



**HAL**  
open science

## La "responsabilité sociale de l'entreprise", quelques enjeux d'économie politique internationale

Jean-Pierre Chanteau

► **To cite this version:**

Jean-Pierre Chanteau. La "responsabilité sociale de l'entreprise", quelques enjeux d'économie politique internationale. Colloque international "Économie politique internationale et nouvelles régulations de la mondialisation", Centre de Recherche sur l'Intégration Économique et Financière, Université de Poitiers, May 2009, Poitiers, France. halshs-00385365

**HAL Id: halshs-00385365**

**<https://shs.hal.science/halshs-00385365>**

Submitted on 19 May 2009

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## La « responsabilité sociale de l'entreprise », quelques enjeux d'économie politique internationale

Jean-Pierre Chanteau

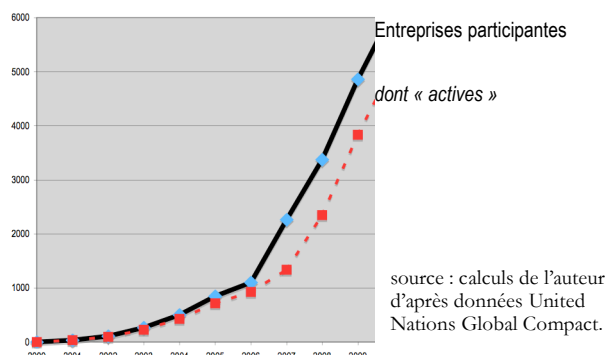
*Maître de conférences en économie,  
université de Grenoble (UFR Economie Stratégies Entreprise), LEPII-CNRS (UMR 5252)*

**Résumé.** La transnationalisation est un phénomène marquant de la mondialisation depuis quarante ans, qui pose des problèmes sociaux et environnementaux aux niveaux national et international. La « responsabilité sociale des entreprises » est-elle une réponse adaptée à ce problème de régulation ? Cette communication rappelle d'abord les conditions nécessaires – économiques et politiques – pour que le marché intègre des normes de qualité modifiant le comportement des firmes. En mobilisant ensuite certains outils de l'économie politique internationale, on s'interroge sur la réalisation de ces conditions, qui dépend notamment de l'action publique.

La responsabilité sociale des entreprises (RSE) fait l'objet d'une activité normative croissante au niveau international, dans un cadre privé (individuel ou collectif) ou public. Au niveau public, sans parler des initiatives nationales, l'Assemblée générale des Nations unies a lancé en 1999 le *Global Compact* ; le PNUE supporte depuis 1999 le référentiel mondial GRI de reporting RSE ; la Commission de l'Union européenne a publié un *Livre vert* sur la question en 2001 et le Parlement européen a mis à l'étude en 2005 un projet de directive ; l'OCDE suit l'application de ses *Principes directeurs*, génériques ou thématiques, sur l'activité des firmes multinationales ; l'International Standard Organisation discute en mai 2009 l'adoption d'une norme ISO26000 sur le management RSE ; etc. Au niveau privé, plusieurs milliers de chartes éthiques ont été promulguées par des entreprises, des codes de bonnes pratiques sont adoptés par des fédérations professionnelles, la certification SA8000 a été créée en 1998 et l'on voit se développer des accords-cadres mondiaux (ACM)<sup>1</sup> entre maisons-mères de firmes transnationales (FTN) et fédérations syndicales internationales, incluant des filiales et parfois des sous-traitants dans le périmètre de l'accord.

Certes cet activisme reste encore marginal : le Global Compact, par exemple, n'implique qu'une minorité d'entreprises (de l'ordre de 0,5% des quelque 800 000 entreprises filiales de FTN recensées dans le monde en 2008 ; moins de 3% pour les seules maisons-mères<sup>2</sup>), mais la progression est forte depuis 2006 :

Figure 1. Évolution du nombre d'entreprises participant au Global Compact



Tous les acteurs publics ou privés impliqués invoquent un impératif d'action au niveau mondial, sous des formes nouvelles, à cause de l'échelle de nombreux problèmes environnementaux ou sociaux apparus depuis une trentaine d'années, notamment du fait de la transnationalisation des firmes. Mais cet argument fonctionnaliste suffit-il ? En particulier, comment comprendre cet intérêt pour la RSE de la part des autorités publiques, dans un contexte où

<sup>1</sup> L'OIT parle plutôt d'accords-cadres internationaux (ACI).

<sup>2</sup> Source UNCTAD [2008] *World Investment Report 2008*, UNCTAD, Genève, annex A.I.9.

les effets de la transnationalisation dans le domaine social<sup>3</sup> et environnemental demeurent très controversés ?

