratégies énergétiques*, n° 1, p. 9-34.
- GRINEVALD J. (2007), *La Biosphère de l'Anthropocène. Pétrole et climat, la double menace. Repère transdisciplinaire 1824-2007*, Genève, Georg.
- HAAS P. (1992), « Banning chlorofluorocarbon: epistemic community efforts to protect stratospheric ozone », *International Organisation*, n° 46(1), p. 197-224.
- HEINSOHN G. & O. STEIGER (1996), *Eigentum, Zins und Geld: Ungelöste Rätsel des Wirtschaftswissenschaft*, Reinbek, Rowohlt.
- HEINSOHN G. & O. STEIGER (2006), *Eigentumsökonomik*, Marburg, Metropolis.
- HOPKINS M. (1999), *The Planetary Bargain. Corporate Social Responsibility Comes of Age*, Macmillan, Basingstoke.
- KAPP K.W. (1950), *The Social Cost of Private Enterprise*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- KAPP K.W. (1965), « Economic Development in a New Perspective: Existential Minima and Substantive Rationality », *Kyklos*, n° 18(1), p. 49-79.

- KAPP K.W. (1972), « The Implementation of Environmental Policies », in UN–United Nations (ed.) (1972), *Development and Environment, Report and Working Papers of a Panel of Experts Convened by the Secretary-General of the United Nations Conference on the Human Environment*, Founex, Switzerland, June 4-12, 1971, Geneva, United Nations, p. 67-94.
- KAPP K.W. (1983), *Social Costs, Economic Development and Environmental Disruption*, Lanham, University Press of America.
- LUTZ M. (1992), « Humanistic Economics: History and Basic Principles », in EKINS P. & MAX-NEEF M. (eds.), *Real-Life Economics – Understanding Wealth Creation*, London, New York, Routledge, p. 90-112.
- MARTINEZ-ALIER J. (1987), *Ecological Economics: Economics, Environment, Society*, Oxford, Basil Blackwell.
- PASQUERO J. (2005), « La responsabilité sociale d l'entreprise comme objet des sciences de gestion – un regard historique », in TURCOTTE & SALMON (dir.), *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, Québec, PUQ, p. 80-111.
- PASSET R. (1996), *L'économie et le vivant*, 2^e éd., Paris, Economica.
- SACHS I. (1981), *Initiation à l'écodéveloppement*, Toulouse, Privat.
- SACHS I. (1993), *L'écodéveloppement. Stratégies de transition vers le XXI^e siècle*, Paris, Syros.
- SAUVANT K.P. (ed.) (1981), *Changing Priorities on the International Agenda: the New International Economic Order*, Pergamon, Oxford.
- SIGAL S. (1977), « Pauvreté et pollution », *Nouvelles de l'écodéveloppement*, n° 1, Paris, CIRED.
- SISMONDI J.-C.-L. Simonde de (1819/1971), *Nouveaux principes d'économie politique ou De la richesse dans ses rapports avec la population*, Paris, Calmann-Lévy.
- SOTO H. de (2000), *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, London *et al.*, Bentham Press.
- STEIGER O. (ed.) (2008), *Property Economics. Property Rights, Creditor's Money and the Foundations of the Economy*, Marburg, Metropolis.
- STEPPACHER R. (2008), « Property, Mineral Resources and 'Sustainable Development' », in O. STEIGER (ed.), *Property Economics. Property Rights, Creditor's Money and the Foundations of the Economy*, Marburg, Metropolis, p. 323-354.
- STEPPACHER R. & P. van GRIETHUYSEN (2008), « The differences between biotic and mineral resources and their implications for the conservation-climate debate », *Policy Matters*, n° 16, p. 30-7.
- STREETEN P. (1980), « Basic Needs and Human Rights », *World Development*, n° 8, p. 107-11.
- TURCOTTE M.-F. et A. SALMON (dir.) (2005), *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, Québec, PUQ.
- VEBLEN T.B (1899/1970), *La Théorie de la classe de loisir*, Gallimard, Paris, 1970 ; traduit de *The Theory of the Leisure Class*, New York, London, Macmillan, 1899.
- VEBLEN T.B (1904), *The Theory of Business Enterprise*, New York, Charles Scriber's Sons, reprinted, 1964, New York, Sentry Press.
- VEBLEN T.B (1923), *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times. The case of America*, New York, B.W. Huebsch.
- VEBLEN T. (1908), « On the Nature of Capital » (I-II), in T. VEBLEN (1961), *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*, (New York, Russel & Russel, p. 324-386.
- ZACCAI E. (2001), *Le développement durable, Dynamique et constitution d'un projet*, Bruxelles *et al.*, P.I.E.–Peter Lang.