

Cahiers du CRISES

Collection "Working Papers"

Études théoriques

No **ET0004**

Le questionnement éthique et social de l'entreprise
dans la littérature managériale

par

Corinne Gendron

sous la direction de

P. R. Bélanger et de B. Lévesque

février 2000

Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)
Collection Études théoriques – no ET0004
«**Le questionnement éthique et social de l'entreprises dans la littérature managériale**»
Corinne Gendron

ISBN : **2-923140-56-7**

Dépôt légal : 2000

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

Résumé

Nous avons tenté dans la présente étude de comprendre comment se pose le questionnement éthique et social de l'entreprise dans la littérature managériale. Ce choix était motivé par le fait que l'on parle de plus en plus de responsabilité sociale de l'entreprise et d'éthique des affaires, et que nous nous interrogeons sur la pertinence de ces concepts dans le cadre des récentes évolutions de la scène socio-économique.

Un bref historique nous a permis de constater que ces concepts étaient déjà présents au tout début du capitalisme, mais qu'ils n'ont pris un véritable essor que vers la fin des années 1960, alors que le capitalisme était en proie à de vives critiques idéologiques. L'éthique des affaires et la responsabilité sociale corporative ont pris corps à travers différents débats théoriques et se sont progressivement institutionnalisées pendant les années 80 autour de trois grandes écoles : la Business Ethics, la Business & Society et la Social Issue Management.

Si ces écoles ont pu sembler contradictoires pour certains, il nous est apparu qu'elles cohabitent admirablement et se renforcent l'une l'autre en faisant la promotion d'une seule et même idéologie : *la prise en charge de l'intérêt commun par l'entreprise privée*. De plus, bien qu'elles se chevauchent, ces trois écoles de pensée s'avèrent complémentaires par leur perspective et leur traitement du questionnement éthique et social de l'entreprise : la Business Ethics propose une approche moraliste axée sur les valeurs et les jugements normatifs; le courant Business & Society se préoccupe de la cohésion sociale et analyse les différentes modalités de l'interface entreprise/société; et le courant de la Social Issue Management traite les questions sociales comme des paramètres dont il faut tenir compte dans le cadre de la gestion stratégique.

Par ailleurs, les fondements théoriques de la responsabilité sociale corporative diffèrent selon chacun des courants. Alors que l'approche moraliste insiste sur le fait que l'entreprise doit être assujettie aux mêmes règles morales que les humains, l'approche contractuelle met plutôt l'accent sur l'interdépendance existant entre l'entreprise et la société, et sur le fait qu'à titre d'institution sociale, l'entreprise doit servir la société. À défaut pour elle d'être socialement utile, elle risque de perdre sa légitimité et de mettre son existence en jeu. L'approche utilitaire s'avère moins progressiste puisqu'elle se contente d'avancer que *Good ethic is good business*, et s'apparente de ce fait à une réinterprétation des thèses économiques classiques faites à la lumière des avancées des sciences de la gestion en matière de stratégie. Cette interprétation

rend d'ailleurs désuets la plupart des arguments contre la responsabilité sociale avancés par Friedman et Lévitte vingt ans plus tôt.

Si l'on peut dire, à l'instar de certains, que la responsabilité sociale corporative et l'éthique des affaires sont devenues la sagesse conventionnelle des milieux d'affaires (Stark, 1993, p. 39), on peut se demander si la réponse qu'elles prétendent apporter au questionnement éthique et social de l'entreprise est en réalité une.

En fait, il apparaît que les prétentions du concept de responsabilité sociale corporative reposent sur une compréhension incomplète, restrictive et même erronée de la réalité de l'entreprise. D'une part, celle-ci n'a pas la latitude d'encourager en son sein des comportements éthiques et des actions en faveur du bien commun puisque son existence et sa performance reposent sur la mise en œuvre d'une éthique particulière dédiée à des objectifs organisationnels précis et contraignants (Brenkert, 1995; Jones, 1996). D'autre part, la finalité organisationnelle ne découle pas de la volonté des dirigeants, ni d'ailleurs de celle des actionnaires, mais est inscrite au cœur même du système économique capitaliste. Si bien que la mission d'accumulation du capital de l'entreprise et les tactiques auxquelles elle donne lieu dans l'arène économique ne sauraient céder le pas à des comportements moraux et socialement bienveillants sans renoncer du même coup au système capitaliste dans son ensemble et à la bienveillante main d'Adam Smith. À l'opposé, les ratés du système économique actuel en termes d'environnement ou de répartition de la richesse illustrent assez clairement que contrairement à ce que postule l'approche utilitaire, le bien de l'entreprise ne coïncide pas toujours avec le bien commun, et qu'il va même jusqu'à s'y opposer dans maintes circonstances.

Compte tenu de cette compréhension limitée de la réalité de l'entreprise et de la portée du questionnement dont elle fait l'objet, il n'est pas surprenant que sur le plan empirique, les thèses de la responsabilité sociale ne semblent pas avoir réussi à solutionner les nombreux problèmes sociaux auxquels elles prétendaient remédier. Leur peu d'emprise sur le milieu réel s'explique assez bien par leur forte orientation normative. Face à la rationalité économique stricte et à la finalité lucrative inchangée de l'entreprise, les thèses de la responsabilité sociale semblent appartenir davantage à l'ordre du discours qu'à un véritable programme de réforme. Cette idée est d'autant plus convaincante lorsque l'on sait que l'un des principaux objectifs des tenants de la responsabilité sociale corporative est de lui éviter le plus possible la réglementation en mettant de l'avant l'idée d'une autoréglementation.

Or, ce n'est que par des analogies anthropomorphiques trompeuses que le débat entre éthique (auto-régulation) ou réglementation (hétéro-régulation) se pose pour l'entreprise. Fiction juridique, bureaucratie organisationnelle et institution-clef du système économique de libre marché, l'entreprise les logiques de transformation de l'entreprise sont infiniment plus complexes que ne le suppose le courant de la responsabilité sociale. De plus, à rencontre de la distinction qu'opèrent les tenants de la responsabilité corporative, le questionnement éthique et social de l'entreprise pose inévitablement la question des dimensions éthique et sociale du système économique dans son ensemble.

En conclusion, on peut dire que la thèse de la responsabilité sociale de l'entreprise propose une réponse organisationnelle à un questionnement qui se pose à l'échelle institutionnelle. Ce questionnement correspond en fait aux importants débats politiques qui se dessinent depuis les dernières décennies concernant notamment les questions de l'environnement, de la distribution des richesses et du mode de vie des sociétés industrielles. C'est dans ce contexte que l'on peut comprendre les véritables tenants et aboutissants du discours sur la responsabilité sociale de l'entreprise. En discréditant la réglementation pour des motifs techniques (coûts d'administration élevés) et pseudo-philosophiques (défendre la "liberté" de l'entreprise), le courant de la responsabilité sociale cherche en fait à contenir les revendications qui mèneraient à un renouvellement institutionnel qui ne peut prendre forme qu'à travers le cadre législatif instituteur de l'entreprise. Nous postulons néanmoins que ce renouvellement institutionnel est bel et bien en marche, poussé par des forces de plus en plus organisées porteuses d'utopies prometteuses.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
I. LE CADRE CONCEPTUEL DE LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DE L'ENTREPRISE	
1.1 Historique de l'éthique des affaires et de la responsabilité sociale de l'entreprise	3
1.2 Les concepts clefs de la responsabilité sociale de l'entreprise	13
Le cadre analytique développé par Sethi	13
Le concept intégrateur proposé par Wood	15
Théories et fondements conceptuels	17
II. LES FONDEMENTS THÉORIQUES DE LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DE L'ENTREPRISE	19
II. 1 Les arguments invoqués contre la responsabilité sociale corporative	20
11.2 L'approche moraliste	24
L'Éthique	24
L'éthique des affaires	25
Fondements éthiques de la responsabilité corporative	26
Conception de l'entreprise et de sa responsabilité sociale	29
11.3 L'approche contractuelle	33
L'entreprise et la société comme systèmes interreliés	33
Formes contractuelles des relations entreprise et société	35
Contrôle social de l'entreprise	38
Conception de l'entreprise et de sa responsabilité sociale	39
La société comme système	39
L'entreprise comme produit d'un contrat social	41
L'entreprise sujette à un contrôle social	43
11.4 L'approche utilitaire	44
Fondements utilitaires de la responsabilité sociale corporative	44
La responsabilité sociale comme impératif stratégique	45
Les activités politiques de l'entreprise	47
La responsabilité sociale corporative comme intérêt bien compris de l'entreprise	48
III CONCLUSION : LES LIMITES ET LA PORTÉE DU CONCEPT DE RESPONSABILITÉ SOCIALE	51
III. 1 Responsabilité sociale et théorie néoclassique	51
III. 2 Les limites du concept de responsabilité sociale en regard d'une visée éthique	53

III. 3 L'éthique et la responsabilité sociale dans l'entreprise-organisation	55
III. 4 La forme et les limites de l'entreprise-institution	58
III. 5 La remise en cause politique d'un compromis institutionnel et la fonction du discours sur l'éthique et la responsabilité sociale corporative	62
BIBLIOGRAPHIE	67

Introduction¹

Au cours du dernier siècle, l'entreprise a été au coeur d'une série de transformations sociales majeures. Sur le plan économique, la configuration classique des marchés a cédé le pas à une réalité de monopoles et de réseaux qui débordent les frontières nationales. La bureaucratie a remplacé le petit entrepreneur et l'entreprise peut désormais contrôler son marché. Le pouvoir détenu par les compagnies en a fait des interlocuteurs légitimes et même obligés des gouvernements qui s'affairent auprès d'elles afin de recevoir la faveur de leurs investissements, et de leurs emplois toujours plus rares.

Mais ce pouvoir fait de l'entreprise la cible d'une multitude de revendications sociales nourries par les insatisfactions croissantes de la population. Cette dernière n'est plus convaincue du fait que la dynamique autorégulatrice du marché soit garante du bien commun. Parallèlement, l'État semble se désengager sur les plans sociaux et environnementaux. Dans ce contexte où les instances régulatrices semblent défaillir, les revendications sociales se font plus pressantes et s'adressent à celles qu'on pense en mesure de changer les choses : les entreprises.

Au départ indifférents à ces appels, les gens d'affaires ainsi que les milieux académiques de la gestion estiment aujourd'hui que l'entreprise doit réévaluer son rôle social et prendre désormais la pleine mesure de ses responsabilités. À titre d'acteur social influent, elle doit non seulement s'autodiscipliner mais se mettre formellement au service du bien commun, de manière à pallier aux insuffisances de la dynamique de marché. En d'autres termes, l'entreprise doit entamer une démarche éthique et assumer pleinement sa responsabilité sociale.

Encore marginales il y a quelques décennies, la responsabilité sociale corporative et plus récemment l'éthique des affaires sont aujourd'hui omniprésentes tant dans les discours du milieu des affaires que dans ceux des couloirs académiques. On en parle dans les hebdomadaires, on en discute sur les tribunes, on analyse le phénomène dans des revues spécialisées et on fait miroiter aux yeux de la population une société où l'autodiscipline

¹ Une première version de ce cahier de recherche a été déposée comme texte d'appui dans le cadre de l'examen de synthèse. Nous tenons à remercier messieurs Benoît Lévesque et Paul R. Bélanger pour leurs précieux commentaires. De plus, nous aimerions souligner le soutien du CRSH et du programme FCAR-MRI-MEQ grâce auquel nous avons pu mener à bien cette étude, ainsi que le LEST-CNRS (France) où nous avons amorcé nos recherches, sans oublier le CRISES où nous les avons poursuivies.

corporative serait la règle et où le gouvernement n'aurait plus à imposer de lois contraignantes et coûteuses pour orienter et contrôler des firmes jadis aveuglées par leur intérêt personnel.

Le projet est séduisant. Pourtant, malgré l'unanimité des voix autour de la responsabilité sociale et de l'éthique des affaires, en pratique, il semble que beaucoup reste à faire puisque les emplois sont encore plus rares, l'environnement encore plus fragile, et que se manifestent des crises financières inédites qui font apparaître le spectre d'une récession mondiale. Devant ce constat, on peut se demander si la responsabilité sociale et l'éthique des affaires sont des réponses appropriées au questionnement social et éthique de l'entreprise.

Pour répondre à cette question, nous retracerons dans un premier temps l'historique de ces concepts qui remonte à plus d'un demi siècle, et expliquerons à quoi correspond la notion de responsabilité sociale corporative aujourd'hui. Ensuite, nous analyserons les fondements théoriques de la responsabilité sociale de l'entreprise en insistant sur les débats auxquels ils ont donné lieu et en statuant sur leur cohérence. Dans la section suivante nous exposerons les principaux arguments invoqués à rencontre de la responsabilité sociale, et leurs limites. Enfin, nous verrons si le concept de responsabilité sociale est adéquat pour poser et, éventuellement, solutionner le questionnement éthique et social de l'entreprise.

I. Le cadre conceptuel de la responsabilité sociale de l'entreprise²

Dans cette première partie, nous exposerons le cadre conceptuel de la responsabilité sociale de l'entreprise. Nous commencerons par présenter un historique du questionnement éthique et social de l'entreprise en distinguant les phases d'émergence, de positionnement et d'institutionnalisation de ce questionnement. Puis, nous expliquerons, à travers deux canevas théoriques différents, les principaux concepts généralement associés à la responsabilité sociale corporative.

1.1 Historique de l'éthique des affaires et de la responsabilité sociale de l'entreprise

Pas plus la question de la responsabilité sociale de l'entreprise que celle de l'éthique des affaires ne sont nouvelles, même si la dernière semble connaître aujourd'hui un engouement sans précédent³. Il reste qu'elles se sont posées différemment à travers les époques.

Il est généralement admis que le développement de l'éthique des affaires est intimement lié à l'évolution du système économique ainsi qu'aux bouleversements sociaux qu'ont connus les sociétés industrielles depuis près d'un siècle (Mahoney, 1990; McHugh, 1988; Buchholz, 1989; De George 1987 et 1990). Pour Mahoney et McHugh, ce sont d'abord et avant tout les transformations du capitalisme qui sont à l'origine du discours éthique, alors que l'entreprise privée devenue multinationale ou conglomérat, accapare un pouvoir sans précédent dont commence à jouir la nouvelle classe des gestionnaires (Mahoney, 1990; Galbraith, 1968; Gaston, 1998). Mais l'ensemble des auteurs associe le véritable essor de l'éthique des

² La corporate social responsibility est un courant en soi, au même titre que la corporate social responsiveness. En fait, il existe une certaine confusion quant à la définition de chacun des courants, et nous ne souscrivons pas à toutes les définitions proposées. Epstein, par exemple, définit la business ethics comme étant "une réflexion systématique basée sur les valeurs du gestionnaire, traditionnellement individuelle mais de plus en plus collective, portant sur les actions corporatives personnelles et organisationnelles et leurs conséquences pour les parties sociales intéressées. La réflexion morale est donc centrale à ce concept". La corporate social responsibility vise plutôt à "produire des résultats à partir des décisions organisationnelles de telle sorte qu'elles aient des conséquences positives plutôt que négatives pour les parties prenantes". C'est la "rectitude normative du résultat de l'action corporative" qui importe. Enfin, la corporate social responsiveness vise à "développer des processus décisionnels organisationnels grâce auxquels les décideurs anticipent, répondent et gèrent les politiques et pratiques organisationnelles. C'est une question de processus" (Epstein, 1987, pp. 104-105). De la même façon, Wood réduit le courant de la business ethics au comportement du dirigeant alors que Buchholz définit la discipline beaucoup plus largement de manière à englober les questions de responsabilité sociale. Voir note 34.

³ De nombreux articles témoignent de ce regain d'intérêt. À titre d'exemple, la revue *Gestion* consacrait un dossier sur l'éthique en mai 1991, le journal du Barreau consacrait un article sur l'éthique dans les organisations en novembre 1997, tandis que la revue *PME* proposait un dossier complet sur l'éthique dans son numéro d'octobre 1997.

affaires aux événements de la scène industrielle et aux grands débats sociaux qui ont marqué les années 60. Le questionnement social de l'entreprise a donc été fortement modulé par les différents événements historiques. Nous avons identifié trois grandes phases dans la formalisation de ce questionnement : l'émergence, le positionnement et l'institutionnalisation⁴.

Dès le début du siècle, trois facteurs contribuent à l'émergence du questionnement social et éthique du monde des affaires : la désillusion rattachée aux promesses du libéralisme, la volonté de l'entreprise de se montrer sous un meilleur jour alors que certains profits monopolistiques soulèvent l'ire de la population, et la naissance des sciences de la gestion (McHugh, 1988, p. 8). À cette époque, la montée du socialisme stimule les critiques adressées au capitalisme ainsi que le débat sur le rôle de l'État et la distribution des richesses (McHugh, 1988, p. 10). Les pratiques monopolistiques issues du mouvement de concentration des entreprises favorisent l'émergence d'un important mouvement antitrust. Et devant l'inquiétude soulevée par le pouvoir des entreprises et la réponse législative drastique des gouvernements⁵, les gens d'affaires commencent à discourir sur la responsabilité sociale de l'entreprise (Frederick, 1987, p. 143). Toutefois, cette responsabilité reste surtout assimilée à la production de biens et services utiles, à la réalisation de profits, à la création d'emplois ainsi qu'à l'aménagement d'un espace de travail sécuritaire (Banner, 1979, p. 21). Le concept de responsabilité sociale est alors basé sur deux principes : celui de la charité et celui de la gouvernance. Tous deux constituent une expression paternaliste du pouvoir corporatif établi enjoignant les entreprises à être généreuses vis à vis des défavorisés, et à considérer les intérêts des autres acteurs sociaux comme partie intégrante de leur rôle de mandataire (Frederick, 1987, p. 143-144). De George estime qu'on ne peut véritablement parler d'éthique des affaires à cette époque car les questions intéressant le milieu des affaires sont traitées dans un cadre d'éthique sociale, et on se contente d'étudier la moralité des faits et gestes de l'individu *en situation d'affaires*. C'est la période de *l'éthique en affaires* (De George, 1987, p. 201).

⁴Dans le cadre de notre propos, c'est ce découpage qui nous est apparu le plus pertinent. Il importe de noter toutefois que les auteurs identifient jusqu'à cinq étapes dans le développement de l'éthique des affaires et de la responsabilité sociale de l'entreprise. De George distingue la période de *l'éthique en affaires* (avant 1960), l'émergence des questions sociales (années 1960), l'émergence du domaine de l'éthique des affaires (années 70) et la consolidation (années 80) (De George, 1987, pp. 201-203). McHugh identifie plutôt les périodes suivantes: Les affaires à la recherche d'une éthique (1900-1920), la professionnalisation et l'éthique des affaires (1920-1950), l'éthique des affaires et la complexification (1950-1970), un peu d'ordre en éthique des affaires (1970-...).

⁵Réglementations antitrusts, réglementation du secteur bancaire, et réglementation sur les aliments et drogues.

À partir des années 1960, les chercheurs commencent à théoriser les revendications de plus en plus nombreuses dont l'entreprise fait l'objet, ce qui donne naissance au nouveau courant de la responsabilité sociale corporative. Cette époque correspond au début du fordisme, caractérisé par une accumulation intensive et une régulation de type monopolistique⁶. La standardisation et les économies d'échelle propres à la production de masse, l'organisation tayloriste du travail, la consommation de masse, le providentialisme étatique et le progrès scientifique et technique sont à l'ordre du jour (Bélangier, Lévesque, 1991). Par ailleurs, le pouvoir des conglomérats et des multinationales semble atteindre des proportions inégalées. La structure interne des corporations se complexifie jusqu'à en faire de véritables bureaucraties organisationnelles (McHugh, 1988, p. 10; Gaston, 1998, pp. 40 et ss; Galbraith, 1968). Le contrôle se dissocie de la propriété et passe des mains des actionnaires à celles des dirigeants (Galbraith, 1974, p. 112-113; Berle et Means, 1932). À la même époque apparaissent d'importants mouvements sociaux dont les revendications plus précises (concernant notamment la pollution et la consommation) interpellent directement les corporations. Plusieurs de ces mouvements remettent en question l'idée d'une croissance économique mère de tous les progrès où l'entreprise est pleinement justifiée de se consacrer exclusivement à la maximisation de ses profits⁷. Ces mouvements de contre-culture favorisent le développement d'un courant anti-affaires qui inquiète le milieu corporatif (Hoffman, 1988; Mahoney, 1990, p. 7)⁸. C'est alors que débute le véritable débat sur la responsabilité sociale de l'entreprise. En 1970, le New York Times Magazine publie l'article fracassant et désormais célèbre de Friedman qui réagissait aux initiatives sociales que venaient de prendre GM : *The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits* (Friedman, 1970). Les protagonistes favorables à la thèse de la responsabilité sociale ne tardent pas à répondre en arguant que le contrat social sur lequel est fondé le système de la libre entreprise a changé, et que désormais, les corporations doivent répondre à des obligations plus larges que la seule rentabilité. C'est aussi à cette époque qu'inspirés par l'oeuvre de Rawls, les philosophes commencent à s'intéresser aux questions économiques (De George, 1987, p. 202). L'apparition de la

⁶ Alors qu'à la période précédente correspondait plutôt un mode de régulation axé sur une accumulation intensive et une régulation concurrentielle.

⁷ Signalons notamment le rapport du Club de Rome publié en 1972 *The Limits of Growth*, Londres, Pan Books.

⁸ Frederick rappelle que : " The charges were brought by civil rights advocates, environmentalists, consumer activists, women's rights advocates, union members demanding greater workplace safety, young people feeling excluded, and anti-war protesters. The demands for action and for reform were central and mainstream, not marginal or discretionary. Social critics wanted to change business's production technology, the design of products, the pricing of goods and services, its personnel practices, the markets served, the allocation of capital, and the make-up of the corporation's official governing body, the board of directors ". P. 149. En 1972 sont publiés des textes aux titres évocateurs : D. Yankelovich, Inc., *Corporate Priorities : A Continuing Study of the New Demands on Business*, Stamford, Conn.; " America's Growing Antibusiness Mood ", *Business Week*, 19 juin.

bioéthique stimule le développement d'une éthique normative et appliquée, qui prend le pas sur la philosophie analytique plus classique pour inspirer les approches en éthique des affaires (Mahoney, 1990, p. 6). Vers la fin des années 1970, les nouvelles théories de l'organisation favorisent l'examen de l'entreprise comme entité morale, et les auteurs s'accordent sur le fait que sa régulation morale est une question de gestion (Me Hugh, 1988, p. 11). Parce qu'elles sont prises par et pour le compte de l'organisation, les décisions d'affaires sont désormais dissociées de l'individu (Ladd, 1970). C'est ainsi qu'en substituant à la notion de responsabilité personnelle celle de responsabilité corporative, on passe d'une perspective individuelle de la responsabilité à une perspective organisationnelle (Mahoney, 1990, p. 10 et ss.). Et pour fonder cette responsabilité qui n'est pas collective mais bien corporative⁹, certains chercheurs vont même jusqu'à attribuer le statut de personne morale à l'entreprise (French, 1979). Par ailleurs, on délaisse aussi le vocabulaire de la philosophie morale (bien, mal, devoir, justice) au profit d'une terminologie plus sociologique (pouvoir, légitimité, rationalité) (Lecours, 1995, p. 62). Simultanément, l'idée de responsabilité se dissocie progressivement de la notion vague et discrétionnaire de citoyenneté associée aux activités philanthropiques. On parle désormais d'une responsabilité corporative non plus ponctuelle ou extérieure, mais bien attachée aux conséquences des fonctions usuelles de l'entreprise (Mahoney, 1990, p. 13; Epstein, 1987).

À partir des années 1980, le fordisme cède la place à un post ou à un néofordisme qui reste encore à définir (Leborgne et Lipietz, 1992, pp. 13-24). On peut néanmoins reconnaître plusieurs grandes tendances parmi la plupart des pays industrialisés, comme les phénomènes de mondialisation et de financiarisation de l'économie, ou les courants de déréglementation et les politiques publiques de lutte au déficit. L'internationalisation entraîne une reconfiguration des économies qui se traduit par d'importantes mutations institutionnelles et organisationnelles. L'État minimise désormais certaines de ses interventions en déréglementant de larges secteurs comme l'aéronautique ou l'énergie, en réduisant ses dépenses sociales sous le couvert d'une incontournable lutte au déficit, ou encore en privatisant les entreprises sous son contrôle. Sur le plan organisationnel, les conglomérats font place à des réseaux internationaux aux ramifications complexes. Grâce aux nouvelles technologies, la production est décentralisée et plus flexible. Le travailleur, quant à lui, doit troquer son statut de salarié pour celui de *contractuel* ou de travailleur autonome sans plus de sécurité d'emploi ou d'avantages sociaux.

⁹C'est Neuberg qui explique le plus clairement la distinction existant entre la responsabilité collective et la responsabilité corporative, 1997, p 264, sur laquelle nous reviendrons un peu plus loin. Voir note 49.

Quant à la financiarisation de l'économie, elle se traduit tout d'abord à l'échelle macro-économique alors que les marchés financiers s'intègrent et que les capitaux passent aux mains d'investisseurs institutionnels. Mais on observe aussi une nette résurgence du contrôle financier dans les organisations, où l'on mesure de plus en plus la performance à l'aide d'indicateurs financiers, et où la fonction finance prend le pas sur d'autres fonctions telles que le marketing ou la production (Jones, 1996, p. 18). Cette transformation est importante car les capitalismes industriels et financiers diffèrent sous plus d'un aspect. Le capitalisme industriel est attaché à des organisations précises et localisées et repose sur des investissements dont la rentabilité s'échelonne souvent sur le moyen terme, alors que le capitalisme financier, au contraire, est libre de toute attache territoriale et recherche une maximisation des profits à court terme (Albert, 1991; Jones, 1996, p. 19).

Sur le plan social, l'effondrement du bloc soviétique a sonné le glas des grandes idéologies, mais les luttes sociales ne sont pas terminées pour autant. L'exclusion, la pauvreté et le chômage marquent autant l'Amérique que l'Europe, et la problématique environnementale est à l'ordre du jour de plusieurs conférences internationales¹⁰. Avec le rapport Bundtland en 1987 apparaît le concept du développement durable, qui cherche à réconcilier développement économique et protection de l'environnement. À ce concept inédit viennent se greffer de vieux contentieux tels que la problématique nord-sud ou le problème de la surconsommation. Loin de disparaître, certaines questions sociales atteignent une dimension internationale et jouissent d'une actualité renouvelée.

Sur le plan de la recherche, cette période est marquée par une importante diversification des courants théoriques qui s'accompagne d'une institutionnalisation progressive du questionnement éthique et social de l'entreprise. Alors que chaque nouveau concept est introduit pour répondre aux insuffisances du concept précédent, les différents courants finissent par coexister en un tout qui, s'il n'est pas cohérent quant à ses postulats, correspond néanmoins à un seul et même principe idéologique : la prise en charge de l'intérêt commun par l'entreprise privée.

Le premier débat entourant la question de la responsabilité sociale de l'entreprise concerne la théorie des parties prenantes développée par Freeman et l'apparition du concept de *sensibilité sociale* (Freeman, 1984, p. 39 et 46)¹¹. Le principe de la *sensibilité sociale* consiste pour une

¹⁰Protocole de Montréal sur l'ozone (1987), Conventions de Baie et de Bamako sur les mouvements transfrontières de déchets dangereux (1989 et 1991), Convention internationale sur la pollution par le pétrole (1990), Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement (Rio, 1992), Convention & Paris sur la désertification (1992), etc.