L'effet de la transnationalisation sur les inégalités, par exemple, est de plus en plus documenté. Or la littérature scientifique montre que le commerce international, dont plus des deux tiers impliquent des firmes transnationales (FTN), peut être un jeu à somme nulle, plutôt qu'à somme positive comme dans le modèle de base ricardien ou HO ; les modèles avec échange international de facteurs de production plutôt que de biens [Jones, Neary : 1990<sup>4</sup>] parviennent au même résultat ; l'hypothèse d'une convergence internationale [Markusen, Venables : 1998] par la transnationalisation ne serait vérifiée que pour un nombre limité de pays (huit économies de OCDE), sur une période non conclusive (traitement en pooling de données sur une période de 1 à 7 ans) et sur des critères limités de taille relative de marché, de dotations factorielles et de coûts de production [Barrios *et al.* : 2003<sup>5</sup>]. Si certains travaux concluent à un impact social positif de l'investissement international [Klein *et al.* : 2001<sup>6</sup>], la période de fort accroissement de l'investissement international ne correspond cependant pas à une réduction significative des inégalités mondiales [Bourguignon, Morrison : 1992 ; Hillebrand : 2008] – ce qu'illustrent par exemple l'échec des Objectifs du Millénaire [Banque mondiale : 2008] ou la longue liste des actions menées par les ONG de solidarité internationale telles que Human Right Watch, Réseau Solidarité, Oxfam contre la violation des droits économiques et sociaux par des FTN ou leurs sous-traitants. D'autres études [Kucera : 2001] montrent quelques conditions nécessaires pour qu'une amélioration des normes du travail dans un pays induise ou interdise un accroissement des entrées de capitaux étrangers. Au total, compte tenu des effets positifs que l'on peut aussi attendre de la transnationalisation [pour une synthèse : Rainelli : 1999], aucune évidence générale à charge ou à décharge ne qualifie la contribution spontanée des FTN à un mode de développement plus durable : si la diversité des FTN [Berger : 2005 ; Mouhoud : 2006 ; Berthaud, Chanteau : 2006] n'exclut pas une possible concomitance entre intérêts collectifs des Etats ou des nations et intérêts privés des FTN, les conditions d'une telle synergie sont toujours à construire.

Dans ces conditions, pourquoi l'autorité publique internationale semble-t-elle se rallier à une approche normative de type *soft law* sur les droits économiques et sociaux où elle renoncerait à un pouvoir de sanction juridique contre les FTN – significativement, les avancées du droit international, telles le Protocole DESC adopté en décembre 2008 par les Nations unies, ne visent que la responsabilité des Etats, et non celle des firmes –, confiant à celles-ci le soin de définir les normes qu'elles entendent respecter<sup>7</sup> ? Dit autrement, se peut-il que les FTN adoptent spontanément un comportement engendrant toujours plus de progrès social ou environnemental – ce que nous appellerons par simplification une « qualité RSE », dont il convient d'explicitier l'*identité* (problème de la caractérisation de la qualité) et le *principe d'action* (processus expliquant pourquoi et comment les acteurs adoptent un comportement conforme à cette qualité).

On rappellera d'abord, à partir de l'économie industrielle, que l'adoption et la diffusion d'une norme de qualité requièrent à la fois une validation marchande et un processus politique (partie A). Ce processus mobilise, sous des formes et à des niveaux variables, des ressources publiques (partie B). Au niveau international, L'ÉPI peut alors nous aider à analyser les enjeux de régulation de la RSE (partie C).

---

<sup>3</sup> Pour simplifier la lecture, le terme « social » désigne dans le texte qui suit à la fois les enjeux de société « extérieurs » au cadre contractuel des salariés de l'entreprise (ce que certains auteurs appellent « sociétal ») et les enjeux « internes » à l'entreprise (ce que d'autres appellent « professionnel »).

<sup>4</sup> *Handbook of International Economics*

<sup>5</sup> BARRIOS Salvador, GÖRG Holger, STROBL Eric [2003] « Multinational Enterprises and new Trade Theory : Evidence for the Convergence Hypothesis », *Open Economies Review*, vol.14, pp.397-418.

<sup>6</sup> KLEIN M. *et alii* [2001] « Foreign Direct Investment and Poverty Reduction », *World Bank Policy Research Working Paper*, n°2613, June.

<sup>7</sup> Dans le milieu des affaires, la RSE est le plus souvent définie comme l'ensemble des initiatives volontaires destinées à améliorer conjointement les performances sociales, environnementales et économiques de l'entreprise (« triple P : people, planet, profit »).