¹¹Freeman et Gilbert définissent les parties prenantes comme "tout groupe ou individu susceptible d'affecter ou d'être affecté par l'atteinte des objectifs organisationnels" (Freeman et Gilbert, 1988, p. 46). Le terme

organisation à anticiper et à comprendre les attentes et les revendications des parties prenantes afin de les prévenir ou de les éviter. Le concept de sensibilité sociale n'a donc pas la connotation morale qu'avait son précurseur (Buchholz, 1989, p. 7). En effet, contrairement à la *responsabilité sociale*, la sensibilité sociale repose davantage sur le fait que les parties prenantes peuvent nuire à l'entreprise que sur un lien d'obligation morale (Freeman et Gilbert, 1988, p. 90; Mahoney, 1990, p. 15). Les stratégies de sensibilité sociale sont donc motivées par des dimensions politiques plutôt que par des dimensions éthiques car elles visent surtout à prévenir les attaques avant que celles-ci ne dégénèrent en crises. Mais comme l'explique Epstein, et comme le démontre un peu plus tard Wood, la sensibilité sociale et la gestion des parties prenantes, en s'attardant au comment plutôt qu'au pourquoi, complète bien plus qu'elle ne remplace le concept plus normatif de responsabilité sociale (Epstein, 1987, p. 104 et ss; Wood, 1990)¹².

Quelques années plus tard, le concept de sensibilité sociale est concurrencé par l'approche des politiques publiques qui prend en compte les dimensions institutionnelles des changements sociaux (Buchholz, 1989). Cette approche est développée dans l'espoir de fournir un certain contrôle à l'entreprise menacée par la montée d'une législation sociale et environnementale contraignante. Elle l'initie au processus d'élaboration des politiques publiques, et lui propose également un cadre théorique pour ses activités de lobby (Weber, 1997, p. 73; Bartha, 1990). Plus encore que la sensibilité sociale, l'approche des politiques publiques ne se fonde guère sur des considérations éthiques, et peut même susciter des réactions négatives au sein de la population (Buchholz, 1989). Or, comme si elle venait pallier à cette carence, l'éthique des affaires est devenue très en vogue à partir des années 80¹³. Mais à l'instar de la dynamique ayant existé entre les concepts de sensibilité et de responsabilité sociale, il est faux de prétendre que l'éthique soit venue remplacer l'approche des politiques publiques ou même le courant de la sensibilité sociale. Comme en font foi de nombreuses publications récentes,

stakeholder a été proposé par opposition au terme de *stock* ou *shareholder*, c'est-à-dire actionnaire. Pour traduire l'expression stakeholder, nous utiliserons indistinctement les expressions parties prenantes ou parties intéressées, et nous traduirons l'expression *social responsiveness* par *sensibilité sociale*.¹² Voir aussi Frederick : " Corporate social responsiveness (CSR₂) turned to be much more pragmatic, much more action-oriented and results-oriented in général, more managerial in tone and intention-than the older notion of corporate social responsibility ". Frederick, 1987, p. 148.

¹³ Frederick avance plutôt que le concept de Corporate social responsibility (CSR₁), après être devenu, vers les années 70 celui de Corporate social responsiveness (CSR₂), aurait évolué vers la Corporate Social Rectitude (CSR₃) pendant les années 1980, afin de traduire la dimension éthique du comportement corporatif. Il explique qu'aujourd'hui, les trois concepts coexistent en reflétant des perspectives philosophiques et des utilités institutionnelles distinctes. (Frederick, 1987, p. 142). Le concept de (CSR₃) est repris par Edlund, 1996, p. 51.

l'actualité de la question des relations entreprises-gouvernement porte à croire que loin de remplacer ce courant, l'éthique s'est plutôt développée de façon concomitante¹⁴.

Enfin, vers le milieu des années 1980 est apparue la *Gestion des questions d'intérêt public* ou *Social Issue Management*. Corollaire de l'approche des politiques publiques et fortement inspirée par la théorie des parties prenantes, la gestion des questions d'intérêt public vise à " minimiser les surprises qui accompagnent les changements politiques et sociaux " et à " stimuler des réponses plus systématiques et plus efficaces (aux) problèmes en provenance de la société " (Bartha, 1992, pp. 62-69)¹⁵. Cette nouvelle activité vient s'ajouter aux courants de l'éthique et de la responsabilité sociale de l'entreprise de telle sorte qu'à la fin des années 1980, les débats théoriques se stabilisent progressivement autour de trois grandes écoles : la Business Ethics, le courant de la Business & Society et la Social Issue Management¹⁶.

Si ces écoles peuvent paraître contradictoires dans leurs fondements, elles cohabitent admirablement et se renforcent l'une l'autre en faisant la promotion d'une seule et même idéologie : *la prise en charge de l'intérêt commun par l'entreprise privée*. De plus, bien qu'elles se chevauchent, ces trois écoles de pensée s'avèrent complémentaires par leur perspective et leur traitement du questionnement éthique et social de l'entreprise : la Business Ethics propose une approche moraliste axée sur les valeurs et les jugements normatifs; le courant Business & Society se préoccupe de la cohésion sociale et analyse les différentes modalités de l'interface entreprise/société; et le courant de la Social Issue Management traite

¹⁴À titre d'illustration, mentionnons que la revue *Gestion* proposait un dossier *Gérer les relations entre les entreprises et l'état* dans son numéro de novembre 1990, et un dossier *Éthique et gestion* dans son numéro & mai 1991.

¹⁵ Bartha explique qu'au cours des années 1980, le milieu des affaires a compris qu'il ne saurait avoir un impact durable sur les politiques publiques sans savoir composer avec les attentes de la société (Bartha, 1990). Certains auteurs avancent que la gestion des questions d'intérêt cherche aussi à " neutraliser les menaces potentielles pour la firme et identifier les opportunités d'améliorer la performance de l'entreprise " (Wartick et Rude, 1985).

¹⁶ Frederick affirme que le concept de sensibilité sociale comporte deux volets. Sa dimension organisationnelle (micro) concerne l'attitude des entreprises à l'égard de la demande sociale, alors que sa dimension politiques publiques (macro) réfère à l'implication de la firme dans le processus politique. (Frederick, 1988, p. 151-152). Le concept de rectitude sociale s'apparente à certaines dimensions de l'éthique des affaires, comme le montre la définition qu'en donne l'auteur : " The fundamental premise of CSR₃ theory is that business is inescapably bound up with social values and cannot be understood without taking them into consideration. Value-free business decisions do not and cannot exist ". (Frederick, 1988, p. 155). Par ailleurs, l'auteur indique que ce concept recouvre deux courants, l'un associé au management qui est axé vers les valeurs (relatives), l'autre associé aux philosophes qui est axé vers l'éthique. Pour sa part, Epstein affirme que " To distinguish between business ethics and corporate social responsibility, the concepts have differed historically regarding the degree of moral emphasis contained in the examination of specific issues of corporate social performance. Ethical analysis poses questions regarding the rightness and wrongness, and the goodness or badness of business behavior (whereas) the degree of moral salience inherent in a given corporate social performance issue may vary greatly from very low to very high ". (Epstein, 1987, p. 105). Il faut souligner que l'éthique propose une démarche morale pour des problématiques à la fois internes (employés) et externes (responsabilité sociale).

les questions sociales comme des paramètres dont il faut tenir compte dans le cadre de la gestion stratégique.

Comme nous l'avons indiqué plus tôt et tel que s'accordent à le dire les auteurs, le questionnement social et éthique de l'entreprise s'institutionnalise à partir de la fin des années 80 à l'occasion des divers débats théoriques (De George, 1987, p. 203). Cette institutionnalisation s'observe par le volume de publications, les cours offerts dans les écoles de gestion, mais aussi l'arrivée de firmes de consultants et le discours d'entreprises qui s'intéressent de plus en plus à cette question¹⁷. Un exemple fort édifiant d'une telle institutionnalisation est la reconnaissance des parties prenantes dans les exigences du système de gestion normalisé préconisé par ISO 14 001, le coeur de la série de normes internationales ISO 14 000 sur la gestion environnementale. La norme définit l'expression *partie intéressée* comme étant tout *individu ou groupe concerné ou affecté par la performance environnementale d'un organisme*, ce qui correspond à peu de choses près à la définition de Freeman et Gilbert¹⁸.

De plus, on ne saurait passer sous silence l'intérêt tout particulier que suscite l'éthique ces dernières années, intérêt qui déborde le cadre strict du milieu des affaires¹⁹. Il est difficile d'établir à ce moment-ci dans quelle mesure l'intérêt pour la business ethics s'inscrit dans l'engouement plus large que suscite l'éthique, ou s'il tient plutôt à une dynamique particulière au monde des affaires. Il est probable que le phénomène résulte des deux dynamiques à la fois comme tend à le suggérer McHugh. Celui-ci avance que l'essor de l'éthique des affaires s'explique tout autant par un intérêt et une conscience accrue de l'importance des valeurs dans la vie publique que par la tentative de donner au capitalisme un meilleur visage (McHugh, 1988, p. 19).

Toutefois, sans vouloir préjuger des conditions d'émergence de la vague éthique générale, ni les limiter, il est possible d'identifier certains facteurs propres au milieu des affaires comme

¹⁷Dès le milieu des années 1980, De Georges fait état d'un nombre important d'ouvrages, de revues, de cours et de centres de recherches spécifiquement dédiés à l'éthique des affaires. (De George, 1987, p. 203). McHugh affirme qu'à cette époque, l'idée d'une responsabilité corporative sociale et morale est largement admise et que l'on s'intéresse tout spécialement au lien entre la rentabilité et le comportement responsable. (McHugh, 1988, p. 12-13). Cette tendance s'observe même ici où la firme de consultants KPMG a ouvert récemment un département d'éthique et alors qu'en octobre dernier, la jeune chambre de commerce de Montréal lançait un programme de reconnaissance et publiait à la même occasion un guide sur le bilan social des entreprises : Philippe Béland et Jérôme Piché, *Faites le bilan social de votre entreprise*, Jeune Chambre de Commerce, 1998.

¹⁸Elle stipule notamment que l'organisme doit tenir compte du point de vue des parties intéressées dans l'établissement de ses objectifs environnementaux et répondre aux demandes pertinentes qu'elles formuleront. Norme nationale du Canada CAN/CSA-ISO 14001-96, articles 3.11, 4.3.3. et 4.4.3 b). ¹⁹ À titre d'illustration, soulignons le numéro double de Magazine littéraire paru en janvier 1998 et l'article sur le Retour de l'Éthique paru dans l'encyclopédie Universalis.

explication même partielle de l'émergence et du développement de l'éthique des affaires. Buchholz laisse entendre que l'éthique correspond à un nécessaire retour à la moralité après que les questions sociales touchant l'entreprise aient été appréhendées de manière un trop neutre par les courants de la sensibilité sociale et des politiques publiques. D'autres explications sur lesquelles s'accordent plusieurs auteurs nous semblent plus convaincantes. Des facteurs tels que la médiatisation simultanée des scandales financiers et la diffusion de quelques histoires à succès confirmant l'adage voulant que " good ethics is good business " ont certainement favorisé la diffusion du discours éthique²⁰. Mais plusieurs associent surtout ce nouvel engouement au fait que de plus en plus de domaines de la vie sont pénétrés par la logique économique (à laquelle la moralisation de l'économie apporte un certain contrepoids²¹) ainsi qu'à la nature des nouveaux enjeux auxquels doit faire face la société tels que le développement durable, la pauvreté et le chômage (Lecours, 1995, p. 63; Enderle, 1997, p. 1476)²².

En prenant connaissance de l'évolution du questionnement éthique et social de l'entreprise, on peut affirmer que les concepts mis de l'avant constituent non seulement des courants de pensée mais aussi des constructions sociales (Lecours, 1995, p. 65). Issues des débats entre des intervenants aussi divers que les groupes de pression et les entreprises privées, de telles constructions réfèrent souvent à un contenu variable, subjectif et indéterminé. D'autre part, les concepts de responsabilité sociale et d'éthique participent à la recomposition des réalités sociales (Lecours, 1995, p. 73)²³. Mais on peut aussi avancer, comme le fait Jones, que la responsabilité sociale et l'éthique des affaires sont des discours véhiculant à dessein une certaine conception de la réalité à fort contenu idéologique (Jones, 1996, p. 24).

Véhiculées dans le monde des affaires et dans le milieu académique des sciences de la gestion, l'éthique et la responsabilité sociale corporatives sont présentées comme une réponse aux enjeux socio-économiques contemporains. Cette réponse s'appuie tout particulièrement sur une réflexion concernant la fonction de l'entreprise dans la société (Freeman et Gilbert, 1988,

²⁰ Le livre de Peter & Waterman (1982) s'inscrit directement dans cette ligne qu'illustrent fort bien l'expérience de Body Shop ou encore l'affaire Tylénol de Johnson & Johnson.

²¹ Ce phénomène de pénétration de la logique économique correspond au processus de marchandisation ou de " commodification process " (Jones, 1996, p. 12).

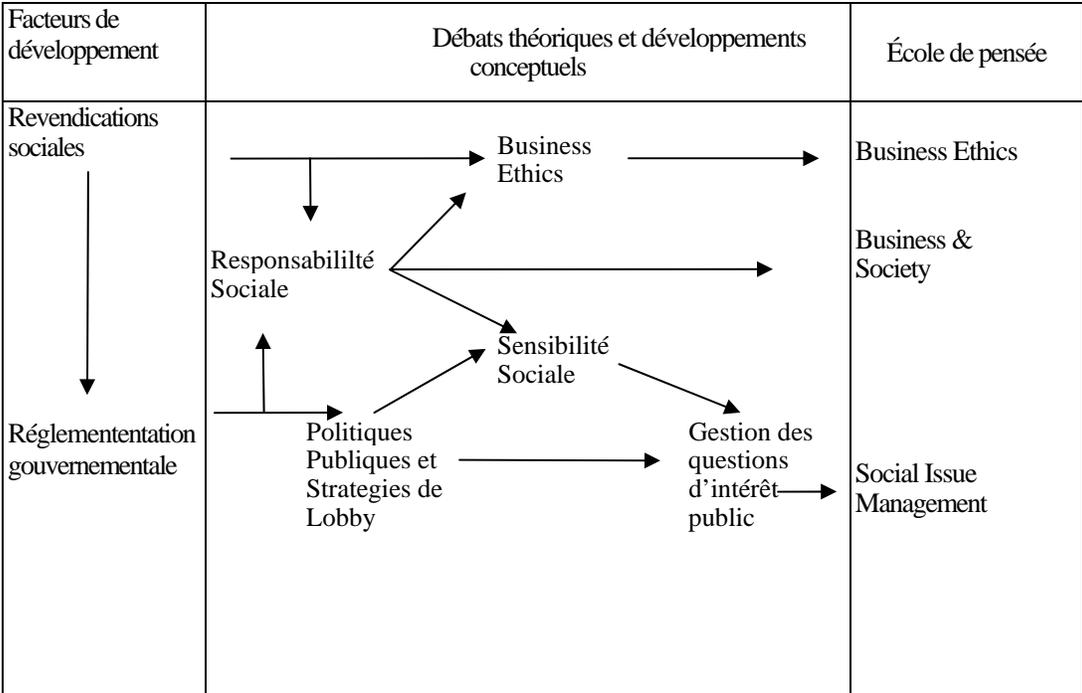
²² Pour ce qui est de la scène internationale où l'éthique des affaires est encore un phénomène très récent, Enderle conclut à l'importance des facteurs économiques, mais aussi aux contextes politiques très variables ainsi qu'à la conscience accrue des divergences de valeurs et des conflits entourant les questions environnementales (Enderle, 1997, p. 1475). Ainsi, un chroniqueur français souligne que " l'éveil de la business ethics aux États-Unis a pour toile de fond une crise de légitimité de l'entreprise ", ce qui ne serait pas le cas en France où l'entreprise serait aujourd'hui adulée après avoir été longtemps honnie (Kerhuel, 1990, p. 15-21; Vogel, 1991; Centre des Jeunes Dirigeants d'entreprise (CJD), 1996).

²³ Epstein va dans le même sens que Lecours en écrivant : " These conceptual categories influence how we think about the social rôle of business organizations and their leaders " (Epstein, 1987, p. 101).

p. 38), et se fonde sur un important présupposé idéologique : la capacité pour l'entreprise de prendre formellement en charge le bien commun, qui constitue une rupture fondamentale avec la thèse économique classique²⁴.

Nous abordons ces questions plus en détail dans les sections qui suivent, en décrivant d'une part le contenu actuel du concept de responsabilité sociale corporative entendu dans un sens large, puis en présentant ses fondements théoriques ainsi que les critiques dont il fait l'objet dans les sections subséquentes.

Schéma :
historique de la théorisation du questionnement éthique et social de l'entreprise



²⁴À l'exception du courant utilitaire qui, comme nous le verrons plus loin, sans y référer véritablement s'inscrit néanmoins dans les thèses traditionnelles quant à la fonction sociale de l'entreprise.

1.2 Les concepts clefs de la responsabilité sociale de l'entreprise

S'il existe un consensus parmi les chercheurs intéressés par la responsabilité sociale de l'entreprise, c'est précisément sur le fait qu'il n'existe pas d'unanimité sur le contenu, les fondements théoriques ou les implications sociétales et organisationnelles de cette responsabilité. Comme on pouvait s'en douter à la lecture de l'historique présenté plus haut, les thèses touchant la responsabilité sociale corporative sont disparates, et parfois même contradictoires (Wood, 1990, p. 691; Epstein, 1987, p. 101)²⁵.

Plusieurs chercheurs ont tenté de dépasser ces contradictions en proposant des concepts intégrateurs, tels que la *performance sociale* ou encore *le processus de politique sociale corporative* (Wood, 1990; Sethi, 1975; Epstein, 1987). Nous avons choisi de présenter ici deux conceptions de la performance sociale corporative qui illustrent assez clairement les concepts clefs généralement associés à la responsabilité sociale de l'entreprise²⁶. La première est un canevas analytique où les différents concepts traduisent une hiérarchie évolutive de la performance sociale. La seconde propose plutôt un cadre théorique à l'intérieur duquel s'enchaînent les différents concepts comme autant de facettes d'une même démarche de performance sociale. Quelques remarques sur les similitudes et les divergences conceptuelles de ces théories nous permettront d'introduire la section suivante qui s'attache aux fondements théoriques de la responsabilité sociale corporative.

Le cadre analytique développé par Sethi

En 1975, Sethi déplorait le fait que la responsabilité sociale corporative soit devenue une expression galvaudée dont la signification puisse varier au gré des intérêts. C'est dans l'espoir de remédier à la situation qu'il propose un cadre analytique stable permettant de classer les entreprises selon leur degré de performance sociale, et qui soit susceptible d'offrir une alternative aux approches monétaristes développées par les recherches en *corporate social audit*²⁷.

²⁵"Conceptual developments have not been systematically integrated with one another, but usually have been treated as free-standing, implicitly competing ideas". (Wood, 1990, p. 691)

²⁶Notons qu'il aurait été intéressant de se pencher sur la théorie des parties prenantes de Freeman et Gilbert, mais que dans le cadre du présent texte, nous avons préféré nous limiter aux deux auteurs retenus afin de ne pas surcharger l'analyse.

²⁷ Que l'on peut traduire par les expressions bilan social ou comptabilité sociale (Lauzon, 1981; Capron et Leseul, 1997).

Sethi rappelle que la performance sociale s'évalue nécessairement en fonction des valeurs qui prédominent dans une culture donnée à un moment précis. C'est pourquoi un cadre analytique doit être assez flexible pour s'adapter à ces différences tout en restant pertinent et révélateur. Le seul élément qui soit invariable découle du fait que l'entreprise est une institution sociale, et qu'à ce titre, elle est perpétuellement en quête de légitimité. C'est cette dynamique de légitimité sociale qui est au cœur même du concept de responsabilité sociale corporative avancé par Sethi (Sethi, 1975, p. 60).

Sethi identifie trois conceptions de la légitimité qui correspondent chacune à un degré de performance sociale différent, et qui renvoient non seulement au type d'activités de l'entreprise mais aussi à son processus décisionnel, à sa perception de l'environnement externe et aux relations qu'elle entretient avec les autres institutions sociales.

La première conception de la légitimité s'appuie sur la notion d'obligation sociale sanctionnée soit par les forces du marché, soit par le système juridique²⁸. Le respect de ces obligations est une condition sine qua non à la survie de l'entreprise. Mais, explique l'auteur, l'importance accrue des entreprises dans le système politique et économique ainsi que l'ampleur et la nature de leurs impacts rendent le critère économique insuffisant pour assurer pleinement leur légitimité. Quant à la loi, dans la mesure où elle n'est que la codification d'un consensus portant sur des normes sociales en constante évolution, c'est dans le respect de ces dernières plutôt que dans celui de sa lettre que l'entreprise puisse réellement sa légitimité. C'est pourquoi d'après Sethi, les critères économiques et légaux sont insuffisants pour assurer pleinement la légitimité de l'entreprise.

Contrairement à celle d'obligation sociale, la notion de responsabilité sociale implique justement que l'entreprise réponde aux normes, demandes et attentes sociales avant que celles-ci ne prennent forme de loi. Cette attitude lui procure un avantage dans la mesure où en s'adaptant à la norme sociale avant d'y être forcée, l'entreprise peut assurer sa légitimité à un moindre coût, au rythme et de la façon qui lui conviennent. L'auteur précise que le concept de responsabilité sociale est prescriptif alors que celui d'obligation sociale est proscriptif (Sethi, 1975, p. 62)²⁹.

²⁸ " Scholars such as Milton Friedman and Henry Manne believe that a corporation is a special-purpose institution and that it leaves this arena at its own risk. (...) A special purpose institution can operate in magnificent isolation, oblivious to the conditions outside its world and exploiting the external environment as if it were there for the taking " (Sethi, 1975, p. 60-61). ²⁹Prescriptif réfère à une obligation positive alors que proscriptif renvoie plutôt à une interdiction.

Le concept de *sensibilité sociale* va beaucoup plus loin, c'est-à-dire que l'entreprise ne se contente pas de répondre à des demandes sociales, mais s'interroge sur son rôle à long terme dans un système social dynamique. En vertu de cette conception de la légitimité, l'entreprise doit anticiper les attentes du corps social et orienter ses politiques en conséquence. Cela lui permet d'éviter que les problèmes engendrés par ses activités ne dégénèrent en crise et ne servent de catalyseurs à un nouveau mouvement anti-affaires. La sensibilité sociale est donc non seulement prescriptive, mais anticipatoire et préventive (Idem, pp. 63-64).

Selon le cadre analytique proposé par Sethi, les concepts d'obligation, de responsabilité et de sensibilité correspondent donc aux différents stades de légitimité susceptibles d'être atteints par une entreprise, les stades les plus élevés incluant les conditions de légitimité des stades inférieurs. Ainsi, en plus d'anticiper les changements sociaux, une entreprise sensible respectera aussi les critères économiques et légaux, et répondra aux demandes explicites formulées par les parties prenantes.

Le concept intégrateur proposé par Wood

Wood aborde le concept de performance sociale de manière totalement différente (Wood, 1990). Elle cherche à y intégrer les différentes théories pour en faire un schéma large et cohérent des relations entre l'entreprise et la société. La question de la légitimité y tient aussi une place importante, mais elle ne concerne qu'une des trois facettes de la performance sociale corporative : celui des principes de motivation.

Wood explique que le concept de performance doit inclure à la fois les *principes de motivation*, les *processus comportementaux* et les *résultats* de l'entreprise sur le plan social. Les principes de motivation correspondent aux attentes que la société nourrit à l'égard de l'entreprise. Ils s'expriment différemment selon que l'entreprise est appréhendée comme institution sociale, comme organisation productive ou comme collectivité d'individus.

Performance sociale de l'entreprise		
Motivation	Niveau institutionnel	Légitimité
	Niveau organisationnel	Responsabilité publique
	Niveau individuel	Éthique
Comportement		Observation Gestion Anticipation
Résultats		Impacts sociaux Politiques corporatives

Au niveau institutionnel, c'est la légitimité qui incite l'entreprise à atteindre une meilleure performance sociale. À titre d'institution, son existence ne sera maintenue par le corps social que dans la mesure où elle respecte ses exigences. Il ne s'agit pas de répondre à un devoir, mais simplement de ne pas transgresser certaines règles minimales. Ce principe s'appuie notamment sur l'idée que l'entreprise et la société sont interdépendantes et que l'autonomie corporative par rapport au corps social est limitée (Preston & Post, 1975; Frederick, 1986; Etzioni 1988). C'est grâce à ce principe qu'une société est en mesure d'établir un équilibre entre les différents pouvoirs, et qu'elle peut exercer les sanctions nécessaires si les obligations institutionnelles ne sont pas remplies³⁰.

Au niveau organisationnel, c'est en vertu du principe de responsabilité publique que l'entreprise a l'obligation de gérer les impacts primaires et secondaires de ses activités : l'entreprise est responsable de solutionner les problèmes sociaux qu'elle engendre (Preston & Post, 1975; Wood, 1990, p. 697). La responsabilité publique est directement liée aux intérêts, aux opérations et à la nature des activités de l'entreprise, et suppose que celle-ci contribue au bien-être de la société en proportion des fonctions qu'elle y assume, et des impacts qu'elle y produit.

Au niveau individuel, le principe de motivation repose sur le concept de discrétion managériale. Wood énonce que " les gestionnaires sont des acteurs moraux et doivent exercer leur pouvoir discrétionnaire de façon socialement responsable " (Wood, 1990, p. 698)³¹. Ce principe se fonde sur les prémisses suivantes : les gestionnaires existent dans une organisation où il est possible de faire des choix, leurs actions ne sont pas totalement guidées

³⁰Cet argument correspond au concept de contrôle social sur lequel nous reviendrons dans la partie critique. ³¹ Cette idée d'une latitude du dirigeant est en flagrante contradiction avec la conception bureaucratique de la firme que nous présentons dans la dernière partie de cette étude.

par des procédures, et ils sont soumis aux mêmes valeurs morales au travail que dans leur vie privée. Le principe de discrétion managériale implique que le gestionnaire est redevable de ses décisions organisationnelles en tant qu'individu sur les plans économique, légal et éthique.

Outre les principes de motivation, la performance sociale corporative comporte deux autres volets : le processus décisionnel, et les résultats. Le processus décisionnel correspond aux démarches proposées dans le cadre de la sensibilité sociale, qui rappellent sous plusieurs aspects celles de la Gestion des questions d'intérêt public. Ces deux courants renvoient à un processus comportant trois étapes : 1'*environmental assessment*, c'est-à-dire l'observation; le *stakeholder management*, c'est-à-dire la gestion des demandes sociales, et *l'issue management*, c'est-à-dire l'anticipation des changements sociaux.

Enfin, le troisième et dernier volet de la performance sociale de l'entreprise concerne les résultats issus des deux volets précédents, à savoir les programmes et les politiques corporatives, ainsi que leurs impacts sociaux.

Théories et fondements conceptuels

Les deux cadres théoriques que nous venons de présenter permettent d'avoir une vue globale des différents concepts utilisés par les chercheurs en responsabilité sociale de l'entreprise. Mais ils diffèrent sous plus d'un aspect. Soulignons par exemple que contrairement à Sethi, Wood n'envisage pas la sensibilité et la responsabilité sociale comme des stades évolutifs mais bien comme les volets complémentaires d'une seule et même démarche de performance sociale.

D'autre part, même s'il a une importance centrale dans les deux théories, le principe de légitimité correspond à des réalités fort différentes. Chez Wood, il s'agit d'une condition minimale de même niveau que les obligations sociales (juridiques et économiques) de Sethi, même si elles ne réfèrent pas au même contenu³². Pour Sethi au contraire, la légitimité est le principe fondamental de la performance sociale corporative; son application ne se limite pas aux cas de transgression : meilleure est la performance sociale d'une firme, plus grande sera sa légitimité.

³² En effet, le principe de légitimité avancé par Wood s'appuie sur la responsabilité qui serait attachée à l'exercice du pouvoir dans toute société, tandis que pour Sethi, les obligations réfèrent au contenu précis et formel des règles économiques et juridiques.

Ainsi, pour Sethi, le principe de *légitimité* justifie à lui seul toute démarche allant vers une meilleure performance sociale corporative. Chez Wood, la démarche de responsabilité corporative trouve son fondement non seulement dans le principe de légitimité, mais aussi dans celui de *causalité* pour ce qui est de la responsabilité publique, et dans celui de la *moralité* en ce qui concerne la discrétion managériale³³.

En conclusion, on peut avancer qu'au-delà de leurs divergences conceptuelles, ces auteurs tentent de justifier la pertinence et la nécessité d'une bonne performance sociale par quelques grands principes, qu'il s'agisse de légitimité, de responsabilité causale ou de moralité. Ces grands principes traduisent une conception particulière et précise de l'entreprise ainsi que des relations qu'elle entretient avec la société.

C'est sur la base de ces conceptions particulières que les tenants de la responsabilité sociale, mais aussi ses opposants, fondent leurs arguments. Dans la section qui suit, nous allons tenter d'élucider les fondements de la responsabilité sociale corporative en distinguant les trois grands courants que nous avons identifiés à la fin de l'historique. Ceci nous permettra de dégager les conceptions de l'entreprise et de la société qui sous-tendent chacun d'eux.

³³ Signalons que Wood, comme en témoigne le passage suivant, semble circonscrire l'éthique à cette application individuelle, ce qui ne correspond pas à la conception de l'éthique des affaires telle que véhiculée par le courant de la Business Ethics : "The focus since the mid-1980s on business ethics, decision making, value conflicts, and so on, clearly points to the need that a principle of socially responsible human action should be articulated. A company's social responsibilities are not met by some abstract organizational actor; they are met by individual human actors who constantly make decisions and choices " (Wood, 1990, p. 699). Voir note 2.

II. Les fondements théoriques de la responsabilité sociale de l'entreprise

Une revue de la littérature permet de constater que, sans s'y substituer parfaitement, les fondements utilisés pour justifier le concept de responsabilité sociale corporative traduisent en partie les traditions distinctes de la Business Ethics, de la Business & Society et de la Social Issue Management³⁴. Il importe de préciser dès maintenant qu'aucun de ces courants ne constitue un champ de recherche unifié³⁵. Et comme nous le verrons, une partie du courant de la Business Ethics peut être clairement associée à l'approche de la Business & Society et vice-versa, de même que plusieurs éléments conceptuels relèvent à la fois du courant Business & Society et de la Social Issue Management, ou des trois courants à la fois comme c'est le cas de la théorie des parties prenantes. Enfin, plusieurs auteurs soulignent que les termes *business ethics* et *responsabilité sociale corporative* sont souvent utilisés indistinctement (Epstein, 1987, p. 103).

Mais jusque dans leur appellation, ces différents courants révèlent l'existence de plusieurs perspectives théoriques à la base de la responsabilité sociale de l'entreprise³⁶. Il s'agit des approches que nous appellerons 1) éthique ou moraliste, 2) sociétale ou contractuelle, et 3) managériale ou utilitaire³⁷. Toutefois, avant de présenter ces différents fondements théoriques,

³⁴ Nous distinguons le courant Business & Society (auquel nous assimilons les courants de la corporate social responsibility, et dans une certaine mesure de la social responsiveness et de la social performance), du courant de la Business Ethics proprement dite, et de celui de la Social Issue Management, qui traitent tous trois du questionnement social de l'entreprise. Des auteurs tels que Wood identifient spécifiquement le courant de la Social Issue Management comme distinct de ceux de la Business & Society ou de la Business Ethics. Pour leur part, Logsdon et Yuthas traitent des deux courants distincts de la Business & Society research et de la Business Ethics. Enfin, Wicks distingue trois courants dans la recherche en Business & Society : 1) la responsabilité et la performance sociale corporative (auxquelles il associe Frederick, Epstein, Preston, Wood, Post, Davis, Wartick et Cochran, Carroll), 2) l'éthique (représentée par De George, Donaldson, Goodpaster, Freeman) et 3) la gestion stratégique. Voir note 2.

³⁵ Malgré les tentatives de plusieurs chercheurs en vue de proposer un cadre analytique intégrateur qui puisse servir de référence, dont celles de Wood et de Sethi que nous avons présentées antérieurement, sans compter celle d'Epstein avec son concept de *processus de politique sociale corporative* (Corporate Social Policy Process).

³⁶ D'après Epstein, " Before the last decade (...) philosophers and theologians tended to pose business-related value issues primarily in business ethics terms, whereas management thought has tended to emphasize the corporate social responsibility and corporate social responsiveness concepts " 1987, p. 102

³⁷ Notre distinction s'inspire en partie de la classification proposée par Jones ainsi que de l'analyse comparative de S.M. Natale. Dans son article, Natale compare trois approches en business ethics, soit celle du contrat social, celle de la moralité, et celle des systèmes intégrés (S.M. Natale, 1983). Pour sa part, Jones distingue deux types d'arguments en faveur de la responsabilité sociale corporative : les arguments éthiques et les arguments utilitaires (Jones, 1996, p. 27). Voir aussi McHugh qui reprend les trois approches de Natale (McHugh, 1988, p. 19). Pour notre part, nous distinguons l'approche contractuelle (qui regroupe les approches du contrat social et des systèmes intégrés), de l'approche moraliste et de l'approche utilitaire (qui renvoient à la distinction éthique-utilitaire proposée par Jones). Cette classification nous permet de dégager les conceptions de l'entreprise qui sont mises de l'avant par chacun des courants pour justifier sa responsabilité sociale.

il nous a semblé important de rappeler les critiques virulentes auxquelles le concept de responsabilité sociale a du faire face avant de s'imposer.

II.1 Les arguments invoqués contre la responsabilité sociale corporative

Les principaux opposants à la responsabilité sociale corporative étaient les fervents défenseurs des thèses économiques néoclassiques. Dans des textes abondamment cités et critiqués, Milton Friedman et Théodore Levitt s'objectent à la responsabilité corporative en réaffirmant les principes de l'économie capitaliste et du pluralisme politique qui sont à la base de la société américaine (Friedman, 1962 et 1970; Levitt, 1958). Il faut souligner au départ que ces textes ont été écrits à un moment où le communisme constituait pour certains une véritable menace. C'est ce qui explique l'utilisation d'une expression telle que " the dangers of social responsibility " ou encore l'idée que la responsabilité sociale corporative constitue " a subversive doctrine " (Friedman cité par Beauchamp, p. 81). Mais même s'ils ne sont plus très récents (1958 et 1970), ces textes sont parmi des rares textes utilisés dans les recueils pour illustrer la thèse anti-responsabilité, ce qui laisse deviner l'issue d'un débat qui n'en est plus un.

L'argumentation des opposants à la responsabilité sociale corporative s'articule autour de plusieurs éléments fondamentaux que Jones ramène aux droits de propriété d'une part, et à la division fonctionnelle de la société d'autre part (Jones, 1996, p. 30)³⁸. Les auteurs insistent tout particulièrement sur le fait que le rôle du dirigeant d'entreprise est de maximiser l'avoir des actionnaires (Friedman, 1970, p. 33), et que la dynamique vertueuse du marché nécessite le maintien des divisions fonctionnelles de la société (Friedman, 1970, p. 124; Levitt, 1958).

Pour Friedman, la corporation ne peut avoir de responsabilités car c'est une personne artificielle dont les responsabilités sont, elles aussi, artificielles. L'entreprise est un instrument appartenant à des actionnaires qui peuvent en faire ce qu'ils veulent, et dont l'intérêt premier est de faire des profits. Quant au dirigeant, Friedman explique qu'il est employé par les actionnaires et qu'à ce titre, il doit mener l'entreprise à leur guise, c'est-à-dire en maximisant ses profits (Friedman, 1970, p. 33). C'est pourquoi toute action contraire à la maximisation des profits corporatifs contrevient au mandat du dirigeant. Or, à moins que la responsabilité sociale corporative ne soit vide de sens, elle entraîne des coûts supplémentaires pour l'entreprise. Ceux-ci sont injustifiables dans le dans le cadre du mandat qui lie le dirigeant à

³⁸Nous ne faisons pas ici référence aux arguments relatifs à la rationalité propre de l'entreprise (Ladd, Roberts, Jackall, Carr, Brenkert), que nous reprenons à notre compte dans la dernière section de notre étude consacrée à la critique du concept de la responsabilité sociale.

l'actionnaire. De plus, parce qu'elles sont encourues en vue de l'intérêt public, Friedman est d'avis que les dépenses de responsabilité sociale corporative correspondent à des taxes. C'est ainsi que le dirigeant s'improvise gestionnaire public en dépit d'institutions démocratiques qui sont le fruit de luttes ardues. Pourtant, elles seules sont garantes d'une répartition des biens publics en accord avec les désirs et les préférences de la majorité. D'autant plus que contrairement à un dirigeant choisi sur une base privée, les représentants élus qui ont la responsabilité de gérer les biens publics sont redevables devant la société. Enfin, en prétendant œuvrer pour le bien public, le dirigeant mine l'idéologie à la base de la dynamique du marché qui assure la réalisation du bien commun beaucoup plus efficacement que des actions motivées par de bonnes intentions. Son discours s'apparente au communisme dans la mesure où il suggère que les ressources doivent être gérées par un processus politique, plutôt qu'en vertu de la dynamique vertueuse du marché.

De son côté, Levitt rappelle qu'un système capitaliste où régissent la démocratie et la liberté personnelle doit être fondé sur une société pluraliste où le pouvoir est décentralisé et où peut exister une diversité d'opinions. Un tel système requiert également une séparation des fonctions économique, politique, sociale et spirituelle de la société. Au sein de ce système et en vertu de ses divisions institutionnelles, la fonction de l'entreprise, et même son essence, est de produire des profits. D'après Levitt, s'il existe un problème ce n'est pas tant que l'entreprise soit trop orientée vers les profits, mais bien qu'elle ne le soit pas assez. Ce n'est qu'en cas de défaillance des lois du marché à mener vers le bien public que l'intervention de l'État est justifiée. L'entreprise doit reconnaître ce rôle à l'État, mais doit le combattre s'il tente de s'immiscer dans ses activités, jusqu'à s'opposer aux lois qui la gênent. Tant que l'État et l'entreprise demeurent séparés, ils peuvent se combiner au grand avantage de la société. En fait, selon Levitt, le véritable danger ne réside pas dans le fait que le gouvernement contrôle l'entreprise ou vice versa, mais bien que les deux se fondent dans un seul et même pouvoir centralisé sans opposition et inopposable. C'est à ce type de configuration sociale que risquerait de mener le discours de la responsabilité sociale corporative. Alors que les entreprises cherchent à survivre et à se protéger des interventions de l'État, elles tentent, avec ce discours, d'amener de leur côté les employés et le public. Mais Levitt explique qu'il ne s'agit que de solutions faciles et que l'entreprise aura de bien meilleures chances d'exister s'il n'y a pas de confusion quant à ses objectifs, qui consistent à maximiser les profits.

Par ailleurs, Friedman fait remarquer que la doctrine de la responsabilité sociale ne sert bien souvent qu'à justifier des décisions qui sont prises sur une tout autre base; et à ceux qui prétendent défendre le système de la libre entreprise en avançant l'idée que cette dernière n'a pas uniquement pour but de faire des profits, Friedman rétorque qu'ils ne sont que les

marionnettes des intellectuels qui tentent de saper les bases mêmes de la société libre. Enfin, il déplore le divorce entre la propriété et le contrôle de l'entreprise qui constitue selon lui un pas de plus vers l'État corporatif, et un éloignement de la société libre.

Outre les répliques auxquelles donneront lieu ces arguments néoclassiques, il importe de relever à ce stade l'inexactitude de plusieurs assertions de Friedman. Selon la jurisprudence majoritaire, il est faux de prétendre comme le fait Friedman que l'actionnaire possède un droit de propriété sur l'entreprise. L'actionnaire n'est propriétaire que de ses actions, lesquelles lui confèrent trois droits fondamentaux à l'égard de l'entreprise : le droit de vote, le droit aux dividendes, et le droit au partage des reliquats³⁹. Et c'est la collégialité constituée par les actionnaires qui détient un pouvoir sur la corporation, et non la somme des actionnaires individuels. Si bien qu'en pratique, l'actionnaire ne fait pas ce qu'il veut de l'entreprise, et même si elle est effectivement *un* instrument, elle n'est pas *son* instrument (Stone, 1984, pp. 132-136). De plus, le dirigeant n'est pas l'employé de l'actionnaire, mais bien celui de la corporation (Martel, 1987). Ce n'est donc pas un lien d'emploi qui existe entre l'actionnaire et le dirigeant, mais bien un lien corporatif, c'est-à-dire un lien constitué par la corporation elle-même. En regard de la corporation, l'actionnaire est un investisseur possédant un droit de regard sur la performance et les grandes orientations de la corporation. Le dirigeant, pour sa part, est au service de la corporation, c'est-à-dire qu'il a pour mandat de réaliser sa mission première. Lorsqu'il y a des actionnaires, la corporation est nécessairement un organisme à but lucratif, c'est-à-dire que sa mission première consiste à faire fructifier le capital investi. Si bien que le dirigeant d'une entreprise à but lucratif a bel et bien le mandat de maximiser ses profits ou à tout le moins d'agir dans l'intérêt de l'entreprise, mais ce mandat découle de la nature de la corporation et non de la volonté libre d'un actionnaire intéressé⁴⁰.

³⁹"L'action est une 'unité du capital-action' (...) Les lois corporatives ne définissent pas le mot 'action', se contentant plutôt de les désigner comme un 'bien mobilier', un 'effet négociable', ou une 'valeur mobilière'. (...) La jurisprudence a établi ce qu'une action n'est pas : ce n'est pas un titre de propriété, ni un titre de créance sur les biens de la compagnie. (...) Cela reste vrai, même si l'actionnaire détient toutes les actions de la compagnie. (...) L'action de la compagnie est un bien meuble incorporel, une sorte d'"intérêt" dans la compagnie qui n'est ni celui d'un propriétaire, ni celui d'un créancier, mesurable en argent, conférant à l'actionnaire certains droits ou intérêts établis par la loi et les termes d'un contrat (l'acte constitutif)" (Martel et Martel, 1998, pp. 12.8-12.10).

⁴⁰"L'action témoigne que son détenteur ou cédant a effectué une mise de fonds dans le capital de la compagnie. Cette mise de fonds n'a pas été faite avec altruisme ou désintéressement; au contraire, l'actionnaire espère que l'argent ou les biens dont la contribution profite au capital de la compagnie lui rapporteront éventuellement une considération supérieure à cette contribution. Acheter une action, c'est comme faire un placement (...) En tant qu'investisseur, l'actionnaire est intéressé à la bonne marche des affaires de la compagnie (il peut même y contribuer si ses actions sont votantes), car c'est d'elle que dépend la fructification de son investissement" (Martel et Martel, 1998, pp. 18.24 et 32.16). Avec du recul, le débat maintenant révolu entre Friedman et les défenseurs de la responsabilité sociale corporative prend l'allure d'une lutte de pouvoir entre deux groupes sociaux dominants, les dirigeants et les actionnaires, ces derniers cherchant à retrouver le rang dont ils ont été déçus en raison des développements théorisés par Chandler et Galbraith (théories à l'effet que le contrôle et la propriété se sont séparées et que le pouvoir est maintenant aux mains de la classe managériale). Ces théories semblent avoir un écho dans le système juridique comme

Par ailleurs, l'argument de la taxation est particulièrement fallacieux dans la mesure où il permet à Friedman de s'indigner en brandissant de grands principes démocratiques sur la base de prétentions tout à fait injustifiées. En effet, une dépense ne devient pas taxe dès qu'elle est destinée au bien public. Tout au plus peut-on prétendre qu'en encourageant des dépenses à caractère social qui ont pour effet de réduire les profits, les dirigeants volent les actionnaires, et ce dans le cadre d'une dynamique privée. Par définition, l'impôt est un prélèvement obligatoire institué par l'État en fonction d'un ensemble de contribuables et d'une assiette fiscale, dans le but de financer ses activités, c'est-à-dire son administration ainsi que les dépenses à caractère public. Les dépenses de responsabilité sociale correspondent à une allocation de fonds privés qui peut faire l'objet d'un contentieux entre les intérêts des clients, des employés et des actionnaires, mais ce contentieux conserve une nature privée dans la mesure où la dépense n'est pas instituée par l'État et qu'elle n'est pas faite à même des fonds publics. Enfin, Friedman reconnaît lui-même que la responsabilité sociale n'est bien souvent qu'un discours destiné à justifier des décisions qui ont été prises dans l'intérêt de l'entreprise, et donc des actionnaires. Si bien qu'en pratique, le phénomène que théorise Friedman n'existe pas, et son indignation, à supposer qu'elle soit fondée, n'a par conséquent aucun objet.

Mais les critiques des courants de la responsabilité sociale et de la Business ethics à l'égard des arguments de Friedman et de Lévitte sont encore plus fondamentales et reposent sur des constructions théoriques inédites en rupture avec le modèle néoclassique. Conscients de l'inadéquation du modèle néoclassique pour rendre compte des phénomènes de concentration du pouvoir et de détérioration environnementale, ces courants ont proposé trois argumentations fondamentales distinctes que nous présentons successivement dans les sections qui suivent.

en témoigne le passage qui suit : "Ainsi, le pouvoir s'est-il progressivement déplacé de l'assemblée générale des apporteurs de capitaux vers le conseil d'administration, organe de direction effective de la société qu'on a voulu adapter aux besoins d'un management efficace" (Ost, 1990, pp. 85-86). On peut penser qu'avec l'évolution du capitalisme financier (Albert, 1991), l'importance de la profitabilité est revenue à l'honneur comme en font foi les événements de la scène économique des dix dernières années.

II.2 L'approche moraliste

L'approche moraliste de la responsabilité repose sur l'idée que l'entreprise et ses activités, comme les autres domaines de la vie humaine, sont sujettes au jugement moral. L'objectif de l'éthique consiste précisément à comprendre et à expliquer en quoi consiste cette moralité, alors que l'éthique des affaires cherche à appliquer le concept de moralité à l'entreprise et à ses activités. Avant d'étudier comment l'approche moraliste fonde la responsabilité de l'entreprise, il est utile d'expliquer en quoi consiste l'éthique des affaires et l'éthique proprement dite pour les chercheurs de la Business Ethics.

L'Éthique

De George définit l'éthique comme "une tentative systématique de donner sens aux expériences morales individuelles et sociales, de façon à déterminer les règles qui devraient régir la conduite humaine, les valeurs fondamentales et les traits de caractère à développer dans la vie"⁴¹. Plus simplement, il s'agit d'une quête en vue de comprendre ce qui constitue une vie bonne et la préoccupation de créer les conditions afin que les gens puissent atteindre cette vie bonne (Buchholz, 1989, p.2).

Les auteurs distinguent trois approches en éthique : l'approche descriptive, l'approche analytique et l'approche normative⁴². Comme son nom l'indique, l'approche descriptive vise à décrire et à expliquer les comportements moraux et les croyances existant au sein des sociétés et des institutions. Cette approche se veut neutre et prétend seulement déceler les valeurs dominantes dans un environnement donné, ou les comparer à celles prévalant dans un autre milieu. L'approche analytique, appelée aussi conceptuelle ou métaéthique (metaethics), s'intéresse à la signification des termes et à la logique des raisonnements moraux. Elle cherche en quelque sorte à transcender les théories et principes éthiques en vue de les juger à la lumière des valeurs humaines fondamentales. Quant à l'approche normative, elle consiste à définir un ensemble cohérent de comportements moraux; par conséquent, elle n'a aucune prétention de neutralité.

⁴¹ "a systematic attempt to make sense of our individual and social moral experience, in such a way as to determine the rules that ought to govern human conduct, the values worth pursuing and the character traits deserving development in life" (De George, 1990, p. 14).

⁴² Cette classification est reprise par Buchholz (1989, p. 3). Pour leur part, Beauchamp et Bowie proposent plutôt le classement suivant : 1) Les approches descriptives, qui comprennent les analyses scientifiques et les analyses conceptuelles; et 2) Les approches normatives, qui se divisent en éthique normative générale et éthique normative appliquée (Beauchamp et Bowie, 1983, p. 5).

Les auteurs distinguent également deux fondements contradictoires dans la réflexion éthique : les théories conséquentialistes et les théories déontologiques. Les théories conséquentialistes postulent que la valeur d'un acte ou d'une décision réside dans ses conséquences ou ses finalités. Les théories déontologiques, au contraire, jugent l'acte selon ses motifs et sa valeur intrinsèque; l'acte doit être motivé par un devoir qui s'impose à la conscience (Racine, 1991, p. 52). On regroupe dans la catégorie des théories déontologiques les principes de respect de la personne (Kant), de respect des droits (Locke) et de justice (Rawls), et dans les théories conséquentialistes les approches utilitaristes inspirées par Hume, Mill et Bentham (Idem, p. 52-55).

L'éthique des affaires

Les spécialistes de l'éthique des affaires définissent leur discipline comme étant une branche de l'éthique, ou encore un champ situé à la croisée des domaines de l'éthique et des affaires (De George, 1987, p. 204; Goodpaster, 1983, p. 3).

Selon De George, l'éthique des affaires trouve application à trois niveaux (De George, 1987, p. 204; 1990, p. 16-17). Dans son acception la plus large, l'éthique des affaires étudie les justifications morales du système économique, plus exactement celui de la libre entreprise. En second lieu, la Business Ethics étudie les activités conduites dans les limites de ce système; c'est le sujet qui retient le plus son attention⁴³. Enfin, le troisième niveau d'étude de la discipline concerne les individus et leurs comportements lors de transactions économiques et commerciales. De George distingue également quatre types d'activités en Business Ethics : l'application des grands principes éthiques à des cas particuliers, l'application des théories éthiques au domaine des affaires⁴⁴, l'analyse des postulats, de la structure et des éléments fondamentaux du système économique, et l'analyse des enjeux en vue de dégager la composante morale des considérations économiques, organisationnelles ou managériales. La responsabilité de l'entreprise relève généralement du deuxième niveau d'analyse, c'est-à-dire qu'elle est étudiée à titre d'activité à l'intérieur du système économique. De plus, elle pose des

⁴³On verra dans la suite de cet exposé que les choix épistémologiques des théoriciens de la responsabilité sociale prêtent le flanc à certaines critiques. Voir note 92.

⁴⁴Il est intéressant de noter que l'application des théories éthiques générales au domaine des affaires posent des problèmes particuliers qui sont précisément au coeur de notre réflexion. À titre d'exemple, De George cite les questions suivantes, sur lesquelles nous reviendrons : comment la moralité individuelle peut s'appliquer aux organisations? Les entreprises sont-elles des entités morales? Ont-elles une conscience? etc. (De George 1990, P- 17).

problèmes particuliers relatifs à l'application des théories morales générales au domaine des affaires (2ième type d'activité), comme nous allons le voir dans la section qui suit.

Fondements éthiques de la responsabilité corporative

Selon cette école, la responsabilité sociale de l'entreprise découle directement de sa responsabilité morale : l'entreprise doit agir de manière socialement responsable parce qu'il est de son devoir moral de le faire⁴⁵. Les tenants de cette approche dénoncent le mythe de l'entreprise amoralisée véhiculé notamment par les thèses néoclassiques et prétendent que l'entreprise peut et doit être évaluée sur le plan moral. C'est ce que Goodpaster et Matthews appellent le principe de *la projection morale*⁴⁶.

Ce principe s'oppose à ce que les auteurs appellent les thèses de *la main invisible* et de *la main du gouvernement* qui, même si elles sont radicalement différentes, situent toutes deux la moralité hors de l'entreprise. Selon la thèse de la main invisible supportée par Friedman, c'est la dynamique du marché libre et compétitif qui moralise le comportement corporatif. Attribuée à Galbraith, la thèse de la main du gouvernement stipule au contraire que c'est la réglementation étatique qui moralise le comportement des entreprises. Dans les deux cas, on rejette l'idée que la firme puisse avoir un jugement moral indépendant à titre d'acteur dans la société et on situe la responsabilité corporative, l'éthique, la moralité ou la conscience à l'extérieur de l'entreprise, c'est-à-dire au niveau du système de règles dans lequel elle s'enclasse (Goodpaster et Matthews, 1983, p. 74).

En niant à l'entreprise le statut de personne morale, ces perspectives de même que la perspective légaliste selon laquelle l'entreprise n'est qu'une fiction de la loi, ou la perspective avancée par Simon et Ladd pour qui l'entreprise n'est rien d'autre qu'un processus décisionnel (Ladd, 1970, p. 492), nous empêchent de porter sur elle et ses actions un jugement moral⁴⁷. Pourtant, de dire de Beauchamp et Bowie, la société n'a jamais eu l'intention

⁴⁵"Basically, ethicists argue that firms (and the people in them) should be compelled to behave in a socially responsible manner because it is the morally correct thing to do." (Jones, 1996, p. 27).

⁴⁶ The principle of moral projection (MP) may be formulated in this way : It is appropriate not only to describe organizations (and their characteristics) by analogy with individuals, it is also appropriate normatively to look for and to foster moral attributes in organizations by analogy with those we look for and foster in individuals. Put in simplest terms, the principle of moral projection says that we can and should expect no more and no less of our institutions (taken as moral units) than we expect of ourselves (as individuals) " Goodpaster, 1983, p. 10.

⁴⁷ À noter que l'argumentation des moralistes repose sur une certaine conception de la responsabilité (causale), ce sur quoi nous reviendrons à la fin de cette section. En utilisant le qualificatif *moraliste*, nous faisons référence à notre propre classification, bien que De George utilise aussi cette terminologie mais dans un sens différent. Il distingue la *vision organisationnelle* (coordination par le marché, le gouvernement, perspective

d'exempter les corporations des contraintes morales (Beauchamp et Bowie, 1983, p 53). Pour l'approche moraliste, c'est dans la mesure où elle produit des actions qui peuvent avoir des effets moralement condamnables que l'entreprise a une responsabilité morale⁴⁸. C'est le principe de responsabilité causale qui sert de base à l'imputabilité de l'entreprise. On peut le schématiser de la façon suivante : Agent -> Action -> Effet.