## A. SOUS QUELLES CONDITIONS LE MARCHÉ ADOPTE-T-IL UNE NORME DE QUALITÉ ?

---

La qualité a d'abord été comprise en analyse néoclassique comme une caractéristique objective du produit, soit en valeur absolue (« ses qualités ») soit en valeur relative (critère utilitariste de différenciation verticale du produit : « bas de gamme/haut de gamme ») si l'on se place en concurrence parfaite. Dans ce cadre, la norme désigne en fait une régularité, à savoir le comportement « normal » de l'agent représentatif, tout offreur (respectivement consommateur) ayant intérêt à offrir (resp. demander) la qualité offerte à l'équilibre sur chacun des marchés ainsi définis.

Le besoin d'une norme de qualité – définie comme un dispositif formel de qualification des biens ou des organisations concourant à leur production – n'apparaît qu'en concurrence imparfaite, pour résoudre un problème d'incertitude sur l'objet de l'échange, par exemple parce qu'elle conduirait à une inefficience du marché [Akerlof : 1970<sup>8</sup>] ; mais dans ce cadre méthodologique néoclassique où la qualité est une ressource *individuelle* pour le pouvoir de marché de la firme<sup>9</sup> [Laffont, Tirole : 1993<sup>10</sup>], la norme n'est produite et adoptée spontanément par l'ensemble des entreprises que si son coût est inférieur aux échecs de marché subis à leur niveau microéconomique, ou si une ou plusieurs entreprises dominantes imposent sur le marché leur conception particulière de la qualité.

Toutefois, ce problème d'identification de la qualité comme critère de différenciation verticale concerne aussi la différenciation horizontale : comment caractériser précisément deux produits pour savoir dans quelle mesure ils sont homogènes et substituables ou non, dédiés ou génériques [Salais, Storper : 1993] ? La qualité est alors définie par un critère de typicité (comme dans le cas des « appellations d'origine contrôlée », par exemple), et une norme de qualité se définit comme une épreuve de conformité d'autant plus nécessaire à la coordination marchande que celle-ci s'inscrit dans une division du travail poussée et à distance [Eymard-Duvernay : 1989<sup>11</sup> ; Thévenot : 1995<sup>12</sup>]. Cette formalisation des propriétés attendues du produit devient alors une ressource *collective* (cf. par exemple la normalisation technique permettant à chacun d'échanger des fichiers numériques sans perdre de temps à connaître et négocier au préalable les différents protocoles possibles de communication entre modems comme c'était encore le cas au milieu des années 1980).

Cependant cette dimension conventionnelle et informationnelle de la norme s'ajoute, sans l'effacer, à la dimension stratégique, d'autant qu'elle ne permet pas de dire quel type de norme sera adopté (codifiée ou non ; publique ou privée, imposée par une entreprise leader ou négociée ; etc.). Ce type, qui sera instrumenté par une marque, un label, une certification privée, etc., dépend en effet de la forme de concurrence, car la maîtrise de la norme est en elle-même un ressource potentielle pour un pouvoir de marché. La capacité d'une firme – ou de quelques-unes – à déterminer le contenu de la norme d'une part, et d'autre part à utiliser cette norme sont deux enjeux stratégiques reconnus<sup>13</sup> : l'adoption de normes techniques par des effets de clubs ou d'oligopoles démontre que le critère d'efficience n'est pas primordial

---

<sup>8</sup> AKERLOF George [1970] « The Market for "Lemons" : Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, vol.84, n°3, pp.488-500.

<sup>9</sup> Qu'il s'agisse pour un offreur d'accroître son pouvoir de marché ou pour un demandeur de s'assurer *ex ante* qu'il pourra convertir le produit acheté en une ressource stratégique dont il a besoin.

<sup>10</sup> LAFFONT Jean-Jacques, TIROLE Jean [1993] *A Theory of Incentives in Regulation and Procurement*, MIT Press, Chicago.

<sup>11</sup> EYMARD-DUVERNAY François [1989] « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, vol.40, n°2, mars, pp.329-359.

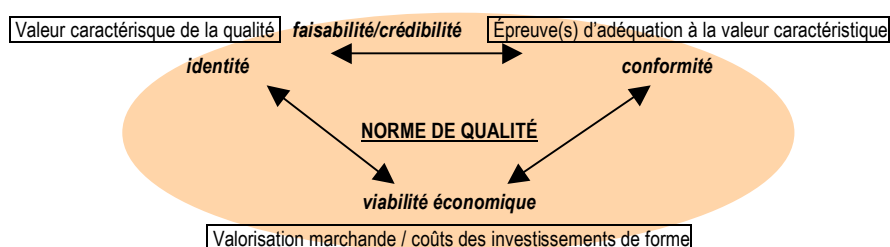
<sup>12</sup> THÉVENOT Laurent [1995] « Des marchés aux normes », in ALLAIRE G., BOYER R. (dir.), *La grande transformation de l'agriculture*, Economica/INRA, Paris, pp.33-51.