Même s'il paraît simple, ce schéma a suscité maintes controverses lorsqu'il a fallu l'appliquer à l'entreprise. La première question fut celle de savoir s'il existe une telle chose que l'acte corporatif, ou si au contraire les effets que l'on cherche à évaluer sur le plan moral ne résultent pas plutôt nécessairement et exclusivement d'actes individuels. Assez tôt, il est apparu clair pour la majorité des auteurs que l'acte corporatif ne pouvait être réduit à l'acte individuel parce que d'une part, la corporation est une collectivité qui est plus que la somme des individus qui la composent et que d'autre part, la corporation a des buts, des objectifs et un processus décisionnel propres qui sont distincts de ceux des individus qui y œuvrent, même si ces derniers peuvent y adhérer ou y participer (Goodpaster, 1983, p. 10; Ladd, 1970, p. 492 et ss; Buchholz, 1989; Hoffman, 1986, p. 234)⁴⁹.

Pour pouvoir être jugé moralement toutefois, un acte doit être fait de manière intentionnelle, libre et consciente (De George, 1990, p. 87 et ss). C'est à partir de là que commencent à poindre d'importantes divergences théoriques. Pour Buchholz, l'entreprise ne fait pas de choix, et n'a ni intention, ni conscience, ni sentiment d'obligation morale. C'est la raison pour laquelle elle n'est pas une personne morale. Mais en vue de lui imputer la responsabilité de ses actes et de leurs effets, il est pratique de lui attribuer le statut d'agent moral (Buchholz, 1989, p. 106). Même s'il n'endosse pas nécessairement le concept d'agent, Hoffman développe une argumentation similaire en arguant que même si cela s'avère " tricky both conceptually and practically ", il est préférable de ne pas s'encombrer d'un concept de personnalité morale pour soumettre l'entreprise aux demandes morales (Hoffman, 1986, p. 234).

légaliste et approche bureaucratique) de la *vision moraliste* (potentiellement autorégulatoire), qu'il défend (De George, 1990, p. 87 et ss.).

⁴⁸C'est ce qu'illustrent les propos de De George lorsqu'il affirme que la moralité gouverne les actions des êtres rationnels dans la mesure où ceux-ci en affectent d'autres (De George, 1990, p. 87 et ss). ⁴⁹ Danley affirme cependant que les entités collectives n'ont pas d'intention et que seuls les individus peuvent être tenus responsables et punis pour leurs actions (Danley, 1984, pp. 172-179). Bien que nous n'insistions pas immédiatement sur cette distinction importante, signalons que deux visions de l'entreprise totalement différentes sont avancées par chacun de ces arguments. Dans la première, celle-ci est assimilée à un groupe, dont on argue que la logique d'action est différente de celle des individus qui le composent. Dans la seconde, l'entreprise est un collectif ou une bureaucratie dont la logique est là encore différente des individus qui y sont impliqués, mais qui n'est pas non plus celle d'une dynamique de groupe susceptible d'émerger de la cohabitation des différents individus œuvrant au sein de l'entreprise. La distinction collectivité-collectif est expliquée par Neuberg, 1997, p 264.

De George nie aussi à l'entreprise une quelconque personnalité morale sur la base du fait qu'elle n'a pas de finalité propre. Mais contrairement à Buchholz, il estime qu'elle agit bel et bien de façon intentionnelle selon un processus décisionnel rationnel (De George, 1990, p. 87). Selon lui, les actions, qu'elles soient perpétrées par un individu ou une organisation, peuvent être évaluées moralement. Le contraire mènerait à la situation absurde où une firme aurait le droit de tuer, alors que cela est moralement interdit à l'individu.

Goodpaster estime pour sa part que dans la mesure où l'on ne peut raisonnablement s'attendre à ce que la main invisible du marché ou celle de l'état imposent efficacement une moralité à l'entreprise, il vaut mieux développer une moralité qui soit interne par *la main du management*. Grâce au principe de projection morale, il est possible d'exiger des institutions le respect des normes morales qui s'appliquent aux individus (Goodpaster, 1983; Goodpaster, 1989; Goodpaster et Matthews, 1983). Le concept de conscience corporative se manifeste par l'intégration du *respect* et de la *responsabilité*, les deux éléments constitutifs de la responsabilité morale, et ce aux quatre étapes du processus décisionnel corporatif : la perception, l'analyse, la coordination et l'implantation.

L'analogie entre la conscience individuelle et la conscience corporative proposée par Goodpaster et Matthew est reprise par plusieurs auteurs qui font un parallèle entre le développement moral de l'individu et celui de l'organisation. Se basant sur l'essentiel de l'argumentation de Goodpaster, Guérette cherche à comprendre comment se développe la conscience corporative en s'inspirant des thèses de Lawrence Kolberg sur le développement moral de l'individu (Guerrette, 1986, pp. 409-415). Ce dernier identifie six étapes de développement à travers lesquelles l'individu passe à travers divers stades de moralité. Au stade de moralité préconventionnelle, le comportement est dicté par la peur de la punition alors qu'au stade de moralité conventionnelle, l'individu se conforme d'emblée aux règles établies. Le stade de moralité postconventionnelle suppose une moralité fondée sur le respect des engagements, et va jusqu'à une auto-réglementation en vertu des principes universels de justice et de réciprocité, stade que n'atteignent que quelques rares personnes. Guérette transpose sans autre forme de procès les thèses de Kolberg aux organisations et tente d'en dégager des principes et des facteurs de moralisation corporative.

Dix ans plus tard, Logsdon et Yuthas reprennent le même exercice en cherchant cette fois à évaluer le développement moral d'une entreprise à partir de leur gestion des parties prenantes (Logsdon et Yuthas, 1997, pp. 1213-1226). Le stade de moralité préconventionnelle se manifeste dans le cas où les gestionnaires ne travaillent que pour eux-mêmes, alors que la moralité conventionnelle s'observe lorsque les gestionnaires oeuvrent aussi pour le compte

des actionnaires, des employés et des clients, tel que le requiert la loi. Au stade de moralité postconventionnelle, le seul que l'on puisse qualifier d'éthique, les gestionnaires oeuvrent non seulement pour eux-mêmes et les actionnaires, mais se préoccupent également des autres parties intéressées, telles que la communauté, les groupes environnementaux ou les agences gouvernementales.

De telles études postulent que le développement moral organisationnel est similaire au développement moral individuel sans toutefois conférer à l'entreprise une véritable personnalité morale. C'est un pas que franchit pourtant Peter French qui affirme qu'à l'instar de l'individu, la corporation est une véritable personne morale, et qu'elle possède tous les privilèges, droits et devoirs que lui confèrent une telle personnalité (French, 1979, p. 207). French rejette l'idée que la corporation ne soit qu'une fiction légale et prétend plutôt que la loi ne fait que reconnaître une collectivité préexistante. C'est à travers sa structure décisionnelle interne que l'entreprise manifeste une intentionnalité qui la rend moralement responsable, et dont découle sa nature de personne morale⁵⁰.

Conception de l'entreprise et de sa responsabilité sociale

La thèse avancée par French a suscité de nombreuses réactions au sein même des chercheurs de la Business Ethics. Kerlin affirme qu'il s'agit d'une thèse " metaphysically incorrect and practically harmful " (Kerlin, 1997, p. 1431). Si l'on distingue la collectivité⁵¹, réalité autonome, de la structure corporative, qui est bel et bien une création de la loi, il est clair que le processus intentionnel attribué à la corporation découle de ses attributs juridiques et non de la collectivité per se.

Mais malgré son caractère controversé, la thèse de French ne diffère pas fondamentalement des autres. Une lecture plus scrupuleuse permet en effet de constater que l'argumentaire de French repose sur la même construction logique que les théories de ses détracteurs. Comme l'explique Neuberg, French appuie son argumentation sur la théorie de l'action de Donald Davidson, qui nie l'idée de l'acte en soi, et réduit l'agent à une simple perspective adoptée pour décrire une série d'événements. Pour qu'un comportement puisse être décrit en fonction d'un collectif, il suffit qu'il " soit conforme à une structure de décision donnant aux actes de certains de ses membres l'engagement du collectif" (Neuberg, 1997, p. 264). Si bien qu'à

⁵⁰Ce qui distingue pourtant la corporation de la simple collectivité qui, sans processus décisionnel, ne peut manifester d'intention et n'aurait donc pas, selon l'argumentaire de French, de responsabilité morale. Voir note précédente.

⁵¹ Que l'on ne peut, selon Kerlin, assimiler à un sujet moral.

l'instar des autres auteurs de l'approche moraliste, French attribue à l'entreprise une personnalité morale moins en raison de sa nature intrinsèque qu'en raison du fait qu'il cherche à la rendre imputable. Les tenants de l'approche moraliste souscrivent donc tous non pas au schéma présenté plus tôt mais bien à un schéma causal inversé : Effet -> Action -> Agent.

Ainsi, Keeley affirme avec justesse que : "It is now interesting to find out that organizational personhood was not the cause of, but was the solution to, corporate accountability problems ail along" (Keeley, 1983, p. 120). Keeley rejette le concept de personnalité morale en soulignant les conséquences sociales néfastes qu'entraîné l'utilisation de la métaphore organique pour décrire l'entreprise, et insiste sur le fait qu'en reconnaissant à l'entreprise une personnalité morale, on risque de lui accorder plus de droits qu'on ne lui imposera de devoirs (Keeley, 1980, pp.337-362).

En fait, dans la mesure où il serait absurde de tenir moralement responsable une machine, un processus décisionnel ou encore un animal d'un dommage dont ils seraient la cause, l'imputabilité de l'entreprise repose nécessairement sur une vision non seulement organique mais bien anthropomorphique de la corporation⁵². En effet, contrairement à ce que suggère Keeley, la nature d'organisme ne suffit pas à fonder le statut d'acteur moral préconisé par les théoriciens moralistes, car l'organisme ne raisonne pas, et n'a pas d'intention. L'acte responsable ne peut être perpétré par une chose, même animée ou vivante; il faut nécessairement un sujet. Sur le plan philosophique, le sujet est un être pensant doté de conscience et capable de connaissance. Lorsqu'ils évoquent le concept d'agent, les auteurs réfèrent forcément soit à ce sujet pensant, donc à une personne morale capable d'agir intentionnellement, soit à un mandataire, lequel agit nécessairement au nom et pour le compte de quelqu'un d'autre⁵³.

⁵² " If a complicated machine got out of hand and ravaged a community, there seems something perverse about expressing our moral outrage and indignation to the machine. More appropriately, our fervor should be addressed to the operators and to the designers of the machine. They, not the machines, are morally responsible. To ascribe responsibility to such machines, no matter how complicated, is tantamount to mistaking the created for the creator. This mystification is a contemporary form of animism. Such is the case for anthropological bigotry " (Danley, 1984, p. 178).

Il est intéressant de noter qu'à au moins deux reprises, French accuse d'anthropocentrisme ceux qui ne reconnaissent pas à la corporation le statut de personne : " ...an anthropocentric bias that has led to the general belief that corporations just cannot be moral persons (...) the comfortable bulwarks of the anthropocentric bias ", p. 208; " But this objection is another form of the anthropocentric bias ". p. 214.

⁵³Lisée illustre bien le raisonnement qui sous-tend l'utilisation du concept d'agent moral : "On emploie en philosophie l'expression agent moral pour qualifier celui qui a (...) la capacité d'encourir une obligation (...) On distingue l'agent physique de l'agent moral. Le premier agit sans délibération, sans choix, alors que le second peut faire des choix et devient donc responsable de ses actes. Le philosophe Kant ramène cette notion d'agent moral à une question d'imputabilité qui repose (...) sur la faculté de faire des choix. Selon lui, c'est la possibilité de l'imputation d'une action qui fait la différence entre la personne et la chose, car celle-ci est dépourvue de toute liberté. 'Une personne est un sujet dont les actions sont susceptibles d'imputation'. Est agent moral (...) tout ce qui agit intentionnellement (...) L'animal est un être amoral, ce n'est pas un agent

Dans l'hypothèse où la corporation agirait effectivement pour le compte de certains individus, ceux-ci resteraient ultimement liés par les obligations contractées par l'entreprise, ce qui va à rencontre du résultat recherché par les théoriciens moralistes⁵⁴. La responsabilité corporative doit être distincte de celle des actionnaires ou des employés. Et comme plusieurs l'ont souligné, s'il y a mandat, il appert que ce sont plutôt les individus qui oeuvrent pour le compte de la corporation, et non l'inverse. L'approche moraliste repose donc sur le concept d'agent-sujet, qui traduit bel et bien une conception anthropomorphique de l'entreprise : un être pensant doué d'intentionnalité, existant en soi, et même pour soi.

L'analogie anthropologique resterait banale si elle n'encourageait les chercheurs à attribuer ou à attendre de l'entreprise des comportements observables chez l'être humain⁵⁵. L'analogie glisse alors imperceptiblement vers le postulat sans qu'aucune correspondance avec la réalité n'ait été établie grâce à des études empiriques. C'est ce qui rend le terrain théorique de l'approche moraliste particulièrement glissant.

Un autre problème de l'approche moraliste concerne la confusion entre les différents types de responsabilités invoqués par les auteurs. Bien qu'on ne réfère généralement qu'au concept de responsabilité *causale*, après avoir analysé en détail la question de la responsabilité *capacité*, on pourrait s'attendre à ce que l'argumentation développée justifie l'idée d'une responsabilité *réparation*, et remette en question le type de responsabilité *fonction* auquel répond l'entreprise⁵⁶. Or, les auteurs se contentent bien souvent de souligner que l'entreprise devrait agir en accord avec les principes moraux, et proposent des moyens de développer la moralité de l'entreprise, sans véritablement s'attarder à la définition de sa fonction au sein du système économique.

moral, car ses choix sont uniquement faits par instinct" (Lizée, 1994, pp. 114-115)

⁵⁴ La notion d'agent-mandataire ne permet pas de distinguer la corporation des individus qui seraient ses mandants. Lui attribuer un statut d'acteur moral et imputable distinct entraîne donc obligatoirement la reconnaissance d'une personnalité distincte.

⁵⁵ Comme les thèses où l'on assimile le développement moral corporatif au développement moral individuel, en concluant que l'entreprise peut être moralisée par une connaissance et une conscientisation, ce qui correspond en pratique à l'implantation de programmes de formation.

⁵⁶ En s'appuyant sur les propos du juriste H.L.A. Hart, Lizée explique que la responsabilité fonction correspond à une tâche à remplir, la responsabilité causale renvoie au principe d'imputabilité, la responsabilité capacité implique de pouvoir distinguer le bien du mal, et enfin la responsabilité réparation suppose l'obligation d'assumer les conséquences de ses actes. (Lizée, 1995, p. 106). En faisant ressortir la question du profit ou celle des externalités, Lizée et Beauchamp et Bowie qui adhèrent notamment à l'approche contractuelle que nous présentons dans la section suivante abordent les questions de responsabilité fonction et de responsabilité réparation. Clarkson développe lui aussi une position hybride en arguant que la responsabilité sociale corporative comporte deux volets : une responsabilité économique, plutôt fonctionnelle, et une responsabilité morale. Pour fonder son argumentation, il rappelle notamment que selon une étude de Feldman, Kelsay et Brown réalisée en 1986, le concept de responsabilité managériale est passé, entre 1960 et aujourd'hui, d'une responsabilité fonctionnelle à une responsabilité morale.

En fait, en cherchant à circonscrire la moralité corporative à une question intrasystémique, les moralistes se coupent d'une dimension explicative indispensable qui leur permettrait de dépasser l'épineuse question de la personnalité de l'entreprise. Cette dimension, qui est le point de départ des analyses proposées par l'approche contractuelle, permet de fonder la responsabilité corporative non plus sur l'application parfois problématique de principes moraux à l'entité corporative, mais sur la relation de réciprocité existant entre la firme et la société.

II.3 L'approche contractuelle

Wood exprime clairement l'approche contractuelle des fondements de la responsabilité sociale adoptée par plusieurs chercheurs du courant Business & Society lorsqu'elle affirme : " The basic idea of corporate social responsibility is that business and society are interwoven rather than distinct entities; therefore, society has certain expectations for appropriate business behavior and outcomes " (Wood, 1991, p. 695).

Alors que le courant moraliste rejette les thèses néoclassiques sur la base de leur conception amoral des affaires, l'approche contractuelle insiste plutôt sur l'inadéquation de la division fonctionnelle qu'elles préconisent. Les auteurs rappellent que l'entreprise est une institution sociale qui a été créée en vue de servir la société, et qu'à défaut pour elle d'honorer cette mission préalable, elle pourrait se voir remplacée par une autre institution.

L'approche contractuelle de la responsabilité sociale de l'entreprise repose sur trois grands paradigmes théoriques des relations entreprise-société susceptibles de se renforcer mutuellement : l'entreprise et la société sont deux entités en interaction, l'entreprise et la société sont liées par un contrat social, et l'entreprise est sujette à un contrôle social.

L'entreprise et la société comme systèmes interreliés

Rares sont les tenants de la responsabilité sociale corporative qui ne mentionnent pas, à un moment ou l'autre de leur argumentation, que la société et l'entreprise sont interreliées. Ils expliquent que, contrairement à ce que laissent entendre les thèses néoclassiques, l'entreprise n'est pas un sous-système fonctionnel totalement autonome et indépendant de la société⁵⁷. Entreprise et société sont au contraire en constante interaction.

C'est Preston & Post qui ont le mieux conceptualisé cette idée avec leur modèle de systèmes interreliés. Dans un article abondamment cité, ils expliquent que l'interaction de plusieurs

⁵⁷Caston décrit les différents modèles servant généralement à décrire l'entreprise et son environnement social, sans se référer toutefois aux théories systémiques qui font l'originalité de l'approche proposée par Preston & Post. Selon Gaston, il existe trois modèles. Le modèle du marché figure l'entreprise dans un marché qui est lui-même à l'intérieur d'une société. Selon ce modèle, l'entreprise ne subit les pressions sociales qu'à travers le marché. Le modèle dit de domination situe l'entreprise en haut d'une pyramide où se succèdent ensuite les étages du gouvernement et de la société. Cette image reflète bien le pouvoir de l'entreprise mais réduit aux actions gouvernementales les pressions susceptibles de s'exercer sur elle. Enfin, le modèle pluraliste ou démocratique suggère l'existence de multiples acteurs en interaction sur un pied d'égalité. S'il traduit bien la diversité des acteurs sociaux et leurs multiples interrelations, il ne permet pas de figurer la répartition inégale du pouvoir qui existe entre eux (Gaston, 1998, pp. 18-21)

systèmes sociaux peut prendre trois formes : les systèmes collatéraux, un supra-système dominant des sous-systèmes, ou des systèmes interreliés (Preston et Post, 1975, pp. 14-28)⁵⁸.

Le modèle du contrat de marché de la théorie économique classique est un exemple de systèmes collatéraux. Une multitude de systèmes, qu'il s'agisse d'entreprises ou d'individus, entrent en interaction les uns avec les autres sans autre forme de coordination. Dans ce modèle, chaque système demeure isolé et n'entre en contact avec les autres que par le biais de transactions (Idem, p. 67). Le modèle d'exploitation, inspiré par les théories de Marx, suppose que la société est formée d'une classe dominante exploitant une classe dominée. Aux yeux de Preston et Post, ces deux classes constituent aussi des systèmes collatéraux en interaction, mais leur dynamique tend vers la rupture, alors que le modèle précédent tend plutôt vers la stabilité. Dans les deux cas toutefois, les systèmes sont isolés et n'interagissent que par le biais d'une transaction ou d'un processus d'exploitation. Le modèle légal est un exemple de supra-système où l'autorité est exercée par l'État, et où l'entreprise fait figure de sous-système (Idem, p. 64). Les auteurs expliquent que l'entreprise est figurée comme une création de l'État qui en définit, à travers ses lois, la forme, les droits et les obligations⁵⁹. Le modèle de la technostructure associé aux thèses de Galbraith correspond aussi à un supra-système intégré contrôlé par un groupe dominant. Contrairement au modèle légal toutefois, l'autorité n'est plus assumée par l'État, mais par une classe managériale⁶⁰. Et à la différence du modèle d'exploitation, la technostructure, en dominant progressivement la société, finit par embrasser ses buts et ses objectifs. Si bien que le gestionnaire, la technostructure en tant que groupe, et la société se fondent dans un système décisionnel commun où il est difficile de distinguer les buts et les efforts particuliers de chacun (Galbraith, 1968, p. 169).

Pour Preston et Post, ces modèles sont intéressants mais ils comportent des lacunes que permet de combler le concept des systèmes interreliés. Dans ce modèle, la société et l'entreprise sont des systèmes qui s'interpénètrent, c'est-à-dire qu'aucune ne contrôle ou n'est totalement contrôlée par l'autre. Entreprise et société constituent donc des systèmes distincts mais, contrairement à deux systèmes collatéraux en simple interaction, chacun peut changer la

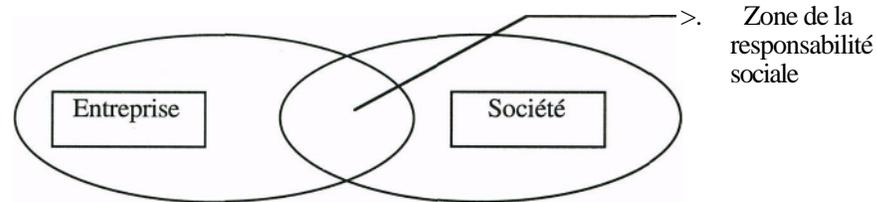
⁵⁸En 1986, MacMahon souligne que ce modèle théorique était utilisé dans 22 institutions d'enseignement (MacMahon, 1986, p. 190).

⁵⁹Cette perspective est illustrée par les propos souvent cités du juge John Maschall qui définit l'entreprise comme étant "an artificial being invisible, intangible, an existing only in contemplation of law", *The Trustees of Darmouth Collège v. Woodward*, cité par McMahon, 1986, p. 182.

⁶⁰Nous faisons ici un rapprochement que curieusement les auteurs ne font pas, puisqu'ils écrivent à propos de la technostructure : "Centralized control by the state would, of course, constitute one form of suprasystem dominance. However, since there seems to be no widespread opinion of that such a model would describe our current society, it does not require development here" (Preston et Post, 1975, p. 70). Le modèle légal présenté plus tôt était pourtant lui aussi un suprasystème, mais où l'autorité était assumée par l'État : "The legal framework of our society is a supra-system in which the authority of the state is used to preserve a stable and harmonious social order" (Idem, p. 64).

structure de l'autre; c'est pourquoi les auteurs font appel au concept des systèmes interreliés (Preston et Post, 1975, p. 72).

Schéma : le modèle de Preston & Post



Selon Preston & Post, l'intérêt de ce modèle réside dans le fait qu'il permet d'analyser les différences, les conflits et les compatibilités potentielles entre les buts de la micro-organisation et ceux de la société globale. Mais il fonde aussi de manière très efficace tout le concept de responsabilité sociale de l'entreprise en le posant comme un processus à l'intersection des logiques sociétale et commerciale.

Formes contractuelles des relations entreprise et société

Ce paradigme peut laisser supposer que la société et l'entreprise sont non seulement interreliées, mais qu'elles entretiennent des relations contractuelles en vertu desquelles elles se sont mutuellement obligées. McMahon distingue quatre théories illustrant cette hypothèse : les deux premières nient l'idée d'une responsabilité sociale corporative tandis que les deux autres permettent de justifier le concept sur le plan théorique (MacMahon, 1986, pp. 183-186).

Le *contrat de marché*, qui correspond à la thèse des systèmes collatéraux exposée par Preston et Post, est une autre transposition de la théorie économique classique (McMahon, 1986, p. 184). La communauté locale est assimilée à un acheteur libre de se procurer les biens offerts par l'entreprise, et à titre de personne morale (juridique) ayant des droits, des obligations et des privilèges découlant de sa charte constitutive, la corporation n'a pas plus d'obligations à l'égard de la société que n'importe quel autre citoyen. Si bien qu'à moins d'un contrat explicite entre l'entreprise et la société hôte, cette dernière n'est rien de plus qu'un environnement externe. Dans une telle conception des rapports entreprise / société, la notion de responsabilité sociale corporative n'a pas de sens. Mais comme le souligne plusieurs auteurs, ce modèle est problématique car il fait fi des relations de pouvoirs et de la capacité pour une entreprise

d'imposer ses propres conditions à une collectivité hôte. Dans un tel contexte, une communauté locale ne peut réellement être assimilée à un acheteur libre.

Le *contrat explicite* désigne les ententes que certaines communautés locales signent avec des entreprises, et qui spécifient clairement les droits et obligations de chacune. Il ne s'agit donc pas seulement d'une construction théorique mais bien d'un contrat réel négocié par deux parties et dont les termes sont explicites. Selon McMahon, ce type d'entente annihile tout engagement social corporatif excédant ce qui est explicitement exigé, et suspend tout mouvement volontaire de contribution supplémentaire au bien public. On ne peut donc ici non plus parler de responsabilité sociale corporative.

L'idée d'un *contrat implicite* est l'un des modèles sur lesquels on s'appuie pour expliquer l'existence d'une responsabilité sociale de l'entreprise (McMahon, 1986, p. 183). Ce modèle repose sur l'idée qu'en vertu de leurs relations passées et à venir, chacune des parties nourrit des attentes vis à vis l'autre, ce qui engendre les termes d'un contrat implicite entre l'entreprise et la société. Même s'il permet de fonder le principe d'une responsabilité sociale, ce modèle pose de multiples problèmes au plan théorique. D'une part, on présente le contrat implicite comme le substitut d'un contrat explicite qui n'aurait pas été formulé. Or, les droits et obligations entre une firme et la société ne découlent généralement pas d'une entente contractuelle. D'autre part, les obligations contractées trouveraient leur source dans les attentes de chacune des parties. Or, des attentes ne peuvent donner lieu à des obligations à moins d'être explicitées et agréées. Un contrat ne devient obligatoire qu'à partir du moment où les deux parties en ont accepté les termes.

La dernière théorie qui semble gagner en popularité est fondée sur le concept moins juridique et davantage socio-politique de contrat social⁶¹. Inspirée par la tradition européenne et la lecture plus moderne de Rawls⁶², ce modèle suppose que des personnes rationnelles se sont accordées au delà de leurs intérêts propres sur certains principes destinés à établir un système de droits, d'obligations, de privilèges et de prérogatives (McMahon, 1986, p. 186). Ainsi, à l'instar du contrat social qui serait à la base de l'État, Donaldson émet l'hypothèse que l'entreprise est elle aussi le fruit d'un contrat social, c'est-à-dire une institution créée par le corps social en vue de servir son intérêt, c'est-à-dire l'intérêt public (Donaldson, 1983, pp. 153-166)⁶³. Pour appuyer son argumentation, et découvrir les termes du contrat, Donaldson

⁶¹McMahon est d'avis que la plupart des manuels reprennent le concept de contrat social (McMahon, 1986, p. 189).

⁶²Des textes de Rawls sont inclus dans la plupart des ouvrages portant sur la Business Ethics. Voir notamment John Rawls, *Théorie de la justice*, Seuil, 1987 (1971 pour l'édition originale anglaise), 666 p. et John Rawls, *Justice et Démocratie*, Seuil, 1993, 385 p.