<sup>13</sup> C'est une thèse avancée pour expliquer par exemple le ralliement de Dupont de Nemours, producteur de substituts aux CFC, au protocole de Montréal en 1987 [Ben Youssef *et al.* : 2005]. Plus généralement, cf. Boulin [1991].

dans ce processus<sup>14</sup>. Par ailleurs, compte tenu de sa dimension informative et cognitive, la production d'une norme de qualité nécessite une économie de la traduction entre valeurs et langages des différents types d'acteurs appelés à juger la valeur (technique, morale, sociale, politique...) des offreurs et demandeurs à travers les produits échangés, ce qui nécessite des investissements de forme – d'où un coût plus ou moins sélectif.

La stabilisation de ce processus dépend donc *in fine* de la valorisation de cette qualité sur le marché – fonction de l'élasticité-prix de la demande pour une qualité spécifique, de la capacité des offreurs à rendre les différentes qualités non comparables et de la capacité des demandeurs à apprécier les écarts –, ce qui suppose aussi que l'adhésion à la norme de qualité soit entretenue : au-delà de l'investissement de forme initial, une stratégie continue de réassurance doit donc être poursuivie pour confirmer l'accord sur la valeur caractéristique de la qualité (son identité<sup>15</sup>) et l'adéquation du produit à cette valeur (sa conformité), ce que s'efforcent de symboliser ses dispositifs matériels (cahier des charges, procédure d'accréditation, étiquette, signes de qualité...):

Figure 2. Ingrédients sociaux, politiques et économiques d'une norme de qualité



Un résultat de cette analyse est que la décision d'adoption d'une norme de qualité et le design de ses caractéristiques dépendent du processus de son élaboration<sup>16</sup> et interagissent sur lui. *A contrario*, l'absence d'une définition stabilisée de la RSE – comme on le verra *infra* – ainsi que l'absence d'épreuves incontestées de conformité – illustrent les difficultés techniques et économiques (difficulté de tester et garantir une qualité sociale, faiblesse de la demande de qualité sociale ou environnementale, etc.) mais accroissent aussi ces difficultés. Aussi, cette complexité inhérente à toute norme de qualité – qui engage divers types d'acteurs (producteurs, experts, associations de consommateurs, etc.) dans divers types de réseaux et de régimes de confiance ou de réputation – appelle l'implication d'une autorité publique, à des degrés variables, sous forme de réglementation économique et surtout de « réglementation sociale ou qualitative qui concerne les conditions d'exercice dans l'activité et les caractéristiques physiques des produits ou des services offerts » [Encaoua : 1986, p.9<sup>17</sup>].

## B. LA NÉCESSITÉ D'UNE ACTION PUBLIQUE

Cette intervention publique pour l'adoption de normes de qualité a pourtant été contestée. Le courant *Business Ethics* a incarné cet idéaltype ultra-libéral pour qui le volontarisme privé suffit à produire du progrès social et rend inutile – voire néfaste car

<sup>14</sup> Pour une application au secteur des technologies de l'information, par exemple, voir [OCDE : 1991]. OCDE [1991] *La dimension économique des normes en matière de technologies de l'information*, OCDE, Paris.

<sup>15</sup> Pour l'application de la notion d'identité en économie : Akerlof, Kranton [2005] ; pour un approfondissement critique : Davis [2007] ; Fine [2009]. AKERLOF G., KRANTON R. [2005] « Identity and the Economics of Organizations », *Journal of Economic Perspectives*, vol.19, n°1, pp.9-32. DAVIS John B. [2007] « Akerlof and Kranton on Identity in Economics : Inverting the Analysis », *Cambridge Journal of Economics*, vol.31, n°3, p.349-362. FINE Ben [2009] « The Economics of Identity and the Identity of Economics ? », *Cambridge Journal of Economics*, vol.33, n°2, pp.175-191.

<sup>16</sup> Résultat dont Simon [1959] propose une version plus générale en théorie de la décision.