⁶³Ce postulat entre en flagrante contradiction avec l'approche moraliste puisqu'elle correspond à la perspective

s'inspire de la démarche de Locke. Il analyse quelles sont les parties au contrat et les avantages que celles-ci sont susceptibles de retirer d'un tel type d'entente. Pour simplifier sa démonstration, Donaldson suppose que le contrat est conclu entre un agrégat d'individus (la société) et une organisation productive (la corporation). En vertu du contrat, la société reconnaît l'entreprise comme agent et lui donne l'autorité de posséder et d'utiliser des ressources naturelles ainsi que d'embaucher des employés. En contrepartie, l'entreprise doit au moins procurer autant d'avantages que de bénéfices à la société⁶⁴. L'auteur estime que deux types de personnes peuvent bénéficier ou être affectées par la création d'organisations productives : les travailleurs et les consommateurs. Il en conclut que le but de l'organisation productive est d'améliorer le bien-être de la société à travers la satisfaction des intérêts du consommateur et du travailleur, tout en minimisant ses répercussions négatives.

Dans une acception restrictive, la théorie du contrat social peut rendre compte de la théorie néoclassique. L'avènement de la responsabilité sociale reflète tout simplement un renouvellement des termes du contrat social entre l'entreprise et la société nécessité par l'ampleur des répercussions environnementales et sociales de la production⁶⁵. Ces impacts négatifs importants résultent des premières formes du contrat entre l'entreprise et la société, et ne peuvent plus être traités comme des incidences mineures que l'État doit prendre en charge.

organisationnelle décriée par De George, selon laquelle l'entreprise est une création du législateur, c'est-à-dire une fiction juridique. L'approche moraliste a davantage tendance à promouvoir une vision associationniste plutôt que légaliste de l'entreprise, soutenant l'idée que celle-ci existe préalablement à une loi qui ne ferait que la reconnaître (French, 1979). Voir à ce sujet McMahon, 1986, pp. 181-182 et plus spécifiquement Richard Eells et Clarence Wallon, *Conceptual Foundations of Business*, Irwin, Illinois, 1961, p. 134 au sujet de cette origine duale de l'entreprise. Pour sa part, la théorie de Donaldson rappelle le modèle de suprasystème décrit par Preston & Post et où l'entreprise serait figurée par un système à l'intérieur d'un méta-système. ⁶⁴"Corporations considered as productive organizations exist to enhance the welfare of society through the satisfaction of consumer and worker interests, in a way which relies on exploiting corporation special advantages and minimizing disadvantages" (Donaldson, 1983, p. 165).

⁶⁵ L'idée de contrat social ainsi que celle du contrôle qui lui est complémentaire sont reprises par de nombreux auteurs en plus de Donaldson, dont Beauchamp et Bowie, Banner, et Lisée. C'est d'ailleurs une thèse sur laquelle s'appuient plusieurs organismes. Le comité du développement économique déclarait en 1971 que : " L'entreprise fonctionne grâce au consentement général, et son but essentiel est de répondre de façon constructive aux besoins de la société, à la satisfaction de celle-ci...Aujourd'hui, il est clair que les clauses du contrat entre la société et l'entreprise subissent des modifications sensibles et importantes. On demande à l'entreprise d'assumer vis-à-vis de la société des responsabilités plus vastes que jamais auparavant, et d'être au service d'un plus grand nombre de valeurs humaines. On demande en effet aux entreprises de contribuer davantage à la qualité de la vie des Américains, et non pas simplement de les approvisionner quantitativement en biens et en services ". De son côté, la Confédération of British Industry affirmait que : " La société anonyme est une création artificielle de la loi qui doit son existence à la volonté de la collectivité...Les compagnies n'existent pas de droit; elles ne subsisteront qu'aussi longtemps que la société les trouvera utiles...Bien que la loi prévoit les normes de conduite minimales qu'une compagnie doit observer si elle veut avoir le droit d'exister et de commercer, il faut reconnaître qu'en tant que personne morale, elle a des fonctions des devoirs et des obligations qui vont au-delà de la poursuite du profit et des exigences particulières des lois ". Ces références sont cités par Lauzon, 1981, p. 62. Pour sa part, Donaldson fait explicitement référence à une citation de Hery Ford II qui aurait dit en 1969 : "The terms of the contract between industry and society are changing...Now, we are being asked to serve a wider range of human values and to accept an obligation to members of the public with whom we have no commercial transactions". Cité par Donaldson, 1983, p. 153.

De plus, ils pourraient totalement annuler les bénéfices procurés par un système productif qui se veut avantageux.

Or, dans la mesure où l'organisation productive ne s'avère plus profitable pour la société, cette dernière pourrait la remplacer par une autre institution sociale susceptible d'être plus utile pour le corps social. C'est l'idée du contrôle social.

Contrôle social de l'entreprise

À titre d'institution sociale, l'entreprise a été créée en vue de remplir certaines fonctions vis-à-vis de la société. C'est de cette capacité à remplir ses obligations qu'elle tire une légitimité qui sera garante de sa pérennité. Wood explique que c'est en vertu du principe de légitimité que la société a le droit d'établir et d'assurer un équilibre du pouvoir détenu par les différentes institutions sociales; c'est aussi en vertu de ce principe que la société peut définir leurs fonctions légitimes. Dans la mesure où l'entreprise ne remplit pas les obligations minimales que lui impose le principe structurel de la légitimité, elle s'expose à des sanctions de la part de la société (Wood, 1990, p. 699)⁶⁶. La dynamique du contrôle repose sur deux principes que Davis énonce comme suit : 1) la responsabilité sociale d'une entreprise est directement proportionnelle au pouvoir social qu'elle détient; 2) Celui qui omet d'assumer cette responsabilité se verra retirer son pouvoir (Davis, 1973, p. 314, cité par Wood, p. 695)⁶⁷.

Le pouvoir social d'une entreprise, qui est distinct de son pouvoir économique ou de son pouvoir politique, est reflété par les multiples interrelations qu'elle entretient avec les différents éléments de la société. Le premier principe suggère que la responsabilité sociale d'une entreprise varie en fonction de facteurs tels que le nombre de ses employés, son secteur d'activité et sa taille relative par rapport au reste de la société (McMahon, 1986, p. 186-187). Par ailleurs, bien qu'elles n'aient pas été élues pour en déterminer les buts, les objectifs et les moyens privilégiés pour les atteindre, les entreprises assument un rôle de leadership dans la société. C'est pourquoi le second principe, que Davis appelle la loi de fer de la responsabilité, suppose qu'un pouvoir mal utilisé par l'entreprise, c'est-à-dire d'une manière qui ne répond pas aux attentes légitimes de la société, lui sera retiré. Pour appuyer ses dires, Davis rappelle

⁶⁶Caston reprend aussi cette idée en mentionnant que les entreprises non responsables favorisent l'émergence de contre-pouvoirs (Gaston, 1998, p. 47).

⁶⁷Voir aussi Davis Keith, William C. Frederik et Robert L. Blomstrom, *Business and Society: concept and policy issues*, New York : McGraw-Hill, 1980, 4e édition, p. 50-57, cité par McMahon, 1986, p. 186. Selon McMahon, cette théorie est l'une des plus populaires puisqu'on l'enseignait dans plus de deux cents écoles et qu'elle en était à sa Sième édition en 1986 (McMahon, 1986, p. 190).

que l'adoption des législations sur la pollution, la discrimination et la consommation pendant les années 1970, correspond en fait à une limitation du pouvoir corporatif. L'auteur estime que si l'entreprise avait répondu directement aux demandes sociales, elle aurait peut-être pu le faire plus efficacement et à meilleur coût qu'en attendant d'y être forcée par le pouvoir politique. Les entreprises qui ne répondent pas à la pression sociale doivent faire face aux exigences du pouvoir politique⁶⁸. Ou encore, pour employer la terminologie de Davis, les entreprises qui ne respectent pas le principe du pouvoir social tomberont sous le couperet de la loi de fer de la responsabilité.

Conception de l'entreprise et de sa responsabilité sociale

L'approche contractuelle est intéressante car elle actualise, même si c'est à des degrés divers, une société dont l'approche moraliste ne reconnaissait l'existence qu'à travers l'application des grands principes de la moralité telle que la justice ou l'égalité. Mais comme nous allons le voir, les concepts théoriques sur lesquels se fonde l'approche contractuelle comportent eux aussi certaines limites.

La société comme système

Le modèle de Preston & Post fait ressortir le fait que la société possède une logique et une existence propres dont l'entreprise ne peut faire abstraction. Ce modèle peut paraître intéressant à prime abord car il impose la réunion de deux entités que les thèses néoclassiques ont toujours cherché à distinguer, et que les courants théoriques alternatifs eux-mêmes ne réussissent pas toujours à rapprocher (Kicks, 1996, pp. 89-118). Mais il contient des prémisses implicites gênantes que contredisent d'ailleurs, même lorsqu'elles s'y réfèrent, d'autres thèses de l'approche contractuelle. Le modèle inter-systémique proposé par Preston & Post implique des changements paradigmatiques radicaux qui méritent effectivement d'être explicités. D'une part, en l'assimilant à un système, les auteurs érigent la société en entité fonctionnelle et lui confèrent une logique rationnelle. D'autre part, en l'assimilant à un système au même titre que l'entreprise, et non plus à un métasystème ou à un environnement, les auteurs modifient l'importance relative de l'entreprise et de la société. À notre avis, la thèse de Preston & Post repose sur une compréhension incomplète des théories systémiques.

⁶⁸Selon cet auteur, le pouvoir se déplace de l'économique, au social, puis enfin au politique.

Mentionnons tout d'abord que la théorie des systèmes ouverts envisage les cas où un système et son environnement entretiennent une relation structurante autant pour le système que pour son environnement⁶⁹. Il n'est donc pas nécessaire de concevoir l'environnement comme un système pour exprimer une relation structurante entre un système et son environnement (Morgan, 1989). Si la référence des auteurs à une citation de Parson pour décrire des systèmes interreliés est juste⁷⁰, la citation ultérieure de Cohen et Cyert décrit plutôt ce concept de système ouvert auquel nous faisons référence, et non deux systèmes interreliés : " The organization and the environment are parts of a complex interactive System. The actions taken by the organization can have important effects on the environment, and, conversely, the outcomes of the actions of the organization are partially determined by events in the environment ". On comprend ici que l'environnement et l'organisation sont les deux parties d'un système interactif, et non deux systèmes en interaction.

De plus, en assimilant la société à un système plutôt que de la traiter comme un environnement, le modèle de Preston & Post suggère que l'entreprise puisse exister en dehors de la société, et que les deux entités ne se recoupent qu'en partie seulement. S'il est vrai que le fonctionnement corporatif diffère de celui d'autres réalités sociales, telles que la famille, ou la politique, l'entreprise reste en tout temps *dans* la société. À cet égard, Preston & Post semblent d'ailleurs se contredire lorsqu'ils affirment : " One (truth) is that the managerial unit is, to some extent, a distinct element *within* society, not simply an operating mechanism within some larger rationalized and controled System " (c'est nous qui soulignons, Preston and Post, 1975, p.71). En tous les cas, on ne saurait imaginer une entreprise en dehors de la société, ce que rend pourtant possible le modèle de Preston & Post.

Enfin, en l'assimilant à un système, les auteurs attribuent à la société une logique de fonctionnement particulière et définie. Outre le fait qu'il est hasardeux de conférer une telle logique fonctionnelle à la société (comme on peut le faire pour l'entreprise ou pour l'économie), c'est cette conceptualisation de système rationnel qui force les auteurs à poser l'entreprise à la périphérie de la société plutôt qu'en son sein. Lorsqu'ils font référence à ce *larger rationalized and controled system* que serait la société comme méta-système, les auteurs assument que son mode de coordination social serait nécessairement celui d'un contrôle rationnel. Afin de pouvoir distinguer la dynamique économique qui anime l'entreprise de celles d'autres réalités sociales qui, occasionnellement, la traversent, Preston &

⁶⁹Preston & Post font référence au concept de système ouvert au tout début de leur article, mais il semble qu'ils n'aient pas pris la pleine mesure de ce concept théorique.

⁷⁰" where it is necessary to speak of two or more analytically distinguishable relational Systems as *both* constituting partial determinants of process in a concrete empirical system, we speak of the Systems as interpenetrating ", Preston et Post, 1975.

Post se voient forcés de poser l'entreprise en dehors de la société. C'est pourquoi en plus de ne pouvoir poser la société comme environnement, ils ne peuvent pas plus l'envisager comme méta-système.

Ainsi, le modèle innovateur qui nous est proposé comporte à notre avis de sérieuses failles théoriques. Mais son plus grand danger concerne ses implications politiques. Car s'il permet, comme le notent les auteurs, d'analyser les différences, les conflits et les compatibilités potentielles entre les buts de la micro-organisation et ceux de la société globale, le modèle des systèmes interreliés confère aux objectifs de chacune la même légitimité, ce qui constitue un parti pris politique fort discutable. Comme l'écrit Berthalanffy : " The difficulties (of System analysis in social sciences) are not only in the complexity of phenomena but in the définition of entities under consideration " (Berthalanffy, 1968, p. 197). Or dans ce cas-ci, il appert qu'en comparaison à certains autres modèles, le modèle inter-systémique avancé par Preston & Post constitue un net recul en regard de la thèse qu'il prétend soutenir, c'est-à-dire l'idée d'une responsabilité sociale de l'entreprise. Par contre, le modèle de Preston & Post s'accommode assez bien des thèses les plus radicales de l'approche moraliste tout en étant susceptible de servir de base à certaines théories contractuelles. Mais il est fondamentalement incompatible avec la théorie du contrat social ou avec celle du contrôle social dont nous traitons dans les sections qui suivent.

L'entreprise comme produit d'un contrat social

Nous avons déjà soulevé les objections suscitées par la théorie contractuelle de marché et les théories contractuelles légalistes. La thèse du contrat social, pour sa part, suppose que l'entreprise est le fruit d'un contrat conclu entre les différents individus de la société. En rappelant son statut d'institution sociale, cette thèse s'oppose au modèle de Preston & Post puisqu'elle situe l'entreprise au sein d'une société qu'elle a pour mission première de servir. Mais comme nous allons le voir, sa démonstration souffre aussi quelques incohérences.

Tout d'abord, assimiler la société à un agrégat d'individus sans autre forme de coordination comme le fait Donaldson nous semble pour le moins hasardeux, car pour s'accorder explicitement sur une forme institutionnelle, une société doit au préalable constituer un État (Lipietz, 1984, p. 6). On peut comprendre la pertinence d'une méthodologie qui tente de saisir la nature de l'État en imaginant une collectivité d'individus sans État. Mais cette méthodologie est difficilement transposable au cas de l'instauration de l'entreprise sans conférer préalablement à la collectivité d'individus une organisation étatique. En effet, l'entreprise

corporative (distincte du groupe)⁷¹ qui possède une dimension formelle ne peut être envisagée en dehors du processus législatif qui la crée, lequel nécessite l'existence d'un État.

Par ailleurs, l'utilisation du terme contrat social nous semble propice à certaines confusions théoriques. Donaldson analyse les termes de ce contrat en faisant référence aux deux parties présumées au contrat : la société (agrégat d'individus) et l'entreprise. Or, si le contrat social constitutif de l'entreprise entraîne des obligations mutuelles entre les individus en regard des règles établies à travers l'institution choisie, il ne s'apparente pas comme tel à un contrat entre l'institution et les individus. L'institution ne peut être partie à un contrat qui la constitue; entièrement déterminée par ce contrat, elle ne peut être le créancier de quelque obligation que ce soit de la part de la société. L'idée d'un contrat social ne signifie pas qu'il y a un contrat entre l'entreprise et la société, mais bien que les membres du corps social se sont accordés sur des règles de fonctionnement actualisées par l'institution retenue, en l'occurrence le système de la libre entreprise.

De plus, Donaldson évalue l'intérêt pour la société de créer l'entreprise en analysant ses bénéfices pour les membres du corps social que sa création est susceptible d'affecter. D'une part, il est clair que la totalité des individus sera affectée par le choix d'un système productif sociétal. D'autre part, les catégories d'analyse "consommateur" et "travailleur" susceptibles d'être affectés par l'avènement de l'entreprise sont en fait le résultat de cette institution créatrice de rapports sociaux particuliers⁷². Pour analyser la pertinence de l'entreprise pour les membres du corps social, Donaldson aurait plutôt dû se pencher sur les conséquences de l'émergence des catégories "travailleur" et "consommateur", induites par l'institutionnalisation de l'entreprise. Enfin, et Donaldson le précise, l'institution sous analyse est l'organisation productive, et non l'entreprise capitaliste. Non seulement évacue-t-il ainsi toute une série d'acteurs (actionnaires, gestionnaires), mais il s'empêche de saisir la véritable nature ainsi que les véritables termes du contrat social (en présumant qu'il existe) à la base du système productif capitaliste caractéristique de nos sociétés.

⁷¹Voir notes 9 et 49.

⁷²Donaldson tente de répondre à cette critique dans un article ultérieur : Thomas W. Dunfee and Thomas Donaldson, "Contractarian ethics : Current status and next steps", *Business Ethics Quarterly*, Vol. 5 No 2, 1995, pp. 173-186

L'entreprise sujette à un contrôle social

La thèse du contrôle social vient en quelque sorte compléter celle du contrat social en suggérant que la société est susceptible d'imposer des sanctions si l'entreprise ne remplit pas ses obligations. À la lecture des propos de Wood, on réalise que les auteurs assument que la société est efficacement régulée et qu'elle tend vers un équilibre fonctionnel, notamment en ce qui a trait au partage du pouvoir. Si on peut admettre que la responsabilité est un corrélat du pouvoir (Jonas, 1992, p. 177; Lizée, 1994, p. 112), on peut dire tout au plus que plus il y a de pouvoir, plus il devrait y avoir de responsabilité. Contrairement à ce qu'avance Davis, la situation actuelle ainsi que bon nombre d'expériences historiques tendent à démontrer que l'utilisation du pouvoir social n'entraîne pas automatiquement l'application d'une responsabilité sociale effective assortie de sanctions.

En conclusion, soulignons que les approches moralistes et contractuelles ont tenté de proposer des alternatives inédites aux théories néoclassiques en vue de fonder l'idée d'une responsabilité sociale de l'entreprise. Mais ces alternatives semblent davantage motivées par le souci de corriger la pratique actuelle des entreprises que celui de comprendre la dynamique de leur comportement, que celui-ci soit ou non moral et responsable. En revanche, l'approche utilitaire justifie l'intérêt du concept de responsabilité sociale corporative en adoptant une perspective plus classique, c'est-à-dire sans véritablement remettre en cause la rationalité et la fonction actuelles de l'entreprise dans la société.

II.4 L'approche utilitaire

L'approche utilitaire rejette également les théories classiques, mais en partie seulement; car contrairement aux approches moraliste ou contractuelle, elle ne nécessite aucun bouleversement paradigmatique quant à la nature ou la finalité de la firme telles que conçues par les courants plus traditionnels. La perspective utilitaire défend plutôt l'idée qu'à long et moyen termes, ce qui est bon pour la société est également bon pour l'entreprise, ce qui suppose corrélativement et de manière implicite que ce qui est bon pour l'entreprise l'est aussi pour la société, postulat fondamental des thèses néoclassiques. L'approche utilitaire ne contredit pas forcément les deux autres approches puisque plusieurs auteurs moralistes ou contractualistes y réfèrent pour renforcer leur argumentation⁷³. Mais comme nous le verrons plus loin, ils finissent souvent par s'en dissocier au moment d'appliquer concrètement les principes de la responsabilité sociale (Stark, 1993, p. 40-43).

Fondements utilitaires de la responsabilité sociale corporative

Jones énonce l'approche utilitaire de la façon suivante : " Instrumental arguments in favor of social responsibility assume a positive relationship between socially responsible behavior and firm-level economic performance " (Jones, 1996, p. 27). Selon lui, cette approche s'appuie sur trois arguments principaux : l'entreprise socialement responsable peut profiter des occasions de marché provoquées par la transformation des valeurs sociales et environnementales; un comportement socialement responsable peut lui procurer un avantage compétitif; enfin, une stratégie de responsabilité sociale permet à l'entreprise d'anticiper et même de contrer certains développements législatifs (Jones, 1996, p. 28-29).

Les deux premiers arguments relèvent d'une démarche de marketing : développement de nouveaux marchés et conception de produits distinctifs. Dans cette optique, la responsabilité sociale n'est rien de plus qu'un outil supplémentaire au service des stratégies marketing usuelles. Elle s'intègre parfaitement à une vision néoclassique des finalités corporatives où le rôle légitime de l'entreprise est de poursuivre ses propres intérêts: croissance et profitabilité.

⁷³ " Almost invariably, there is also an implicit or explicit attempt (among ethicists) to justify such (CSR) behavior in terms of the long-term economic interests of the firm and the business community generally " (Silverstein, 1987, p. 537).

A priori, le dernier argument semble relever d'une logique différente puisqu'il ne concerne pas les activités ordinaires de l'entreprise et qu'il entraîne cette dernière sur un terrain non-économique. En y regardant de plus près toutefois, il est clair que ce troisième argument repose toujours sur une conception utilitaire ou *stratégique* de la responsabilité sociale, c'est-à-dire que celle-ci demeure un outil au service des finalités corporatives; cet outil a été développé en réponse à une conception de l'environnement externe en rupture avec les thèses néoclassiques⁷⁴.

La responsabilité sociale comme impératif stratégique

Au cours des dernières décennies, les courants théoriques en gestion stratégique ont délaissé la conception néoclassique de l'environnement corporatif au profit d'une conception plus politisée, ouvrant la voie au lobbying et plus tard, à la gestion des questions d'intérêt public⁷⁵. Ces activités trouvent toute leur pertinence dans un environnement corporatif externe qui n'est plus seulement constitué de producteurs et de consommateurs individuels, mais bien de citoyens évoluant dans un ordre politique organisé. Dans la mesure où cet ordre politique s'avère déterminant pour l'entreprise⁷⁶, celle-ci doit nécessairement en tenir compte dans l'élaboration et la mise en oeuvre de sa stratégie. En plus d'une conception plus sociale et

⁷⁴ Andrews définit la stratégie de la façon suivante : "Corporate strategy is the pattern of decisions in a company that determines and reveals its objectives, purposes, or goals, and defines the range of business the company is to pursue, the kind of economic and human organization it is or intends to be, and the nature of the economic and noneconomic contribution it intends to make to its shareholders, employees, customers, and communities. In an organization of any size or diversity, corporate strategy usually applies to the whole enterprise, while business strategy is the determination of how a company will compete in a given business and position itself among its competitors" (Andrews, 1987, p. 13). À noter que Andrews adopte une perception moraliste et non utilitaire de la responsabilité sociale, comme en témoigne le passage qui suit : "We come at last to the fourth component of strategy formulation- the moral and social implications of that once was considered a purely economic choice. In our consideration of strateie alternatives, we hae come from what strategists *might* and *can do* to what they *want to do*. We now move to what they *ought to do* -from theview point of various leaders and segments of society and their own standards of right and wrong". (Idem, p. 65).

⁷⁵ " Pendant trop longtemps, le monde des affaires et les professeurs de management ont pris pour acquis qu'un intérêt pour les affaires ne pouvait se traduire que par une certaine distance par rapport à la chose publique ou sociale. La seule éthique des affaires était de faire des profits, et dans cette optique, les meilleurs gouvernements étaient ceux qui prenaient le moins de place possible. À partir de cette éthique du profit et *fe* cette philosophie de l'État minimal, il n'est pas surprenant que dans les grandes entreprises et dans les écoles de gestion, on ait fait si peu de place à l'étude du contexte socio-politique. Cela a mal préparé les gens d'affaires à faire bon usage des leviers que leur offrait le contexte socio-politique, et ils ont souvent été surpris par des mutations politiques ou sociales qu'ils n'avaient pas prévues " (Paquet, 1990, p. 55).

⁷⁶ L'ordre politique peut avoir un impact important sur la rentabilité de l'entreprise en exigeant des investissements en environnement ou en santé et sécurité du travail par exemple, mais il est aussi déterminant au sens où il *détermine*, c'est-à-dire définit, la nature de l'entreprise et de son champ d'action (lois sur les corporations, accords de libre échange, etc.).

même plus éthique du consommateur⁷⁷, c'est la dimension politique de la société ainsi que le caractère évolutif du droit qui constituent les principaux paradigmes théoriques de l'approche utilitaire.

Contrairement au postulat implicite des thèses néoclassiques, Silverstein explique que la loi n'est pas figée ou statique (Silverstein, 1987). C'est un processus évolutif qui transforme peu à peu des aires d'entière discrétion managériale en zones contrôlées par le pouvoir politique. Or, avant que les enjeux sociaux ne soient totalement encadrés par la législation, les entreprises ont le loisir d'influencer la manière dont se posent les questions sociales, et le type de réponse qu'on y apportera. Puisque les politiques publiques affectent la situation financière et les occasions de croissance des entreprises, non seulement est-il avantageux pour l'entreprise d'anticiper les nouvelles lois afin de s'y ajuster à son rythme et de la manière qui lui convient, mais cette anticipation est nécessaire si l'entreprise espère en influencer le développement⁷⁸. Lorsque les demandes sociales risquent d'être trop coûteuses pour l'entreprise, celle-ci cherchera à les confronter plutôt qu'à s'y adapter. Et dans le cas où elle choisit de les confronter, la firme devra tenir compte de sa crédibilité d'une part, et de l'importance que le public accorde à la question d'autre part (Bartha, 1990, p. 68).

Comme l'affirme Bartha, la gestion des questions d'intérêt public repose " moins sur une préoccupation morale qu'un certain pragmatisme " (Idem, p. 63). Elle vise principalement à s'assurer que les politiques publiques n'empêchent pas la firme de poursuivre ses propres objectifs : " Il ne s'agit pas de créer de bons rapports avec le gouvernement, mais plutôt de se donner des marges de manoeuvre suffisantes pour gérer et entreprendre dans l'intérêt de la firme ". Et l'un des pré requis à cette marge de manoeuvre est que la firme soit impérativement " perçue comme engendrant des bénéfices importants pour la communauté " (Bartha, 1990, p. 64)⁷⁹. C'est dans cette perspective qu'il faut comprendre la version moderne

⁷⁷ Qu'il suffise de mentionner le consumérisme vert. À ce sujet, voir June Marchand, "Le marketing environnemental", Raymond Brulotte (dir.), *Environnement, Économie et Entreprise*, Télé-Université, Sainte Foy, 1995, p. 305-309

⁷⁸ Rappelons que la gestion des questions d'intérêt public vise à " gérer ", autant que faire se peut, l'opinion publique et à en tenir compte dans l'élaboration de sa stratégie (Bartha, 1990, p. 67-68). Paquet affirme à ce propos que " Lorsque le contexte (socio-politique) est devenu plus fluide et que le terrain des opérations a commencé à trembler périodiquement, l'entreprise a dû se débarrasser de ses idéologies manichéennes (privé contre public, affaires contre cadre social) et travailler à décoder le contexte socio-politique pour pouvoir faire bon usage stratégique tant des variables sociales que des réalités politiques " (Paquet, 1990, p. 55). Pour Sethi, l'intérêt d'anticiper les mesures législatives grâce à la responsabilité sociale réside surtout dans la flexibilité et le moindre coût d'un mode d'adaptation que l'entreprise a le loisir de choisir : " (Social responsibility) is simply a step ahead of time - before thenew social expectations are codified into leal requirements. By adapting before it is legally forced to, a corporation can be more flexible in its response pattern, achieve greater congruity with social norms and therefore legitimacy at a lower social and institutionnal cost " (Sethi, 1975, p. 62).

⁷⁹ " Il appartient aux leaders du monde des affaires de manoeuvrer pour s'assurer que les politiques

de la philanthropie d'entreprise. Pasquero explique qu'au cours des dernières décennies, la philanthropie de bienfaisance a progressivement cédé le pas à une philanthropie stratégique (Pasquero, 1992, p. 6, 10)⁸⁰. Dans la mesure où elle vise à améliorer l'image publique de l'entreprise et à lui procurer un avantage concurrentiel, ce type de philanthropie répond bel et bien à des critères de rationalité économique à l'instar des stratégies plus globales de responsabilité sociale corporative.

Les activités politiques de l'entreprise

Alors que la gestion des questions d'intérêt public vise à influencer les demandes sociales dans l'espoir de minimiser l'impact des politiques publiques qui en résulteront, le lobbying s'attaque directement au processus législatif. Il s'agit principalement "d'interventions destinées à influencer directement ou indirectement les processus d'élaboration, d'application ou d'interprétation de mesures législatives, nonnes, règlements et plus généralement, toute intervention ou décision des pouvoirs publics" (Robert, 1990, p. 71). Bien que le lobbying réponde à une nécessité d'ordre stratégique, il doit, pour être efficace, respecter certaines conditions de légitimité. Robert explique que cette légitimité s'évalue en fonction de trois paramètres. Le premier concerne le degré de contradiction existant entre les valeurs prônées par le milieu des affaires et celles défendues par le gouvernement. Le second s'attache au pouvoir relatif de chacune des deux parties. Le troisième a trait à l'impact des positions respectives du gouvernement et du milieu des affaires, tel que perçu par le public. Selon Robert, c'est la combinaison de ces trois facteurs qui détermine la légitimité sociale d'une stratégie de lobbying (Idem, p. 72).

Il reste que la condition préalable aux activités de lobbying demeure la reconnaissance d'un statut d'acteur politique à l'entreprise. Cette reconnaissance varie grandement en fonction des époques et des pays. Ainsi, l'intrusion de l'entreprise dans l'arène politique n'a jamais été perçue d'un très bon oeil en Europe, alors que les Américains l'encouragent au contraire comme l'illustration d'une plus grande participation à la vie publique (Idem). Plutôt que de les réduire à des divergences culturelles, il importe de réaliser que le type d'intervention politique

gouvernementales et l'opinion publique qui les guident soient bien comprises et gérées puisque la survie de l'entreprise peut en dépendre " (Bartha, 1990, p. 64).

⁸⁰À la fin de son article, Pasquero avance l'idée que l'esprit de bienfaisance peut être concilié avec la rationalité économique, et que la nouvelle philanthropie d'entreprise est possiblement "le signe avant-coureur d'une ouverture plus grande de l'entreprise sur le reste de la société". À notre avis, il s'agit plutôt d'une instrumentalisation de la variable sociopolitique à la faveur d'une rationalité économique qui, si elle 'ratisse plus large' n'en demeure pas moins réductrice de la réalité sociale.

acceptée dans une société est grandement tributaire de la conception de l'État et du système politique qui y prévaut. Ainsi, les stratégies politiques corporatives trouvent toute leur légitimité dans le cadre d'une société pluraliste, où chacun est justifié de faire valoir ses intérêts privés auprès d'un gouvernement arbitral. Mais de telles stratégies sont moins justifiées face à un État mandaté pour mettre en oeuvre un projet de société⁸¹. Cette contradiction est au coeur du débat sur la finalité des actions politiques corporatives qui divise les moralistes et les utilitaires, tel que l'illustrent les propos qui suivent : " While most executives appear to see their lobbying and other public policy efforts as another way of trying to meet their firm's financial goals, that is not the only perspective. A competing point of view is that, when a business seeks to affect public policy through political activity, it involves itself in the public arena and that goals appropriate for private sector commercial activity are no longer suitable " (Weber, 1997, p. 72). En fait, le débat sur la finalité des actions politiques corporatives n'est que l'extension du grand débat sur la finalité de l'entreprise qui oppose les moralistes et les contractualistes d'un côté, et les utilitaires ainsi que les opposants à la responsabilité sociale de l'autre. Nous reviendrons sur ce débat central dans la dernière partie de ce texte.

La responsabilité sociale corporative comme intérêt bien compris de l'entreprise

En définitive, l'approche utilitaire présente la responsabilité sociale corporative comme un intérêt bien compris de l'entreprise (self-enlightened) et préconise l'implication de l'entreprise dans la sphère publique et politique. Certains affirment même que la responsabilité sociale corporative est devenue la sagesse conventionnelle des milieux de la gestion⁸². Le courant utilitaire est d'ailleurs à l'origine d'une multitude d'études cherchant à démontrer que profitabilité et responsabilité sociale vont de pair⁸³.

⁸¹ À ce sujet, voir l'article État dans Raymond Boudon et François Bourricaud, *Dictionnaire critique de la sociologie*, 4e édition, PUF, 1994, pp. 232-242; Voir aussi Claus Offe, *Les démocraties modernes à l'épreuve*, pp. 199-231 ainsi que Alain Noël, " La droite et la gauche, le libéralisme et la social-démocratie ", Séminaire *L'État dans tous ses états*, CEQ, 21 août 1996, Bromont, Québec, 9 p.

⁸² " Indeed, by now the tenets of corporate social responsibility have become conventional wisdom in managerial circles " (Stark, 1993, p. 39). Voir également Silverstein, 1987, p. 541.

⁸³ " An extensive literature in business ethics involves empirical researchers examining the claims that corporate ethics is justified consequentially through achievement of higher profit levels " (Dunfee et Donaldson, 1995, p. 174). C'est ainsi que Sturdivant pose la question : " Do socially responsive firms perform their basic economic mission better or less well than their relatively non-responsive counterparts ? " Et il conclut : " While the evidence is not totally conclusive, it would appear that profitability and social responsiveness are often highly related " (Sturdivant, 1977, pp. 472-473).

Même si ces études sont peu concluantes et souvent même contradictoires, il n'en reste pas moins que selon certains sondages, 92 % des gens d'affaires pensent que la responsabilité sociale corporative est dans l'intérêt de la firme⁸⁴. En fait, ce ne sont pas les gestionnaires qui semblent s'opposer le plus au concept de responsabilité sociale de l'entreprise⁸⁵. On peut même affirmer que plusieurs d'entre eux en ont été les ardents défenseurs. Mis à part l'intérêt des activités politiques qui semble évident⁸⁶, plusieurs gestionnaires font remarquer que " l'éthique, c'est payant " ou que les comportements socialement responsables permettent d'éviter les interventions de l'État⁸⁷. Mais ceux qui plaident en faveur de la responsabilité sociale corporative ne manquent pas d'étoffer leur propos par les principaux arguments avancés par les approches moraliste et contractuelle⁸⁸.

84 " 92 percent (of chief executive officers of major U.S. corporations) agreed that responsible corporate behavior can be in the best economic interest of the stockholders " (Gaston, 1998, p. 41). Gaston tire ses données de l'article suivant : Robert Ford and Frank McLaughlin, " Perceptions of Socially Responsible Activities and Attitudes : A comparison of Business School Deans and Corporate Chief Executives ", *Academy of Management Journal*, September 1984, pp. 670-671.

85 En 1977 un sondage révélait que : " (executives) believe that in the long run, sound ethics is good business". As in 1961 (study), fewer than 2 % of the respondents disagreed with this statement ". (Brenner et Molander, 1977, p. 62).

86 " Jeffrey Birnbaum reports a comment attributed to Reginald Jones, former CEO of General Electric : 'I can do more for General Electric by spending time in Washington and assisting in the development of responsible tax policy that I can by staying home pricing refrigerators' (Birnbaum, 1993) ". (Weber, 1997, p. 73-74); " Get into Politics or Get out of Business " disait la Texas Association of Business (Robert, 1990, p. 70).

87" According to the advocates of corporate social responsibility, ultimately the market will reward such behavior. 'In general, socially responsible deliberation will not lead management to decisions different from those indicated by long range profit consideration', the management scholar Wilbur Katz wrote in 1950. Or in the by now famous words of former SEC Chairman John Shad : 'Ethics pays'. Most managers were able to assimilate this response to the question 'why be ethical?' fairly easily under the heading enlightened self-interest" (Stark, 1993, p. 39). En octobre 1997, le Magazine PME consacrait un dossier à la morale et à l'éthique et titrait en première page : " Avez-vous des principes ? Vous devriez. Parce que c'est payant ! ". *PME*, Vol. 13, No 8, octobre 1997. Mentionnons également ces propos d'une entreprise canadienne : " L'accroissement de la participation sociale des entreprises permettrait d'éviter la présence et l'engagement de plus en plus marqués du gouvernement. Si on essaie de gérer nos affaires dans l'intérêt général et si nous tentons de prévoir, d'identifier et d'envisager nos responsabilités sociales, que ce soit au niveau de nos activités essentielles ou de nos activités secondaires, les gouvernements auront de moins en moins tendance à intervenir ". Propos des dirigeants de la société Imasco, cités dans Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés. Étude No 21, intitulée *L'engagement social des corporations canadiennes*. Ministère des approvisionnements et Services, Canada, 1977 tiré de Lauzon, 1981, p. 59. À ce propos, signalons que Frederick accorde une large place aux gens d'affaires lorsqu'il explique les différentes phases de développement du concept de responsabilité sociale : " The theory of corporate social responsibility (CSR1) emerged first, attaining its greatest popularity among corporate executive and academic scholars during the 1950s and 1960". Plus loin, il mentionne que : "The idea that corporations have social responsibilities that goes beyond the pursuit of profits is heard in the early years of the twentieth century from business executives themselves " (Frederick, 1987, p. 142).

88 Dans son rapport annuel de 1973, La banque royale du Canada semble adhérer aux thèses du contrat et du contrôle social : " En plus de sa fonction économique première et essentielle, l'entreprise moderne est devenue une force sociale puissante qui influe sur le mode de vie de ses employés, de ses clients, de son milieu et du public en général. En conséquence, la société, et cela comprend les actionnaires, va juger le rendement de l'entreprise selon des critères beaucoup plus complexes. Donc, bien que les objectifs principaux d'une entreprise commerciale soient de survivre et de rapporter le plus possible à ses actionnaires, ils découlent

Le contenu du discours des gens d'affaires cache cependant d'importantes contradictions opposant les tenants de l'approche utilitaire à ceux des approches moraliste et contractuelle. Stark illustre bien les deux positions dans son célèbre article *What's the Matter with Business Ethics ?* (Stark, 1993). Il explique notamment que pour les partisans de l'éthique, un acte ne peut être motivé à la fois par des considérations éthiques et par une rationalité économique. En conséquence, affirmer qu'un acte éthique est dans l'intérêt économique de la firme n'a pas de sens⁸⁹. D'autre part, lorsque les tenants de l'approche utilitaire assimilent la responsabilité sociale corporative à un outil stratégique, ils réaffirment la primauté de la finalité économique de l'entreprise, ce qui va à rencontre des thèses contractuelles qui tentent de relativiser cette finalité au profit d'une conception plus large du rôle de l'entreprise dans la société (Wood, 1996, p. 120-121). Comme on le voit, les fondements théoriques de la responsabilité sociale sont très diversifiés, jusqu'à être contradictoires. Dans la section qui suit, nous présenterons en quoi ces fondements nous paraissent problématiques.

essentiellement d'un but plus fondamental qui consiste à répondre aux besoins de la société " (cité par Lauzon, 1981, p. 61). Stark donne un autre exemple d'adhésion à la thèse du contrôle social : "Former Dow Chairman Robert W. Lundeen : 'We found that if we were not running our business in the public interest, the public (would) get back at us with restrictive regulations and laws' " (Starck, 1993, p. 39). ⁸⁹ C'est en vertu d'une logique similaire que Lizée rejette les pratiques philanthropiques corporatives de type stratégique, arguant qu'elles sont illégitimes parce que " dans la plupart des cas, ces dons (...) sont faits par intérêt, et non par devoir " (Lizée, 1995, p. 105-106).

III Conclusion : les limites et la portée du concept de responsabilité sociale

III. 1 Responsabilité sociale et théorie néoclassique

Nous avons déjà souligné les principaux arguments utilisés par les défenseurs de la responsabilité sociale corporative pour répondre à leurs opposants. Ils insistent notamment sur la position dominante qu'occupé désormais l'entreprise dans la société, ce qui rend totalement désuet le modèle de l'économie classique figurant des entreprises multiples incapables de contrôler le marché et en compétition les unes avec les autres (Banner, Gaston, Preston & Post, etc.). Par ailleurs, ils font remarquer le fait que l'entreprise s'autonomise par rapport aux actionnaires qui ne peuvent raisonnablement plus être assimilés à des propriétaires et qui ne sont donc plus les seuls à avoir un droit de regard sur les activités corporatives (Stone, 1984, pp. 132-136). Enfin, ils rejettent les divisions fonctionnelles sur la base de l'imbrication de l'entreprise dans l'ensemble des secteurs de la société.

Si les postulats classiques réitérés par Friedman et de Levitt ont fait l'objet de tant de critiques de la part des courants de l'éthique et de la responsabilité sociale, c'est qu'ils sont devenus très discutables dans le contexte socio-politique des années 1960. Par contre, certaines de leurs critiques soulèvent des questions qu'il est intéressant de regarder de plus près. Mentionnons tout d'abord que dans son article du *New York Times*, Friedman met en question la qualité scientifique du courant de la responsabilité sociale corporative et dénonce son "analytical looseness and lack of rigor" (Friedman, 1970, p. 33). Cette critique n'est pas sans fondement puisqu'en 1987, De George lui-même reconnaissait que le courant comportait certaines lacunes théoriques au moment même où Fleming démontrait que les références théoriques du courant étaient dans certains cas faibles, et surtout peu diversifiées (Fleming, 1987, pp. 213-217). On peut penser que plusieurs écrits valables ont été réalisés depuis; il n'en demeure pas moins que l'ancrage empirique des différentes théories cède souvent le pas à un normativisme ou même à un moralisme peu enclins à la compréhension des dynamiques réellement en cours et par le fait même à la construction de solutions réalistes.

En affirmant que l'entreprise doit inscrire le bien commun à son agenda et ne pas uniquement se contenter de poursuivre son propre intérêt, les approches moralistes et contractuelles vont totalement à rencontre de la théorie de la main invisible. Dans cette optique, le discours de la responsabilité sociale moraliste et contractuel mine effectivement l'idéologie fondatrice de l'économie de la libre entreprise, alors que l'approche utilitaire en offre une nouvelle version. Dans l'approche utilitaire en effet, on atténue les divisions fonctionnelles tout en conservant

l'idée que le bien de l'entreprise mènera au mieux-être de la société⁹⁰. Pour Friedman comme pour Levitt, le discours sur la responsabilité sociale était essentiellement fondé sur une idéologie communiste anticapitaliste. Ces auteurs ignoraient pour ainsi dire les circonstances matérielles ayant présidé à l'émergence du concept de responsabilité sociale, alors que comme nous l'avons vu plus tôt, le développement de ce concept est intimement lié aux transformations du capitalisme et aux ratés de la dynamique du marché. C'est ici que les deux idéologies trouvent leur point de rupture fondamental : les néoclassiques mettent les défaillances du système économique sur le compte d'une application trop laxiste des préceptes d'une économie de libre entreprise, alors que les tenants des approches moraliste et contractuelle prennent acte de leurs limites et proposent des alternatives. Quant à l'approche utilitaire, plutôt que d'expliquer ces dysfonctionnements, elle se contente d'en limiter les répercussions négatives pour l'entreprise, et de lui fournir les moyens de composer le plus efficacement possible, en regard de son objectif de rentabilité, avec la dimension socio-politique contraignante de la société. Et en arguant que responsabilité sociale et rentabilité vont de pair, elle réactualise le principe sous-jacent des thèses néoclassiques voulant que ce qui est bon pour l'entreprise est ultimement bon pour la société.

Quant à la question de la division fonctionnelle de la société, une lecture rapide pourrait laisser penser qu'elle divise nettement les néoclassiques du courant de la responsabilité sociale dans son ensemble. Mais un examen plus attentif permet d'entrevoir que l'argument de la division fonctionnelle n'est écarté par les tenants de la responsabilité sociale que dans un sens, et qu'il est resté bien vivant en ce qui a trait à l'incursion de l'État dans les affaires de l'entreprise. En effet, le concept de responsabilité sociale, qu'il soit envisagé par l'approche moraliste, contractuelle ou même utilitaire, mène inmanquablement à l'idée d'auto-réglementation qui évacue la nécessité d'une intervention de l'État dans les affaires de l'entreprise, à l'instar de ce que prônent les néoclassiques.

Le concept de responsabilité sociale suscite aujourd'hui beaucoup moins d'opposition qu'à ses débuts. En fait, pour présenter les thèses qui s'y opposent, les auteurs réfèrent à des textes relativement vieux par rapport à l'ensemble du corpus sur la responsabilité sociale et l'éthique. De plus, ces textes sont plutôt marginaux comme en fait foi le contenu des recueils de textes et des revues spécialisées sur la question. Il existe par contre une nouvelle vague de réflexion qui, à notre avis, pose mieux les véritables carences du concept de responsabilité sociale.

⁹⁰La question de la préservation des divisions fonctionnelles est ambiguë puisque si l'État n'a aucun droit d'ingérence dans les affaires de l'entreprise, les propos de Levitt sont à l'effet que celle-ci est par contre pleinement justifiée de défendre ses intérêts sur le terrain de l'État, i.e. l'élaboration des lois et règlements.

III. 2 Les limites du concept de responsabilité sociale en regard d'une visée éthique

Comme on a pu le voir à travers l'histoire, le concept de responsabilité sociale de l'entreprise est une construction issue des débats entre les différents acteurs sociaux au cours des dernières décennies. Il constitue une réponse aux revendications croissantes de la population à l'égard de l'entreprise et, en rupture avec les thèses classiques, avance l'idée que l'entreprise puisse prendre formellement en charge le bien commun. Le concept de responsabilité sociale propose donc une vision renouvelée de la fonction de l'entreprise dans la société.

Toutefois, outre les incohérences théoriques que nous avons relevées tout au long de l'exposé, nous sommes d'avis que le concept de responsabilité sociale comporte des carences plus graves encore de par sa compréhension restrictive, incomplète et parfois même erronée de la réalité de l'entreprise⁹¹. Pour comprendre ces limites, il importe de saisir le type et le niveau d'analyse proposés par les diverses approches théoriques qui sous-tendent le concept de responsabilité sociale et qui visent à rendre compte et à solutionner le questionnement éthique et social de l'entreprise. Car le projet théorique des tenants de la responsabilité sociale est clair. Ils s'agit d'apporter des solutions aux tensions sociales que vit l'entreprise en lui fournissant une grille d'analyse pour comprendre ce questionnement d'une part, et des outils pour y faire face d'autre part. L'orientation de ce projet théorique explique son fort caractère normatif qui prend le pas sur des préoccupations plus descriptives⁹². Ce projet théorique s'inscrit également dans le plus vaste courant d'autonomisation du privé par rapport aux prescriptions gouvernementales puisqu'une déréglementation peut difficilement se justifier sans une auto-réglementation des sujets concernés (Maitland, 1987, pp. 162-176). Mais,

⁹¹Pour faire suite à la note 43, soulignons ici que la distinction qu'opère l'éthique des affaires entre les fondements moraux du système de libre marché d'une part, et les activités conduites dans le cadre de ce système d'autre part, c'est-à-dire plus exactement le comportement des entreprises, comme deux objets de recherche distincts est lourde de conséquences en ce qui a trait à la qualité des analyses produites. Cette distinction suggère que les deux éléments peuvent être analysés séparément; nous arguons au contraire qu'il est impossible d'analyser la dimension éthique du comportement de l'entreprise sans prendre en considération le système de libre marché dans lequel elle s'insère et dont elle est l'institution clef.

⁹²Comme l'explique Hirschman, l'essor des sciences sociales, notamment politique et économique, est en grande partie lié à leur émancipation de l'enseignement moral traditionnel, c'est-à-dire au refus de se contenter du "ce qui devrait être", ce qui a créé un espace à l'intérieur duquel la connaissance scientifique a pu se développer. Il explique notamment que : "Smith est tout excité par l'idée qu'on peut se passer du discours et des exhortations morales, grâce à la découverte d'un mécanisme social qui, si on le laisse convenablement fonctionner sans entraves, exige bien moins de la nature humaine" (Hirschman, 1984, pp. 99-101). Ce passage illustre à quel point le courant de la responsabilité sociale se démarque de la démarche économique classique mais aussi comment il semble constituer un retour à l'exhortation morale des acteurs. Au sujet de la prise en compte des questions morales à travers les différents courants théoriques voir Vogel, 1991. Le fort caractère normatif du courant de la responsabilité sociale explique notamment son faible ancrage empirique souligné par plusieurs auteurs : "Business ethicists need to look much more at descriptive ethics" (Brenkert, 1995, p. 691).

comme nous allons le voir, la question de l'autorégulation/hétérorégulation est une fausse question lorsqu'il s'agit de l'entreprise car elle repose sur un cadre d'analyse discutable⁹³.

Canto-Sperber et Dupuy avancent qu'à l'instar du questionnement éthique de la sphère économique, le questionnement éthique de l'entreprise soulève deux éléments fondamentaux : sa finalité, et sa place dans la société (Canto-Sperber et Dupuy, 1998, p. 109). Ces éléments ne peuvent être analysés sans une compréhension rigoureuse de l'entreprise qui soit fondée empiriquement. En d'autres termes, plutôt que de s'attarder à énoncer comment l'entreprise devrait agir, il importe de comprendre pourquoi elle agit autrement, et comment elle pourrait dévier de ses pratiques actuelles (Brenkert, 1995, p. 679). Pour ce faire, il est nécessaire de saisir les différentes réalités de l'entreprise.

S'inspirant de Touraine et de Lipietz, Bélanger et Lévesque expliquent que l'entreprise s'appréhende en fonction de trois dimensions hiérarchisées et interdépendantes inspirées par les grandes approches sociologiques de Durkheim, Weber et Marx : la dimension organisationnelle, la dimension institutionnelle et la dimension des rapports sociaux que nous appelons la dimension politique (Bélanger et Lévesque, 1992, pp. 24-27). La distinction de ces trois niveaux d'analyse fait ressortir plus clairement les limites analytiques du courant de la responsabilité sociale; il est même assez curieux de constater que chacune des approches renvoie plus spécifiquement à l'une des trois dimensions proposées par Bélanger et Lévesque. Ainsi, l'approche moraliste s'inscrit dans une perspective résolument organisationnelle et est marquée par les limites mêmes de cette perspective. L'approche contractuelle reconnaît le caractère institutionnel de l'entreprise, mais n'intègre pas le type de dynamique propre à cette dimension et, engluée dans une catégorisation organisationnelle, elle est incapable de reconnaître les acteurs qui oeuvrent à cette échelle⁹⁴. Quant à l'approche utilitaire, elle reconnaît la dimension politique et sa dynamique mais en use pour les propres fins de l'organisation et des acteurs sociaux qui en bénéficient. En d'autres termes, elle réduit le cadre politique à la finalité organisationnelle de l'entreprise.

⁹³Cette opposition est présentée par Giroux dans un article intitulé "La demande sociale d'éthique : autorégulation ou hétérorégulation", 1997.

⁹⁴Bélanger et Lévesque expliquent que bien qu'interdépendantes, les dimensions ont chacune leur autonomie, c'est-à-dire leurs acteurs, leur culture et leurs enjeux propres (1992, p. 27). L'analyse de Donaldson sur le contrat social illustre bien les confusions qu'effectuent les auteurs du courant de la responsabilité sociale entre les différentes dimensions (Donaldson, 1983).

III. 3 L'éthique et la responsabilité sociale dans l'entreprise-organisation

Les tenants de l'éthique et de la responsabilité sociale de l'entreprise estiment généralement qu'il est possible de moraliser l'entreprise grâce à des changements mineurs essentiellement organisationnels⁹⁵. Pourtant, le problème de la moralité des actions et des décisions corporatives n'est pas tant lié au fait que l'entreprise est amoral, qu'au fait que l'entreprise possède son propre système de valeurs et sa propre éthique (Brenkert, 1995, p. 680). L'éthique de l'entreprise est intrinsèquement liée à sa structure d'une part, et au système économique de libre marché dans lequel elle s'insère d'autre part. Cette éthique comporte des éléments et des priorités différentes de celle des individus, et la supplante souvent à l'intérieur de l'entreprise (idem)⁹⁶. Il ne s'agit pas de principes abstraits mais bien de règles de comportement intrinsèquement liés à la nature et à la finalité de l'entreprise en tant qu'organisation. Etzioni explique que les organisations formelles sont des unités planifiées, délibérément structurées de manière à atteindre des buts précis (Etzioni, 1964, p. 4), ce qui rappelle la définition de Touraine pour l'organisation est une unité collective d'action remplissant une fonction légitime avec un mode d'autorité propre (Touraine, 1973, p. 252)⁹⁷.

Les caractéristiques organisationnelles de l'entreprise sont bien reconnues par les promoteurs de l'éthique lorsqu'il s'agit d'attribuer à l'organisation, plutôt qu'à l'individu, l'initiative d'une action ou d'une décision. Par contre, ils confondent trop souvent l'organisation proprement dite, et la collectivité particulière de personnes qui existe en son sein à un moment donné⁹⁸. La décision d'une organisation est différente de celle d'une collectivité car elles relèvent toutes deux de logiques différentes (Ladd, 1970, p. 493). Les décisions organisationnelles sont prises par les individus interchangeables de façon impersonnelle en regard des buts de l'organisation (Ladd, 1970; Schrecker, 1884, p. 74)⁹⁹. Ainsi, les buts organisationnels d'une entreprise sont indépendants des volontés particulières des employés comme des dirigeants ou même des actionnaires. La collectivité peut, ou non, se fixer des objectifs et adopter une structure organisationnelle formels en fonction d'une logique réflexive. Par contre,

⁹⁵Voir note 55.

⁹⁶Les principes et les valeurs typiquement corporatifs réfèrent généralement à l'action plutôt qu'à la contemplation, à la compétition plutôt qu'à la coopération, et renvoient de façon plus générale à la pensée positive, à l'importance de gagner, à la croissance etc. (Brenkert, 1995, p. 681-682).

⁹⁷Voir John Ladd, "Morality and the ideal of rationality in formal organizations", *Monist*, Vol. 54, 1970, pp. 488-515 et Herbert A. Simon, *Administrative Behavior*, 2ième éd., New York, Free Press, 1965 qui développent l'idée que les organisations sont d'abord et avant tout des structures décisionnelles.

⁹⁸Un exemple de cette confusion est la construction théorique proposée par Bowie dans "The firm as a moral community", 1991, pp. 169-183.