<sup>17</sup> ENCAOUA David [1986] « Réglementation et concurrence : quelques éléments de théorie économique », *Economie et prévision*, n°76, pp.7-44.

coûteuse – la contrainte publique<sup>18</sup>. Pour les promoteurs de cette conception de la RSE, qui exhibent des *business cases* exemplaires, la qualité RSE serait la norme comportementale spontanément adoptée sous contrainte concurrentielle, sans nécessité d'une normalisation de la qualité, cette « *race-to-the-top* » s'expliquant par deux principes d'action :

i) adoption spontanée par tous les agents si un comportement RSE améliore aussi les performances économiques de chacun d'eux (jeu à somme positive et gains individuels exclusivement positifs ou nuls) ;

ii) adoption spontanée par les seuls leaders du marché, puis par les agents pour qui la non-adoption engendrerait des pertes supérieures à l'adoption (jeu à somme positive mais avec gains individuels positifs et négatifs).

Pourtant, même dans ces situations où l'intérêt individuel s'accorde à l'intérêt collectif, le respect de la norme n'est pas acquis : on se souvient de l'appel à l'éthique lancé par Smith [1776] aux patrons pour qu'ils n'abusent pas de leur pouvoir pour fixer des salaires trop bas. L'économiste standard qui ne traiterait que de l'échange et du libéralisme doit donc s'intéresser aussi au capitalisme et à la sociologie de ses acteurs... Il s'agit alors de savoir si l'éthique (règle individuelle) suffit ou si une règle collective (norme de qualité) est nécessaire, possible et efficace.

Le rôle de l'éthique dans les évolutions du capitalisme ne peut être ignoré, qu'a traduit le paternalisme ou le catholicisme social du XIXe siècle par exemple, et reste un moteur de la RSE dans les milieux d'affaire (*cf.* par exemple l'appartenance religieuse affichée par les responsables pro-RSE du CERES)<sup>19</sup>. Mais l'éthique personnelle d'un manager ou d'un actionnaire ne peut être, au mieux, qu'une source de motivation car sa dimension individuelle ne peut instituer seule une norme de qualité : l'engagement du manager est plus souvent une éthique de conviction que de responsabilité ; elle n'est qu'un engagement unilatéral personnel à mettre sa pratique en accord avec ses valeurs qui ne vaut qu'aussi longtemps que le décideur est en mesure de mettre en œuvre sa conviction ; l'éthique peut justifier l'exclusion systématique de certaines parties prenantes ; enfin, dans un contexte où les situations *win-win* ne sont pas la règle, le volontarisme éthique peut être un risque légal pour la durabilité de l'entreprise [Baumol : 1991] et un acte illégitime sauf si l'actionnaire en a décidé ainsi [Friedman : 1970]. Certes, l'invocation de l'éthique de l'actionnariat (démarche ISR) peut résister mieux que l'éthique du manager à la pression du contexte économique si le revenu financier est un revenu d'appoint marginal, mais par définition cette situation n'est pas celle des entreprises financières et l'on peut donc penser que l'actionnariat ISR est voué à rester minoritaire, sauf peut-être dans certains domaines de l'épargne collective ; en outre, sauf cas particuliers nettement minoritaires (fonds d'exclusion, activisme, investissement solidaire), la méthode de construction des produits financiers ISR limite son pouvoir de changement institutionnel (les critères SR interviennent en second rang, après que le filtre financier a été appliqué pour garantir la profitabilité de l'épargne collectée).

Or la littérature scientifique montre que les situations win-win-win, où de meilleures performances sociales et environnementales s'accompagnent de meilleures performances économiques, ne sont pas la norme : une corrélation positive entre performance sociale-environnementale et performance financière semble exister mais demeure fragile (pour une méta-analyse : [Orlitzky *et alii* : 2003]) et sensible à la période retenue, à la nature (environnementale ou sociale) de la performance RSE<sup>20</sup>. Le perfectionnement des outils de

---

<sup>18</sup> En économie politique internationale, voir aussi Kapstein [2006].

<sup>19</sup> Parmi les nombreuses analyses académiques, voir entre autres Arnsperger et Van Parijs [2000], Salmon [2002] ou Mercier [2004]. ARNSPERGER Christian, VAN PARIJS Philippe [2000] *Ethique économique et sociale*, La Découverte, Paris. SALMON Anne [2002] *Ethique et ordre économique, une entreprise de séduction*, CNRS Éditions, Paris. MERCIER Samuel [2004] *L'éthique dans les entreprises*, La Découverte, Paris.

<sup>20</sup> Certaines études concluent plutôt à une corrélation faible [Baue : 2005], voire à une absence de corrélation [Vogel : 2005]. BAUE William [2005] « Book review », *Sustainability Investment News*, August 31, <http://www.socialfunds.com/news/article.cgi/1793.html>.

management RSE<sup>21</sup> et la progression des firmes sur la courbe d'apprentissage peuvent laisser espérer une amélioration de ce bilan, et il n'y aurait donc pas lieu de refuser par principe la contribution du proactivisme RSE. Il ne faut toutefois pas oublier que corrélation n'est pas causalité et, contre cette interprétation convenue que la performance financière est améliorée parce que la performance sociale-environnementale est améliorée, la causalité inverse est à envisager : n'est-ce pas parce qu'elles sont plus profitables que des entreprises peuvent se permettre un investissement RSE, d'autant plus facilement qu'une amélioration des conditions de travail et de rémunération peut être retenue dans des indicateurs RSE et améliorer aussi la productivité de ces entreprises<sup>22</sup> ?

Une stratégie publique de développement durable misant sur la RSE doit donc mobiliser une forme de contrainte, sans pour autant négliger qu'une politique réglementaire pose d'autres problèmes de compétitivité en économie ouverte : l'hypothèse de Porter [1995], selon laquelle une réglementation environnementale aurait en général un effet positif sur la productivité des firmes (gains de productivité au sein de la firme [Kennedy : 1994] ou entre firmes [Mohr : 2002]), n'est pas systématiquement vérifiée. Cette situation, où peut apparaître un conflit entre intérêt microéconomique et intérêt macroéconomique (chaque nation aurait intérêt à l'adoption d'une norme RSE mais il se peut qu'aucune entreprise n'y ait intérêt), peut être représentée par une séquence de deux jeux micro- puis macro-économique :

*Schéma 1. Matrice des gains selon l'adoption d'une norme SE*

a) Si le coût de production s'accroît avec l'adoption d'une norme RSE sans que cette qualité soit préférée par le consommateur, alors un équilibre de Nash apparaît en faveur du rejet de la norme :

		FTN 1		Exemple :
		adopte	n'adopte pas	
FTN2	adopte	(-1,-1)	(-2,1)	si la FTN1 adopte la norme, son coût de production et son prix de vente augmentent, d'où une perte de marché au profit de la FTN2.
	n'adopte pas	(1,-2)	<b>(0,0)</b>	

Cet équilibre de Nash dans le premier jeu microéconomique induit pour le sous-jeu macroéconomique un dilemme : l'équilibre de Nash pour les deux nations est « adopte/adopte », mais la situation produite par le premier jeu est (« n'adopte pas/n'adopte pas »), systématiquement dominée (dégradation de la qualité sociale et environnementale pour chaque nation) :

		nation 1		Exemple: si la FTN1 a adopté la norme mais pas la FTN2, nation1 perd en activité (coût de production non compétitif) donc en emploi, mais gagne en qualité environnementale (inversement pour nation2).
		si FTN1 adopte	si FTN1 n'adopte pas	
nation 2	si FTN2 adopte	<b>(1,1)</b>	(0,0)	
	si FTN2 n'adopte pas	(0,0)	(-1,-1)	

b) Si maintenant les consommateurs préfèrent des produits respectant la norme RSE (ou si les Etats imposent cette norme par une incitation financière négative ou positive équivalant au surcoût de production), alors l'équilibre microéconomique n'est plus dissonant avec l'équilibre macroéconomique :

		FTN 1		À la différence du premier exemple, le consommateur préfère désormais le produit normé RSE et en paye le prix (surcoût de production), ce qui donne un avantage à la firme qui adopte (et non plus à celle qui n'adopte pas).
		adopte	n'adopte pas	
FTN2	adopte	<b>(0,0)</b>	(2,-1)	
	n'adopte pas	(-1,2)	(0,0)	

		nation 1		Conséquence : l'équilibre du jeu microéconomique (adopte/adopte) s'accorde désormais avec l'équilibre en sous-jeu macroéconomique.
		si FTN1 adopte	si FTN1 n'adopte pas	
nation 2	si FTN2 adopte	<b>(1,1)</b>	(2,0)	
	si FTN2 n'adopte pas	(0,2)	(-1,-1)	

<sup>21</sup> Par exemple en aidant à affiner les objectifs et les outils opérationnels par une implication plus forte et diversifiée des parties prenantes dans le processus et l'évaluation, parfois au niveau le plus microéconomique de l'établissement : cf. Fauchoux et Nicolai [2004] pour une application dans l'industrie de l'aluminium.

<sup>22</sup> Par exemple, les théories du salaire d'efficacité ou la corrélation positive entre taille de l'entreprise et niveaux de salaires peuvent soutenir cette hypothèse.