⁹⁹"Decision is to be made nonpersonally from the point of view of its organization effect and its relation to the organizational purpose", Chester I. Barnard cité par Simon, p. 203, *Administrative behavior*, 2e édition, New York, Free Press, 1965

l'entreprise porte en elle une finalité déterminée. C'est pourquoi contrairement à l'association par exemple, dont la finalité est définie par les membres, la forme juridique de la compagnie à but lucratif n'est pas, comme le prétend French, la reconnaissance d'un groupe librement formé par une collectivité d'individus, mais bien une structure légale définissant certains rapports sociaux¹⁰⁰.

C'est ce caractère organisationnel bureaucratique qui explique que, contrairement à ce qu'affirmé Wood, le gestionnaire n'a guère de latitude dans son travail pour laisser libre cours à ses propres valeurs si celles-ci ne s'accordent pas à celles de l'organisation (Brenkert, 1995). Comme l'écrivent Ermann et Lundman : "par la nature de leur poste, les personnes se voient contraintes de penser et d'agir au bénéfice de l'organisation. Si le titulaire d'un poste ne répond pas aux attentes que justifie sa situation, il est remplacé" (Ermann et Lundman, 1982, pp. 6-7). C'est pourquoi le dirigeant doit justifier ses actes en fonction de critères stricts d'allocation des ressources et ne peut disperser celles-ci à tout vent au gré des besoins de la société qui l'entoure ou encore en fonction de ses propres préférences. Son comportement doit être productif en regard des buts de l'organisation à défaut de quoi il sera remplacé par un décideur plus approprié. Même s'il voulait agir en accord avec les principes de responsabilité sociale, un système de contrôle organisationnel serait en place pour le rappeler à l'ordre (Scott, 1992; Jones, 1996, p. 28). La contribution d'un individu au bénéfice de l'organisation est évaluée en fonction de l'apport à la rentabilité et "il ne semble exister, au sein des sociétés, aucune tendance opposée, selon laquelle les actes faits par des personnes à titre de dirigeants seraient appréciés suivant d'autres critères que leur incidence sur les objectifs de (l'entreprise)" (Schrecker, 1984, p. 74).¹⁰¹ D'ailleurs, cela cause des problèmes en termes de gestion car les incitatifs mis en place encouragent souvent les gestionnaires à prendre des mesures très profitables à court terme, jusqu'à un délai trimestriel, au détriment de la santé de l'entreprise à

¹⁰⁰En vertu de la (théorie réaliste), quand un groupe atteint un niveau suffisant d'organisation, quand il peut prendre des décisions, et quand il a acquis un degré continu d'expérience, alors une nouvelle personnalité est née, que l'État l'ait reconnu ou non, la personne distincte existe de fait, et l'État ne fait que reconnaître qu'elle existe lorsqu'il lui accorde une charte. La (théorie de la fiction) est à l'effet que les groupes d'individus n'ont en soi aucune personnalité propre; quand l'État reconnaît une personnalité légale, celle-ci ne repose sur rien d'autre que la volonté de l'État : elle est une fiction. Or, la compagnie, telle qu'elle existe dans l'état actuel de notre droit, ne requiert pas nécessairement un groupe d'individus. (...) Il n'y a pas de "groupe d'êtres humains" qui justifie le recours à la théorie réaliste. Force nous est donc de conclure que la personnalité juridique de la compagnie n'est qu'une pure fiction. (...) De toute manière, le législateur a porté un coup fatal aux partisans de la théorie réaliste, en réduisant la portée de l'expression "personne morale". Si auparavant on pouvait prétendre que des groupes de personnes tels les sociétés étaient des personnes morales, c'est-à-dire dotées d'une certaine personnalité juridique (...), cela est devenu impossible depuis que "personne morale" signifie "corporation". (...). En formulant en ces termes la fiction, le législateur a sonné le glas de la théorie réaliste" (Martel et Martel, 1998, pp. 1.6-1.7)

¹⁰¹ "Le climat risque ainsi de favoriser l'ignorance, la dissimulation ou (ce qui est sans doute plus grave) la rationalisation des effets nocifs des politiques de l'entreprise". (Schrecker, 1984, p. 74).

long terme¹⁰². On a souvent pointé du doigt le problème de la rémunération basé sur les profits trimestriels comme étant une des causes de la sous-performance des entreprises nord-américaines par rapport aux entreprises japonaises.

Mais il est encore plus intéressant de relever que ces pressions qui correspondent à une véritable éthique de la performance, peuvent même favoriser l'irresponsabilité ou encore l'immoralité (Brenkert, 1995, p. 683; Mintzberg, 1983, p. 8; Madden, 1977, p. 66). Une expérience de simulation effectuée auprès d'étudiants en administration a en effet démontré que 79 % des conseils d'administration choisissaient de commercialiser un médicament malgré son caractère potentiellement dangereux en raison des profits qu'il pouvait rapporter à l'entreprise, quitte à prendre des mesures juridiques, politiques et autres pour empêcher l'interdiction du produit (Armstrong, 1977). Un sondage souvent cité dont les résultats ont été publiés dans la *Harvard Business Review* confirme cette expérience en révélant que les cadres des entreprises américaines estiment qu'ils sont très souvent incités à adopter un comportement immoral (Schrecker, 1984, p. 74; Brenner et Molander, 1977, p. 62)¹⁰³.

Ceci démontre que loin d'avoir la discrétion d'agir de façon morale, les individus sont fortement incités à respecter la rationalité économique de l'organisation, jusqu'à enfreindre leurs propres valeurs morales. Ce n'est pas tant que les activités menées dans le cadre de l'entreprise doivent être exemptées du jugement moral, mais bien qu'elles répondent à une rationalité qui lui est propre et qui diffère de celle de l'individu. La rationalité de l'entreprise n'est pas non plus un produit des rationalités individuelles comme pourrait l'être un agir collectif¹⁰⁴. En conclusion, il semble qu'en voulant pallier aux insuffisances du modèle économique traditionnel qui réduit l'individu à une rationalité économique, les tenants de l'éthique sont tombés dans l'excès inverse en prêtant à des entreprises une rationalité morale qu'elles n'ont pas, et ne pourraient avoir¹⁰⁵.

¹⁰²Ce qui donne lieu aux débats entourant la financiarisation du capital, et la distinction des capitalismes industriel et financier (Albert, 1991).

¹⁰³"Again, as in 1961, close to half of our respondents agree that "the American business executive tends not to apply the great ethical laws immediately to work. He is preoccupied with gain". Our results suggest two explanations for this failure. First, despite its long-run value, ethical conduct apparently is not necessarily rewarded. Within the business organization, 50 % of our respondents feel that one's superiors often do not want to know how results are obtained, as long as one achieves the desired outcome. Second, competitive pressures from outside the organization push ethical consideration into the background. Of our executives, 43 % feel that "competition today is stiffer than ever. As a result, many in business find themselves forced to resort to practices which are considered shady, but which appear necessary for survival" (Brenner et Molander, 1977, p. 62).

¹⁰⁴L'idée qu'une collectivité puisse faire l'objet d'un blâme moral peut être matière à débats. Mais il est difficile de formuler un blâme sur les résultats d'un processus décisionnel sans remettre en cause le processus décisionnel lui-même. Or, ce processus concerne précisément la dimension institutionnelle de l'entreprise, où sont notamment définies ses finalités formelles, comme nous le verrons un peu plus loin. ¹⁰⁵Comme l'écrit Brenkert : "Business do not fail simply because of their moral condition...As such business's

III. 4 La forme et les limites de l'entreprise-institution

Comme l'expliquent Bélanger et Lévesque : "les règles du jeu de l'organisation (...) sont issues du système politique et institutionnel de l'entreprise (...). L'autonomie de l'organisation est donc limitée par les décisions émanant du niveau institutionnel qui fixe les grands paramètres à l'intérieur desquels peuvent s'élaborer des stratégies gagnantes. Le lieu organisationnel est donc à la fois autonome et dépendant du niveau institutionnel" (Bélanger et Lévesque, 1992, p.36). Cette dimension institutionnelle de l'entreprise est souvent réitérée par les tenants de l'approche contractuelle. Ils reconnaissent que l'entreprise est un construit social perpétuellement en quête de légitimité, et que sa nature est susceptible de changer au gré des attentes du corps social. Prenant acte des nouvelles revendications sociales, ils les transposent dans ce que devrait être aujourd'hui l'entreprise idéale : une organisation ayant pour but formel le bien commun, ce qui l'oppose de façon radicale à l'entreprise traditionnelle justifiée de poursuivre son propre intérêt en raison des œuvres de la dynamique de marché envisagée par Smith. Toutefois, bien que la perspective plus large des contractualistes apparaisse rafraîchissante au milieu des visions organisationnelles réductrices, elle dénote une compréhension incomplète et superficielle de la dimension institutionnelle de l'entreprise d'une part, et de la nature d'une institution sociale d'autre part.

Pour Brenkert, l'éthique propre à l'entreprise découle d'une part de sa nature d'organisation bureaucratique, et d'autre part du système de libre marché qui la définit et dans lequel elle s'insère (Brenkert, 1995, p. 676). C'est à cette échelle qu'on peut expliquer la finalité de la rationalité bureaucratique illustrée plus tôt. L'entreprise est l'acteur clef du système capitaliste. Comme en fait foi la terminologie juridique, *entreprise à but lucratif*, la finalité organisationnelle d'une entreprise capitaliste est précisément l'accumulation du capital¹⁰⁶. Et contrairement à ce qu'affirmé Friedman, cette finalité ne découle pas de la volonté des

special ethics relates to the special or primary nature, if not of profit, then of the welfare of the firm. Its members must focus on the self-interest of the firm" (Brenkert, 1995, p. 683).

¹⁰⁶Galbraith distingue les buts formels d'une organisation de ses buts réels. À son avis, la poursuite des profits serait un pur mythe et l'objectif des organisations seraient plutôt d'assurer leur propre existence ainsi que la croissance économique (Galbraith, 1968, p. 171, 178). Nous sommes en désaccord avec cette affirmation car s'il est vrai qu'une organisation peut avoir plusieurs buts connexes, comme une mission par exemple, celle-ci est au service de son objectif premier de rentabilité qui est sa condition d'existence. L'entreprise doit être profitable, c'est-à-dire fournir à ses actionnaires un taux de rentabilité donné lui assurant une certaine pérennité. Cela n'exclut pas que d'autres intérêts sont susceptibles de créer des distorsions dans l'atteinte de la finalité organisationnelle. Comme le souligne Lipietz : "Les normes incorporées n'excluent pas les divergences, pouvant s'accumuler jusqu'à la déviance...(mais) les forces coercitives, conformément aux formes institutionnelles du mode de régulation en vigueur, doivent en principe "ramener chacun à la raison", c'est-à-dire à la logique immanente de la configuration des rapports sociaux". (Lipietz, Accumulation, crises et sorties de crises, cité par Bélanger Lévesque, p. 36). Pour sa part, Scott mentionne que l'entreprise doit parfois effectuer des compromis entre son objectif de rentabilité et la minimisation du risque (1979), ce qui, à notre avis, ne contredit pas le fait que le premier objectif demeure la rentabilité (Schrecker, 1982).

actionnaires, mais est enchâssée dans la structure même du système de libre marché¹⁰⁷. La question de la responsabilité sociale ne témoigne donc pas d'une lutte quant à savoir qui, de l'actionnaire ou du dirigeant, a le droit de déterminer la finalité de l'entreprise. Il s'agit plutôt de déterminer les modalités selon lesquelles cette finalité préexistente sera atteinte, ce qui nécessite souvent des arbitrages entre la croissance, la profitabilité à court terme et la rentabilité à long terme, en fonction des intérêts des principaux groupes ayant un pouvoir de décision au sein de l'entreprise, c'est-à-dire les actionnaires et les dirigeants. C'est pourquoi si l'on peut admettre que les buts corporatifs oscillent entre le maintien et la croissance de l'entreprise d'une part, et sa profitabilité à court terme d'autre part, il est indéniable que le retour sur investissement, c'est-à-dire la finalité capitaliste de l'entreprise, constitue une variable incontournable du processus décisionnel de l'entreprise (Brenkert, 1995, p. 683). En aucun cas des considérations morales ou sociales ne peuvent infléchir ces considérations, à moins que ne soit mise en question la nature capitaliste de l'entreprise, et du même coup le fonctionnement de l'économie capitaliste dans son ensemble. La finalité de l'entreprise s'oppose radicalement au concept de responsabilité sociale puisqu'elle porte dans sa constitution juridique l'héritage des traditions économiques classiques à savoir que c'est à travers sa rentabilité et sa profitabilité, qui contribuent à la croissance économique, que l'entreprise participe au bien commun¹⁰⁸.

Cette finalité de l'entreprise est inscrite au cœur même de la philosophie du système économique capitaliste dont elle est le pilier, et s'exprime par trois tactiques organisationnelles à l'échelle du marché : l'élimination de la compétition, la maximisation de la productivité et l'externalisation (ou la socialisation) des coûts de la production (Jones, 1997, pp. 9-11). La combinaison de ces trois stratégies en vue d'atteindre des profits dépend de la structure du marché, du coût et de la disponibilité de la technologie ainsi que de l'ouverture du gouvernement aux intérêts capitalistes. La maximisation de la productivité est un processus continu reposant sur l'intensification du travail et l'automatisation (Jones, 1996, p. 10, Harrison, 1994, Harrison and Bluestone, 1988; Juris, Thompson et Daniel, 1985). La nécessité de se soustraire à la compétition peut donner lieu à une compétition accrue ou au contraire à une coopération qui peut même mener à la collusion (Best, 1990; Shughart, 1990; Jones, 1996, p. 10)¹⁰⁹. De façon générale toutefois, nombre d'auteurs font remarquer que le

¹⁰⁷ Comme nous l'avons vu, l'entreprise n'est pas la chose des actionnaires, au point que ceux-ci puissent lui faire prendre la forme désirée. L'actionnaire se définit par rapport à l'entreprise qui institue ou exprime des rapports sociaux. C'est parce que l'entreprise à but lucratif existe que les actionnaires existent.

¹⁰⁸ José Engràcia Antunes, *Le Groupe de Société. La crise du modèle légal classique de la Société Anonyme*, EUI Working Paper LAW No. 92/24, 90 p.

¹⁰⁹ " A capitalist economy is characterized by vicious competition in unstable markets and substantial cooperation in stable ones " (Jones, 1996, p. 11).

capitalisme concurrentiel a tendance à évoluer vers un capitalisme monopoliste (Jones, 1996; Baran et Sweezy, 1966; DuBoff, 1989; Chandler, 1977). Enfin, l'impératif de la compétitivité force généralement les entreprises à éviter autant que possible les coûts de production en les répercutant sur des tiers (Schrecker, 1984, p. 120, note 348; Jones, 1996, p. 11)¹¹⁰. Ainsi, les coûts externalisés sont assumés par la société plutôt qu'incorporés par l'entreprise dans le prix des produits. Les entreprises ne sont pas tenues responsables des effets négatifs de leur production non seulement à l'égard de l'environnement (Hardin et Baden, 1977), mais également sur les employés qui travaillent dans des conditions aliénantes, qu'il s'agisse d'insécurité, d'intensification ou autre (Hamper, 1991)^m. Ceci signifie qu'à l'échelle de la société, parce que leur coût de production est sous-évalué, il y a plus de biens produits et consommés que ce qui serait socialement efficient. Si les produits incluaient le véritable coût de production, l'efficacité sociale globale du système économique capitaliste actuel serait douteuse (Jones, 1996, p. 11).

Par ailleurs, il est vrai que le processus d'accumulation du capital n'est pas sans imperfection, ce qui ne signifie pas toutefois qu'il soit remis en cause. C'est que les problèmes de gestion découlant de la combinaison d'une rationalité rigide et d'intérêts intraorganisationnels contradictoires font de l'entreprise un instrument imparfait d'accumulation du capital. Jones affirme que :

Although these complicating factors suggest that the pure logic of capital accumulation is unable to fully manifest itself in any real business firm, these factors do not in any way undermine our central point that any capitalist organization's fundamental *raison d'être* remains the pursuit of profits (Jones, 1996, pp. 15-16).

C'est la raison pour laquelle il est fort improbable qu'en raison de leur adhésion au principe de responsabilité sociale, la finalité des entreprises capitalistes évolue vers le bien commun

¹¹⁰Phénomène qui s'explique également par la théorie d'Oison sur le comportement des groupes (Oison, 1966; Maitland, 1987).

¹¹¹Le traitement judiciaire des revendications sociales confirme cette conception. Comme le rapporte François Sellier, un juge déclarait dans l'affaire Brinon (France) que le principe juridique fondamental du capitalisme privé est que l'employeur qui porte la responsabilité de l'entreprise est le seul juge des moyens propres à conserver l'activité de celle-ci comme aussi des circonstances qui le déterminent à cesser son exploitation. Selon Sellier, il s'agit d'une lacune fondamentale du droit social : "la responsabilité de gestion de l'entrepreneur n'existe pas à l'égard de ses salariés, mais seulement à l'égard du capital (...) la gestion de l'entrepreneur n'entraîne qu'une responsabilité privée à l'égard des seuls détenteurs du capital, elle n'entraîne aucune responsabilité sociale à l'égard des travailleurs. Ceux-ci sont juridiquement des tiers". (Sellier, 1961, p. 65) À notre avis, ce passage démontre bien la circonscription juridique de l'entreprise comme une entité toujours privée. Seules les nouvelles législations environnementales et les questions de santé, qui ne sont pas tant créatrices d'obligations que de sanctions en cas d'infraction, viennent limiter le caractère privé des opérations ob l'entreprise et reconnaître une dimension sociale à ses activités.

(Banner, 1979, p. 23), puisque l'accumulation du capital est inscrite au coeur même de leur définition institutionnelle, et qu'elles sont partie intégrante d'un système plus large qui est l'économie de marché capitaliste. Ceci n'empêche pas que les activités humaines peuvent s'organiser sous d'autres formes que l'entreprise à but lucratif, ce qu'a prévu le législateur en proposant des structures juridiques pour les organismes sans but lucratif, les associations ou certains types de sociétés. Mais comme en fait foi la configuration actuelle de l'économie, la forme dominante demeure l'entreprise à but lucratif, acteur clef du système de libre marché.

Par ailleurs, les tenants de l'approche contractuelle semblent avoir une idée quelque peu naïve de la formation et de la transformation des institutions. Celles-ci seraient le fruit d'un consensus social, qu'il suffirait de modifier pour automatiquement voir les institutions prendre de nouvelles formes "de leur plein gré". Comme l'expliquent Bélanger et Lévesque, l'entreprise ne correspond pas à un consensus mais bien à un compromis social :

"L'entreprise (est) l'expression d'une hégémonie, c'est-à-dire de la domination d'un groupe social sur un autre groupe. La conflictualité n'est pas disparue mais elle se traduit en normes sociales, reconnues comme légitimes, définissant les mécanismes de prise de décision ainsi que les responsabilités respectives des divers groupes sociaux et aussi leurs avantages, leurs intérêts. Dans ce sens, une forme institutionnelle est une solution parmi d'autres, une "trouvaille historique", selon l'expression de Lipietz. À cet égard, l'entreprise n'est ni un effet direct ou la transcription immédiate de la domination du capital, ni une unité autonome devant s'adapter à des contingences ou à un environnement "externes", ni un simple produit des groupes sociaux internes. Ce produit social est cependant codifié par les conventions collectives, le code du travail ou d'autres lois concernant les actionnaires, etc. Ces codes ou normes qui assurent la continuité ou la stabilité des pratiques sociales s'incorporent dans les habitudes. Ces règles du jeu constituent l'espace qui permet aux individus d'entrer en rapport" (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 32).

C'est la raison pour laquelle il serait illusoire de penser qu'une réorientation majeure du type de celle que suppose le courant de la responsabilité sociale, pourra se faire sans conflit, et du plein gré des acteurs concernés. Par ailleurs, l'argument selon lequel un contrôle social viendrait réguler de façon automatique, en dehors des mécanismes politiques et juridiques, les déviations trop prononcées de l'entreprise (Davis, Frederik et Blomstrom, 1980, pp. 50-57) est un peu court et ne se vérifie guère sur le plan empirique. Dans une enquête effectuée au début des années 1970, deux chercheurs démontrent clairement qu'à moins d'avoir un effet direct sur

les ventes, les pressions sociales ne constituent pas une véritable contrainte pour l'entreprise (Banting et Litvak, 1971, pp. 35-43). De plus, comme le confirment des sondages plus récents, ce sont les législations, et non les pressions sociales qui les précèdent, qui constituent le véritable facteur de pression pour les entreprises (Idem; KPMG, 1994 et 1996; CSMOIE, 1999).

Un ajustement institutionnel n'est pas du ressort de l'organisation, de ses dirigeants ou de ses actionnaires. L'entreprise n'étant pas le fruit d'une volonté commune, mais bien un compromis résultant de luttes sociales, on ne peut raisonnablement s'attendre à ce que sa transformation repose sur une exhortation adressée à ses dirigeants¹¹². Les revendications auxquelles fait face l'entreprise correspondent en fait à des luttes sociales qui relèvent du niveau politique, et qui précèdent la forme institutionnelle qui avait déterminé les objectifs organisationnels (Touraine, 1993, 185).

III. 5 La remise en cause politique d'un compromis institutionnel et la fonction du discours sur l'éthique et la responsabilité sociale corporative

Touraine explique que la phase d'institutionnalisation est précédée d'une phase d'affrontement direct, laquelle est elle-même précédée par "une première phase d'opposition globale entre des utopies concurrentes" (Touraine, 1973, p. 241, cité par Bélanger et Lévesque, 1992, p. 27-28). L'idée d'une entreprise sociale et morale, tout comme le concept de développement durable par exemple, correspondent précisément à des utopies qui viennent concurrencer le paradigme dominant légitimateur de l'institution qu'est l'entreprise capitaliste. Mais si l'on suit le cheminement décrit par Touraine, ce n'est pas par l'acquiescement volontaire des acteurs sociaux que ces utopies donneront naissance à un nouveau paradigme. Il y aura d'abord un affrontement, à la suite duquel émergera possiblement un nouveau compromis qui tiendra compte des éléments constitutifs de ces utopies.

À notre avis, ceci est amplement illustré par les activités politiques actuelles de l'entreprise qui, loin de participer à un renouvellement paradigmatique en faveur de l'environnement ou d'un rôle plus social, cherchent au contraire à contenir certaines modifications institutionnelles allant en ce sens¹¹³. Le rapport de la commission de réforme du droit du Canada sur

¹¹²Le compromis institutionnel auquel correspond l'entreprise "porte la marque des rapports sociaux et des luttes sociales propres à chaque société" (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 32)

¹¹³Parce qu'il encadre et limite l'activité de l'entreprise, ou encore, pour utiliser les termes de Touraine, fixe 'les règles du jeu', le droit constitue l'outil de transformation institutionnelle par excellence, surtout dans le cas de l'entreprise qui correspond précisément une création formelle de la loi. Bien entendu, nous ne voulons pas sous-entendre ici que l'entreprise s'oppose toujours aux lois quelqu'en soit la teneur; l'entreprise peut au

l'élaboration des politiques en matière d'environnement est fort révélateur à cet égard (Schrecker, 1984). On y illustre les multiples interventions des entreprises destinées à combattre les législations à caractère social ou environnemental, ou simplement à les retarder.

L'évolution des activités de lobby vers le concept plus large de gestion des questions d'intérêt public est tout aussi révélateur. Ne se limitant plus à intervenir comme acteur auprès du système politique l'entreprise s'adresse désormais directement au public afin de répondre à ses inquiétudes avant que celles-ci "ne dégénèrent", c'est-à-dire avant que la société civile ne transpose ses revendications à l'échelon politique, risquant ainsi de mener vers des modifications institutionnelles prenant corps à travers le processus législatif.

Mais les revendications sociales ne s'exprimeront véritablement qu'à travers ce renouvellement institutionnel qui, dans le cas de l'entreprise, création juridique formelle, passera inévitablement par le droit. Ceci explique le fait que les entreprises soient si chatouilleuses en ce qui concerne la législation et la réglementation. Dans les faits, l'auto-réglementation n'est en fait qu'une non-réglementation assortie d'initiatives privées destinées à contenir les revendications sociales. Les auteurs du courant de la responsabilité sociale ne cachent pas que la responsabilité sociale de l'entreprise est d'abord et avant tout une manière d'éviter la réglementation (Maitland, 1987, pp. 162-176). À notre avis, il s'agit là d'un élément important permettant d'expliquer l'engouement entourant les concepts de responsabilité sociale et de Business Ethics. Celui-ci a une fonction bien particulière qui vise à répondre aux revendications sociales, mais aussi à assurer la légitimité de l'entreprise dans un contexte changeant et conflictuel.

Pour les néoinstitutionnalistes Berger et Luckman, l'avènement de l'institution apparaît moins conflictuel que chez Touraine puisqu'il repose sur des conventions susceptibles d'être négociées sur la base de leur pertinence (Berger et Luckman, 1966; Harrison, 1997). Mais ils expliquent qu'en vue de conserver sa légitimité, et éviter d'être renégociée, l'institution s'autonomise du cadre contextuel qui lui a donné naissance en proposant une convention cognitive parallèle, c'est-à-dire une explication de sa pertinence différente de celle ayant véritablement prévalu à sa construction. Ce processus obscurcit l'origine sociale de l'institution et la soustrait à la volonté des acteurs sociaux qui la perçoivent comme une donnée, comme une nécessité. C'est précisément l'impression que laissent la plupart des analyses touchant le questionnement social et éthique de l'entreprise. La forme actuelle de l'entreprise y est présentée comme une donnée inéluctable. En proposant des solutions organisationnelles à des problématiques de niveau institutionnel, le concept de responsabilité

contraire chercher à faire adopter des mesures législatives qui lui sont favorables.

sociale corporative vient précisément obscurcir l'origine sociale de l'entreprise car il pose en acteur permanent et légitime de la scène politique une institution, c'est-à-dire le choix d'un système de règles et de normes qui ordonne les rapports sociaux et qui devrait théoriquement émaner de cette scène.

Par ailleurs, le rôle social formel que l'on cherche à donner à l'entreprise, et qui demeure de l'ordre du discours puisqu'il ne se traduit ni par un changement de comportement organisationnel (Banting et Litvak, 1971, pp. 36-37), ni par des réaménagements institutionnels (Brenkert, 1995), vient à la rescousse d'une perte de légitimité palpable due aux transformations du système économique et à la désintégration du discours ou du projet politique sur laquelle elle reposait (Vogel, 1991). Nous faisons allusion ici à la capacité autorégulatrice du marché que plus personne après Friedman et Lévitte n'a osé réaffirmer à l'encontre des thèses de la responsabilité sociale de l'entreprise. Le projet de l'économie de marché et la légitimité de l'entreprise se justifient en effet fort bien dans le cadre du modèle classique où l'intérêt général est assuré par l'interaction d'une multitude d'entités intéressées, mais sans pouvoir d'hégémonie, et qui doivent en dernier ressort se plier à la souveraineté du consommateur. Or, comme le font remarquer avec justesse les tenants de la responsabilité sociale, la réalité est toute autre.