## C. UN ÉCLAIRAGE PAR L'ÉCONOMIE POLITIQUE INTERNATIONALE

---

Ce n'est donc pas simplement la question de « la » RSE mais celle de sa forme institutionnelle qui est à analyser, ce qui ramène à l'analyse des conditions économiques et politiques permettant d'instituer une norme de qualité : *i*) des marchés pour lesquels le coût de la qualité sociale-environnementale peut être rentabilisé ; *ii*) un accord – entre concurrents d'un même secteur ou entre Etats d'une zone commerciale optimale – pour l'adoption d'une règle collective (commune ou, à défaut, compatible avec les rapports de pouvoir existants).

La condition *i*) n'étant vérifiée que de façon encore très marginale<sup>23</sup>, la condition *ii*) est un enjeu essentiel, d'autant qu'un tel accord informe en retour la demande marchande de qualité RSE. On est ainsi conduit à explorer la dimension politique de l'organisation économique<sup>24</sup>, constitutive de toute norme de qualité (qui exprime un jugement sur des valeurs, comme on l'a vu *supra*, *a fortiori* en matière de qualité sociale ou environnementale, et qui suppose une capacité de jugement) et nécessaire à la négociation d'un compromis – pas nécessairement équilibré – entre des acteurs (publics ou privés) dont les intérêts et les valeurs divergent au départ (au niveau international s'il implique des FTN et plusieurs Etats, ce que l'approfondissement de la mondialisation et le résultat du jeu *supra* appellent).

L'économie industrielle dit peu sur les conditions d'émergence, de construction, d'évolution d'un tel processus politique car celui-ci ne s'explique pas uniquement (*cf. supra*) par des calculs d'intérêt, d'où la nécessité d'une économie politique. Au niveau international, cette dimension est précisément celle qu'entend assumer l'économie politique internationale (ÉPI) qui se donne pour objet d'étude les rapports entre puissance politique et richesse économique. C'est d'ailleurs les termes du débat sur la conception ultra-libérale de la RSE qui se pose au niveau international en alternative à une intervention publique normative afin de produire du progrès social et environnemental [Lordon : 2003 ; Plihon : 2003]. Enjeu économique en même temps qu'enjeu politique, la RSE est un objet typique d'ÉPI, selon la définition canonique de Gilpin. Nous examinons son apport pour analyser les conditions d'émergence d'une norme de qualité RSE au niveau international.

Au-delà des différences entre courants, les chercheurs en ÉPI se sont interrogés sur les conditions nécessaires à l'existence d'un ordre international, sous forme d'un régime international par la coopération interétatique ou sous l'impulsion d'une puissance hégémonique. Ces travaux ont notamment souligné l'importance des ressources immatérielles à mettre en œuvre pour que les Etats construisent les institutions d'un tel ordre, ressources tout aussi nécessaires à la construction d'une norme de qualité RSE (*cf. supra*) : certes il faut que l'enjeu économique soit suffisant pour motiver les investissements de forme nécessaires (*cf. les débats ÉPI sur le bilan coûts-avantages d'un système monétaire international, par exemple*) ; mais il faut aussi qu'un processus conduise à faire accepter, voire désirer, les valeurs que représentera la norme commune<sup>25</sup>. Par exemple, pour Ruggie [1983] qui est l'artisan de la stratégie des Nations unies en matière de RSE (Global Compact, groupe de travail pour implémenter le « broad policy framework for business and human rights » adopté en 2008, etc.), même si un régime international résulte de la domination d'un *hegemon*, il lui faut aussi

---

<sup>23</sup> Pour la France, l'intérêt est fort (en 2007, plus de 80% de taux de notoriété pour le « commerce équitable » ou le « bio ») mais le passage à l'acte reste marginal : en 2007, 44% seulement des Français achètent un produit « bio » au moins une fois par mois [ministère de l'Écologie], et cela ne représente que 1,1% des ventes de l'agro-alimentaire (3,3% en Allemagne). L'ordre de grandeur est le même pour les produits du « commerce équitable ».