En 1978, la commission royale d'enquête sur les groupements de société reconnaissait que 35 % de l'actif total du pays était entre les mains de 100 organisations. Les multinationales pour leur part produisaient le tiers du produit mondial brut. S'il existe environ 12 millions d'entreprises aux États-Unis, cinquante d'entre elles accaparent près de la moitié des profits totaux (Jones, 1996, p. 13). Schrecker démontre clairement qu'en raison de cette concentration et du pouvoir dont jouissent ces grandes sociétés "en mesure d'influer sur les préférences du public et sur son système de valeurs, non seulement à l'égard de produits déterminés, mais également (...) sur des questions de nature plus générale", la souveraineté du consommateur est illusoire :

"Lorsqu'on analyse de façon réaliste la grande entreprise et ses pouvoirs, on constate bien vite qu'en ce qui a trait à nombre de produits, le concept de souveraineté du consommateur ne se vérifie pas. S'il n'existe que quatre grands fabricants d'automobiles en Amérique du Nord et si aucun d'eux n'offre des ceintures trois points, une protection totale contre le capotage et les impacts latéraux, ou des freins antiblocage, le consommateur n'y peut pratiquement rien : ce

ne sont pas là des aspects sur lesquels on a choisi de faire porter la concurrence et la publicité (Schrecker, 1984, p. 70)¹¹⁴.

Le deuxième élément problématique est le pouvoir politique acquis par les entreprises qui vient totalement démanteler le modèle fonctionnaliste sur lequel repose la légitimité de l'autonomie de l'entreprise. Alors que Friedman et Lévitte craignent par dessus tout l'hégémonie d'un État omniprésent aux couleurs communistes, Galbraith explique que par leur capacité à influencer sur l'environnement politique et économique, les grandes entreprises se rapprochent davantage des gouvernements que de l'imagerie traditionnelle des petites firmes concurrentes (Galbraith, 1974). Si bien que dans la configuration du système économique actuel, la crainte d'un pouvoir monopolistique se concrétise non pas à travers un État omnipotent mais bien à travers une entreprise toute puissante formant des coalitions avec l'État (Petrella, 1989, pp. 3-25). Schrecker illustre en effet de façon convaincante comment les grandes entreprises sont en mesure d'imposer des compromis aux gouvernements et pourquoi ceux-ci évitent d'entretenir des relations conflictuelles avec elles (Schrecker, 1984, p. 76-77). Il ajoute que "non seulement les grandes sociétés recourent-elles à la publicité pour la mise en oeuvre de leurs stratégies (...), mais leurs moyens financiers leur permettent également d'atteindre d'une façon directe l'opinion publique (p. 76). En fait, Schrecker explique que les grandes sociétés commerciales déterminent autant l'intérêt public que les gouvernements dans la mesure où ses décisions correspondent bien souvent à des situations de faits et acquièrent par là un caractère impératif qui est le propre de la notion d'intérêt public. Le caractère impératif peut en effet découler autant du pouvoir de sanction (propre aux gouvernements), que d'une situation de fait¹¹⁵.

A notre avis, ce rôle politique toujours plus évident, et la désagrégation concomitante du pouvoir persuasif du modèle de l'économie classique force les entreprises à se présenter comme des promoteurs formels de l'intérêt général, celui-ci ne pouvant plus résulter d'une dynamique inexistante (Vogel, 1991, p. 107 et ss). Dans ce contexte, le concept de

¹¹⁴Voir également Banting et Litvak, 1971, p. 43 : "It is increasingly apparent that imperfections in our free enterprise System, including the difficulties of exercising consumer sovereignty, have precipitated our current dilemma. The consumer can only choose from the range of goods and services offered to him in the market place. This range does not include a choice or tradeoff between alternatives of physical and social environmental qualities. For example, a consumer may choose amongst styles, shapes, colours and sizes of automobiles; but has insufficient information about the negative costs to society of this purchase decision. Furthermore, at present he does not have the alternative choice of a noiseless or effluentless automobile".

¹¹⁵L'intérêt public est la détermination officielle et impérative des valeurs adoptées par la société dans son ensemble (Nadel, 1976, p. 114-116). Schrecker explique que la dégradation de l'environnement résulte de décisions qui créent une situation de fait obligatoire pour les citoyens, ce qui leur donne un caractère impératif (1984, p. 70).

responsabilité sociale semble être le pendant légitimateur idéal de l'exercice d'un pouvoir usurpé aux institutions démocratiques traditionnelles.

En s'inspirant de Foucault, Jones explique que le discours sur la responsabilité sociale de l'entreprise comporte une forte dimension idéologique ayant d'importantes conséquences matérielles. Selon lui, le discours sur la responsabilité sociale contribue à l'hégémonie idéologique par laquelle les institutions actuelles sont présentées comme contribuant au bien commun, alors qu'elles répondent en fait aux intérêts d'une petite minorité (Jones, 1996, p. 33). Fondé sur des prémisses théoriques pluralistes et fonctionnalistes¹¹⁶, le discours sur la responsabilité sociale de l'entreprise propose une certaine conception ou compréhension de l'interface entreprise/société qui obscurcit la dynamique réelle de la société capitaliste (Jones, 1996, p. 33). "The paternalistic stewardship principle behind social responsibility must serve (in its full context) to legitimate hierarchical domination rather than to encourage democratic pluralism" (Jones, 1996, p. 34). Si bien que le concept de responsabilité sociale élude en fait le questionnement éthique et social de l'entreprise en le situant à un niveau organisationnel. Or, celui-ci passe nécessairement par une remise en question politique de l'ordre institutionnel¹¹⁷.

Les implications institutionnelles du questionnement éthique rejoignent curieusement les propos de Ricoeur. Pour lui, l'intention, ou la visée éthique prend corps à travers trois pôles. Elle commence avec l'action du *je* révélatrice de sa liberté, et se poursuit dans la reconnaissance de la liberté d'un *tu* aller ego. Mais ce n'est que par la reconnaissance d'un *il*, rendue possible à travers la médiation des institutions, que le projet éthique peut s'accomplir pleinement. L'institution est donc le lieu d'accomplissement de la troisième dimension de la visée éthique révélée par les avancées en termes de justice et d'égalité (Ricoeur, 1990; Ladrière et Gruson, 1992).

¹¹⁶Jones explique que : "The background assumptions of social responsibility researchers are almost always functionalist. Discussing functionalism, Burrell and Morgan (1979, p. 26) note that scholars working within this paradigm are concerned with providing explanations of the status quo, social order, consensus, social integration, solidarity, need satisfaction and actuality from an epistemological standpoint that is generally realistic, positivist, determinist, and nomothetic. (...) Both the argument for and against social responsibility employ functionalist reasoning. The pro-social responsibility position, which accepts that conflict can exist between business firms and the larger society, belongs to a school of the functionalist paradigm that Burrell and Morgan (1979) refer as "conflict functionalism" (while) the antisocial responsibility position derives from the unitarist school (society with subsystems) that in total form a cohesive unitary whole" (Jones, 1996, p. 31-32).

¹¹⁷ "Une éthique de l'entreprise doit s'appuyer sur une description fine des relations internes et de la place que l'entreprise occupe dans la société. Mais autre chose est nécessaire qui consiste en l'étude des conséquences qu'entraîne la structure réticulaire de l'entreprise, laquelle touche à l'ensemble de la vie économique sans pourtant s'y dissoudre" (Dupuy, 1998, p. 109).

Bibliographie

Éthique et responsabilité sociale

- , "Avez-vous des principes ?", *Magazine PME*, Vol. 13, No 8, octobre 1997.
- , "Entreprise. La vague éthique", *revue Projet*, No 224 - Hiver 1990-1991.
- , "L'espace de l'entreprise", *revue Projet*, No 221 - Printemps 1990.
- Andrews, Kenneth R., *The Concept of Corporate Strategy*, 3e édition, 1987, 132 p.
- Archibald, Clinton, Galipeau, Claude et Gille Paquet, "Entreprises, gouvernements et société civile : une approche coévolutive", *Gestion*, Novembre 1990, Montréal, pp. 56-61.
- BANNER, David K., *Business and Society : Canadian Issues*, McGraw-Hill Ryerson, 1979, 388p.
- Banting, Peter M., et Litvak, Isaiah, "Societal Pressures : How Big Business Perceives Them", *Business Quarterly*, Printemps 1971, pp. 35-43.
- Bartha, Peter, "La gestion des questions d'intérêt public", *Gestion*, vol 15, no 4 novembre 1990, pp. 62-69.
- Beauchamp Tom L. et Norman E. Bowie, *Ethical theory and Business*, 2e éd., 1983, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- BOWIE, Norman E., " French for the Masses ", *Business Ethics Quarterly*, Vol. 4, No 4, pp. 513-517.
- BOWIE, Norman E., "The Firm as a Moral Community", pp. 169-183, dans COUGHLIN Richard M. (éd), *Morality, Rationality, and Efficiency : New Perspectives on Socio-Economies*. M.E. Sharpe Inc, New York, 1991, 411 p.
- Brenner, Steven N. et Molander, Earl A., "Is the ethics of business changing", *Harvard Business Review*, Janvier-février 1977, pp. 57-71.
- Buchholz, Rogene, *Fundamental Concepts and Problems in Business Ethics*, 1989, Englewood Cliffs, USA, Prentice-Hall.
- Capron Michel et Leseul, Gérard, "Pour un bilan sociétal des entreprises, *Revue internationale de l'Économie sociale* , (RECMA), No 266, 1997, pp. 28-41.
- GASTON, Richard J., *Life in a Business-Oriented Society. A Sociological Perspective*. Allyn and Bacon, 1998, 344p.
- Centre des Jeunes Dirigeants d'entreprise (CJD), « Réconcilier l'entreprise et la société », *Futuribles*, mai 1995.

CLARKSON, Max B.E., "The Moral Dimension of Corporate Social Responsibility", pp. 185-196 dans COUGHLIN Richard M. (éd), *Morality, Rationality, and Efficiency: New Perspectives on Socio-Economies*. M.E. Sharpe Inc, New York, 1991, 411 p.

COUGHLIN Richard M. (éd), *Morality, Rationality, and Efficiency : New Perspectives on Socio-Economies*. M.E. Sharpe Inc, New York, 1991,411 p.

Culpin, Isabelle, "Les déterminants de la diffusion d'information environnementale ou sociétale : une revue de la littérature", *Congrès conjoint IAAER*, Paris, Octobre 1997.

Davis, Keith, William C. Frederik et Robert L. Blomstrom, *Business and Society : Concepts and Policy Issues*, New York, McGraw-Hill, 1980, 4ième édition, pp. 50-57.

DE GEORGE, Richard T., " The Status of Business Ethics : Past and Future ", *Journal of Business Ethics*, Vol. 6, 1987, p. 201-211.

DE GEORGE, Richard T., *Business Ethics*, Sième édition, 1990.

Desjardins, Lucie, "L'éthique dans les organisations", *Journal du Barreau*, novembre 1997, p. 7.

DION, Michel, *L'éthique ou le profit*, Fides, 1992, 242 p.

DONALDSON Thomas, *Corporations and Morality*, 1982, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J.

Donaldson, Thomas, "Constructing a social contract for business", dans Donaldson et Werhane, *Ethical Issues in Business : A philosophical approach* , 1983, p. 153-166.

DONALDSON, Thomas, WERHANE Patricia H., *Ethical Issues in Business. A Philosophical Approach*, 2e ed, 1983, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J., 392 p.

Dunfee Thomas W. and Donaldson, Thomas, "Contractarian ethics : Current status and next steps", *Business Ethics Quaterly*, Vol. 5 No 2, 1995, pp. 173-186.

École Supérieure de Commerce de Rouen, *L'Entreprise au service de l'homme ou l'homme au service de l'entreprise*, colloque Éthique et Management, Abbaye Saint-Wandrille, Rouen, 2 octobre 1997.

Edlund, Timothy W., "Are we looking at the Same Forest ?", *Business & Society*, Vol. 35, No. 1, Mars 1996, pp. 51-61.

ENDERLE, Georges " A worldwide Survey of Business Ethics in the 1990s ", *Journal of Business Ethics*, 1997, vol. 16, pp. 1475-1483.

EPSTEIN, Edwin M., " The corporate Social Policy Process : Beyond Business Ethics, Corporate Social Responsibility, and Corporate Social Responsiveness ", *California Management Review*, Vol. 29, No 3, printemps 1987, p. 99-114.

ETCHEGOYEN, Alain, *La valse des éthiques*, Éditions François Bourin, France, 1991, 244 p.

FLEMING, John E., " Authorities in Business Ethics ", *Journal of Business Ethics*, Vol. 6, 1987, p.213-217.

FREDERICK William C, " Theories of Corporate Social Performance ", dans SETHI, Prakash S. et FALBE Cecilia M. (eds), *Business and Society. Dimensions of Conflict and Coopération*, Lexington Books, Toronto, 1987, 654 p., pp. 142-161.

Freeman, R. E. et Gilbert, D.R., *Corporate Strategy and the Searchfor Ethics*, Prentice Hall, 1988.

French, Peter A., " The corporation as a moral person ", *American Philosophical Quartely*, Vol 16, No 3, Juillet 1979, pp. 207-215.

Friedman, Milton, "The Social Responsibility of Business" (extrait de *Capitalism and Freedom*, 1962), dans Beauchamp Tom L. et Norman E. Bowie, *Ethical theory and Business*, 2e éd., 1983, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, pp. 81-83.

Friedman, Milton, "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits", 13 septembre 1970, *The New York Times Magazine*, pp. 32-33, 122-124.

Garrett, Thomas M. *Business Ethics*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1966

Goodpaster Kenneth et Matthews John B., "Can a Corporation Have a Conscience?", dans Tom L. Beauchamp et Norman E. Bowie, *Ethical theory and Business*, 2e éd., 1983, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, pp. 68-81.

Goodpaster, Kenneth E., "Can Corporation Have an Environmental Conscience ?", dans W. Michael Hoffman, Robert Frederick and Edward S. Petry, Jr., *Business, Ethics and the Environment*, 2 vols., New York, Quorum Books, 1989.

Goodpaster, Kenneth E., "The Concept of Corporate Responsibility", *Journal of Business Ethics*, No 2, 1983, pp. 1-22

Guerrette, Richard H., " Environmental Integrity and Corporate Responsibility ", *Journal of Business Ethics*, Vol 5, 1986, pp. 409-415.

Hoffman W. Michael et Jennifer Mills Moore, *Business Ethics. Readings and Cases in Corporate Morality*, 1984, McGraw-Hill, USA.

Hoffman, Michael W., "What is necessary for Corporate Moral Excellence ?", *Journal of Business Ethics*, No 5, 1986, pp. 233-242.

Lauzon, Léo-Paul, *La comptabilité sociale. Concepts et applications*, Éditions Sciences et Culture, 1981, 313 p.

Levitt, Théodore, "The Dangers of Social Responsibility" (reproduction d'un article paru dans la *Harvard Business Review*, 1958), dans Beauchamp Tom L. et Norman E. Bowie, *Ethical theory and Business*, 2e éd., 1983, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, pp. 81-83.

LIZÉE, Marcel, " L'éthique des affaires et la responsabilité sociale de l'entreprise ", *Ethica*, Vol. 7, No 1, 1995, pp. 81-111.

LIZÉE, Marcel, " La responsabilité sociale en regard du droit et de la morale, Ire partie ", *Ethica*, Vol. 6, No 2, 1994, pp. 89-117.

LOGSDON, Jeanne M. et YUTHAS, Kristi, " Corporate Social Performance, Stakeholder Orientation, and Organizational Moral Development ", *Journal of Business Ethics*, Vol. 16, 1997, pp.1213-1226.

MAHONEY, Jack, *Teaching business ethics in the UK, Europe and the USA : A comparative Study*, The Athlone press, London, 1990, 204 p.

Maitland, Ian, "The Morality of the Corporation : an Empirical or Normative disagreement", *Business Ethics Quarterly*, 1994, Vo. 4, No 4, pp. 445-458.

Maitland, Ian, "The Structure of Business and Corporate Responsibility", dans SETHI, Prakash S. et FALBE Cecilia M. (eds), *Business and Society. Dimensions of Conflict and Cooperation*, Lexington Books, Toronto, 1987, 654 p., p. 162-176.

McHUGH, Francis P., *Keyguide to Information Sources in Business Ethics*, Nichols Publishing, New York, 1988, 173 p.

McMAHON Thomas F., " Models of the Relationship of the Firm to Society ", *Journal of Business Ethics*, Vol. 5, 1986, pp. 186-191.

Mintzberg, Henri, "The case for corporate social responsibility", *Journal of Business Strategy*, 1983, Vol. 4, pp. 3-15

Mulligan ,Thomas, "A Critique to Milton Friedman's Essay 'The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits' ", *Journal of Business Ethics*, No 5, 1986, pp. 265-269.

Natale, S.M., " Ethics and enterprise ", *Journal of Business Ethics*, Vol. 2, No 1, 1983, pp. 43-49.

Paquet, Gilles, " Dossier Gérer les relations entre les entreprises et l'État : Introduction ", *Gestion*, Novembre 1990, p. 55.

Pasquero, Jean, "La philanthropie d'entreprise, de la bienfaisance au calcul stratégique", *Gestion*, Novembre 1992, pp. 6-14. P. 6 et 10.

Preston, Lee E. et Post, James E., "Models of Management and Society", dans SETHI, Prakash S. et FALBE Cecilia M. (eds), *Business and Society. Dimensions of Conflict and Cooperation*, Lexington Books, Toronto, 1987, 654 p., p. 62-75. La version originale de cet article in *Private Management and Public Policy : The Principle of Public Responsibility*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1975.

RACINE, Louis, "L'éthique et les affaires", Dossier : Éthique et Gestion, *Gestion*, Vol 16, No 2, Mai 1991, p. 51-56.

Robert, Patrick C., "Le lobbying : stratégie et techniques d'intervention", *Gestion*, Novembre 1990, pp. 70-80.

SETHI, Prakash S. et FALBE Cecilia M. (eds), *Business and Society. Dimensions of Conflict and Cooperation*, Lexington Books, Toronto, 1987, 654 p.

SETHI, Prakash S., "Dimensions of Corporate Social Performance : An analytical Framework", *California Management Review*, pp. 58-64.

- Silverstein, David, "Managing Corporate Social Responsibility in a changing legal environment ", *American Business Law Journal*, Vol 25, 1987, pp. 523-566.
- Stark, Andrew, "What's the Matter with Business Ethics?", *Harvard Business Review*, Vol 3, Mai-Juin 1993, pp. 38-48.
- Stone, Christopher D., "Why Shouldn't Corporations Be Socially Responsible?", dans W. Michael Hoffman et Jennifer Mills Moore, *Business Ethics. Readings and Cases in Corporate Morality*, 1984, McGraw-Hill, USA.
- Sturdivant, Frederick D., *Business and Society. A managerial approach*, Richard D. Irwin, 1977, 502 p.
- Tremblay, Doria et Cormier Denis, "Le comportement environnemental des entreprises : peut-on s'en remettre aux forces du marché?", *Gestion*, Mars 1995, pp. 42-49.
- VOGEL, David, " Business Ethics : New Perspectives on Old Problems ", *California Management Review*, Vol. 33, No 4, été 1991, p. 101-117.
- Wartick, S.L., Rude, R.E., "Issues Management : A decade of Development", *Issues Management Program*, Working Paper 85-5, The Pennsylvania State University, College of Business Administration, 1985 (cité par Bartha, p. 63).
- Weber, Léonard J., " Ethics and the Political Activity of Business : Reviewing the Agenda ", *Business Ethics Quaterly*, 1997, pp. 71-79.
- WICKS Andrew C, " Overcoming the Separation Thesis. The Need for a Reconsideration of Business and Society Research ", *Business and Society*, Vol. 35, No 1, Mars 1996, pp. 89-118.
- WOOD Donna J., " Reconciliation awaits ", *Business and Society*, Vol. 35, No 1, Mars 1996, pp. 19-122.
- WOOD, Donna J., " Corporate Social Performance Revisited ", *Academy of Management Review*, 1991, Vol 16, No 4, 691-718.

Ouvrages généraux et analyse critique

- Albert, Michel, *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil, 1991, 318 p.
- BÉLANGER Paul et Benoît LÉVESQUE, " La 'théorie' de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique ". *Cahiers de recherche sociologique*, No 17, 1991, p. 22.
- Berle Adolf A. et Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, 1932.
- Bertalanffy, Ludwig von, *General System Theory. Foundations, Development, applications*, George Braziller, New York, Revised edition, 1968, 295 p.
- Bhide, Amar et Stevenson, Howard H., "Why be Honest if Honesty Doesn't Pay", *Harvard Business Review*, septembre octobre 1990, pp. 121-129.
- Bourgeault, Guy, Bélanger, Rodrigue et René Desrosiers, "Vingt années de recherches en éthique et de débats au Québec 1976-1996", *Cahiers de recherche éthique*, No 20, Fides, 1997, 144 p.
- Bourque, Gilles L., *Approche compréhensive des trois dimensions d'analyse : organisationnelle, institutionnelle et socio-culturelle*, Cahiers du Crises No 9603, UQAM, Montréal, 36 p.
- Brenkert, George G., "The Environment, the moralist, the corporation and its culture", *Business Ethics Quartely*, Vol 5, No 4, pp. 675-697.
- Canto-Sperber, Monique et Dupuy, Jean-Pierre , "Réflexions sur l'éthique de l'entreprise", *Magazine Littéraire*, No 361, janvier 1998, Paris, pp. 108-109.
- Carr, Albert Z., "Is Business bluffing ethical ?", *Harvard Business Review*, Janvier-Février 1968, pp. 143-153.
- DANLEY, John R. " Corporate Moral Agency : The Case for Anthropological Bigotry ", dans W. Michael Hoffman and Jennifer Mills Moore, *Business Ethics. Readings and Cases in Corporate Morality*, McGraw-Hill, 1984, 526 p., pp. 172-179.
- Ermann M. et Lundman, R. (éds), *Corporate and Governmental Deviance*, 2e éd., New York, Oxford, 1982, p. 6-7.
- Galbraith, John Kenneth, *La Science économique et l'intérêt général*, Gallimard, 1974, 398 p.
- Galbraith, John Kenneth, *Le nouvel État industriel*, 2e édition, Gallimard, 1974.
- Giroux, Guy (dir), *La pratique sociale de l'éthique*, Bellarmin, 1997, 286 p.
- Harrison, Denis, *Présentation sur les néo-institutionnalistes*, CRISES, 1997.
- Jackall, Robert, "Moral Mazes : Bureaucracy and Managerial Work", *Harvard Business Review*, 1983, No 61, pp. 118-130.

Jacobs, Jane, *Systèmes de survie. Dialogue sur les fondements moraux du commerce et de la politique*, Boréal, 1992, 324 p.

Jonas, Hans, *Le principe responsabilité, une éthique pour la civilisation technologique.*, Paris, Éditions du Cerf, 1992.

Jones, Marc T., "Missing the Forest for the Trees. A Critique of the Social Responsibility Concept and Discourse", *Business & Society*, Vol. 35, No 1, Mars 1996, pp. 7-41.

Keeley, Michael " Organization as Non-person ", dans Donaldson Thomas et Werhane Patricia, *Ethical Issues in Business. A Philosophical Approach*, 2ième édition, 1983, pp. 120-125, p. 120.

Keeley, Michael "Organizational analogy : A comparison of Organism and Social Contract Models", *Administrative Science Quaterly*, 25 (1980) : 337-362.

Kerlin, Michael J. " Peter French, Corporate Ethics and The Wizard of Oz ", *Journal of Business Ethics*, Vol 16, 1997, pp. 1431-1438. P. 1431.

Ladd John, "Morality and the Ideal of Rationality in Formal Organizations", *Monist*, Vol 54, 1970, pp. 488-515.

LADRIÈRE, Paul et GRUSON, Claude, *Éthique et gouvernabilité. Un projet pour l'Europe*, Presses Universitaires de France, Collection Le Sociologue, France, 1992, 272 p.

LEBORGNE Danièle et Alain Lipietz, " L'après-fordisme : idées fausses et questions ouvertes ", *Problèmes économiques*, No 2.260, 29 janvier 1992, pp. 13-24.

Lecours, Pierre, "L'éthique des affaires comme problématique sociale : une analyse sociologique", *Ethica*, Vol. 7, No 1, 1995, pp. 59-80.

Lipietz, Alain, " Accumulation, crises et sorties de crise : quelques réflexions méthodologiques autour de la notion de 'régulation' ", *Long Waves, Crises and Technological, Social and Political Development*, Nordic Summer University, Helsingor, 2-4 mars 1984, 46 p. p. 6.

Lituak, Isaiah A. et Banting, Peter M., "Societal Pressures : How Big Business Perceives Them", *The Business Quartely*, printemps 1971, p. 36.

Martel, Me Maurice et Martel, Me Paul, *La compagnie au Québec*, Volume I - Les aspects juridiques, Wilson & Lafleur, Montréal, 1998.

Martel, Me Paul, "Le fonctionnement interne des compagnies", dans Barreau du Québec, *Sociétés et compagnies. Droit commercial*, No 11, Yvon Blais, 1987, pp. 107-148.

Morgan, Gareth, *Images de l'organisation*, Presses de l'Université Laval, 1989, 556 p.

Nadel M., *Corporations and Political Accountability*, Lexington, Mass, D.C. Heath, 1976. cité par Schrecker.

Nader C. "Controlling Environmental Health Hazards : Corporate Power, Individual Freedom and Social Control", *Public Control on Environmental Hazards*, Hammond et Sellikoff, édés, 1979, p. 215-220.

NEUBERG, Marc " La responsabilité collective ", pp. 253-273, p. 264 dans NEUBERG, Marc, (sous la dir.), *La responsabilité. Questions philosophiques*. Presses Universitaires de France, 1997, 286 p.

Oison, Mancur, *The Logic of Collective Action*, Harvard U. Press, 1966.

Ost François, *Entre droit et non-droit : l'intérêt*. Droit et intérêt, Volume 2, Facultés Universitaires Saint-Louis, No 49, Bruxelles, 1990, 201 p.

Petrella, Riccardo, "La mondialisation de la technologie et de l'économie", *Futuribles*, Septembre 1989, pp. 3-25.

Roberts IV, David, "Moral Managers and Business Sanctuaries", *Journal of Business Ethics*, Vol. 5, 1986, pp. 203-208.

Schrecker, T.F. *L'élaboration des politiques en matière d'environnement*, Commission de réforme du droit du Canada, Série protection de la vie, 1984, 124 p.

Scott, J., *Corporations, Classes and Capitalism*, Londres, Hutchinson, 1979,

Scott, W.R., *Organizations*, 1992, Englewood Cliff, NJ, Prentice Hall.

Sellier, François, *Morale et vie économique*, Presses Universitaires de France, Paris, 1959.

Sellier, François, *Stratégie de la lutte sociale*, Les éditions ouvrières, Paris, 1961.

Silverstein, David, "Managing Corporate Social Responsibility in a changing legal environment", *American Business Law Journal*, Vol. 25, 1987, pp. 523-566.

Teoh, Hai Yap et Shiu, Gowin Y., "Attitudes Towards Corporate Social Responsibility and Perceived Importance of Social Responsibility Information Characteristics in a Decision Context", *Journal of Business Ethics*, Vol. 9, 1990, pp. 71-77.

Touraine, Alain, *Production de la société*, Éditions du seuil, Paris, 1993.