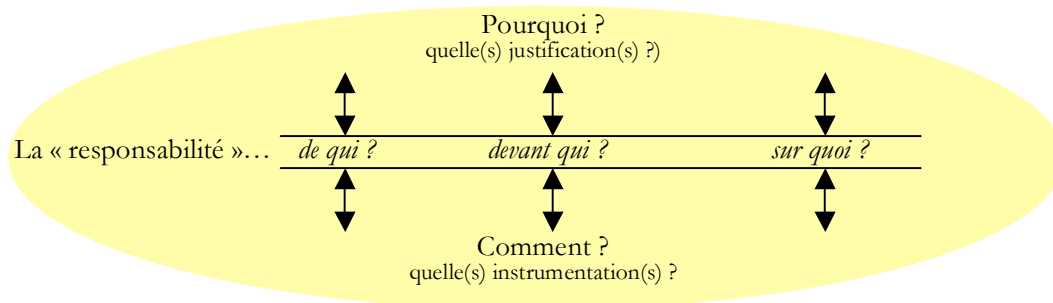
<sup>24</sup> Pour une application au monde de l'entreprise, voir Mispelblom-Beyer [1999]. MISPELBLOM-BEYER Frederik [1999] *Au-delà de la qualité. Démarches qualité, conditions de travail et politiques du bonheur*, Syros, Paris.

<sup>25</sup> Par exemple, une norme ultra-libérale de RSE dépendra de la capacité des FTN à concentrer sur elles des valeurs de légitimité dans l'ordre économique et politique, ce qui suppose des ressources matérielles et immatérielles pour argumenter leur contribution à l'« efficacité » (contribution à l'innovation, la croissance, le pouvoir d'achat...), à la liberté (du consommateur ou de l'épargnant...), à la « citoyenneté » (de l'employeur...), à l'« équité » (des rémunérations au mérite...), etc. car chacune de ces notions peut être définie de façon plus ou moins avantageuse et que la preuve de leur conformité doit être construite (contrainte d'*accountability*).



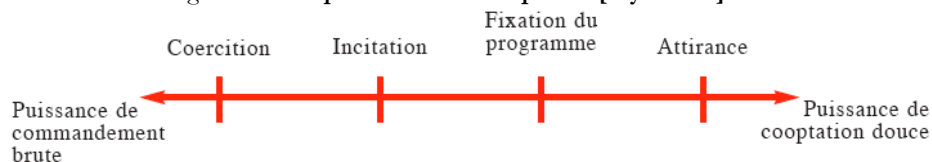
une acceptation voire une coopération des autres puissances pour perdurer<sup>26</sup>. L'analyse de la RSE ne peut donc être purement fonctionnaliste – même si sa fonctionnalité constitue *ex post* une condition de sa pérennité –, et il convient de rapporter les enjeux techniques de la RSE (ses dispositifs juridiques, managériaux, etc.) à ses enjeux politiques sur la gouvernance des organisations économiques (la RSE comme instrument de contrôle et de sanction par les groupes concernés) :

Figure 3. Contraintes systémiques d'une norme de qualité RSE



Par ailleurs, quelle est la capacité d'une norme de qualité RSE, quels que soient la forme de la concurrence et les rapports de puissance entre Etats, à contraindre les FTN à modifier leur comportement ? Selon une problématique commune aux courants constructivistes et cognitivistes, le concept de *soft power* [Nye : 1990<sup>27</sup>] a été proposé pour intégrer la dimension immatérielle d'une force de coercition<sup>28</sup>. En distinguant *hard power* (obtenu par la puissance du militaire et du capital économique) et *soft power* (qui proviendrait de la capacité de persuasion et de manipulation des idées et des valeurs), il a ouvert l'analyse ÉPI à la dimension symbolique des rapports de pouvoir entre autorités politiques et économiques, qui montre notamment que ces rapports ne sont pas univoques (le *soft power* requiert des ressources économiques, et peut être source de revenus monétaires [Keohane, Nye : 1998<sup>29</sup>])<sup>30</sup> :

Figure 4. Hard power versus soft power [Nye: 1990]



source : [Nye : 1990, p.267]

<sup>26</sup> Ce qui explique certainement sa tactique d'action pour les Nations unies vis-à-vis des FTN, avec le Global Compact puis avec le groupe de travail sur le cadre stratégique concernant les droits de l'Homme et les FTN.

<sup>27</sup> NYE Joseph [1990] *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*, Basic Books, New York NJ.

<sup>28</sup> Voir aussi :

- les travaux de Young [1993] sur l'importance du « marchandage intégratif », processus d'échanges interpersonnels entre négociateurs par lequel peut se construire une confiance nécessaire à la construction d'un accord malgré le risque qu'implique son incomplétude ;
- les travaux cognitivistes [Haas : 1992 ; Goldstein, Keohane : 1993] sur les processus d'émergence et de diffusion des idées qui motivent ou permettent un régime interétatique.
- à un niveau moins relationnel, les travaux de Cox [1986], Kratochwil et Ruggie [1986], quant au rôle des structures sociales sur l'identité et le statut des acteurs impliquant les notions de légitimité, de persuasion (Kratochwil), de structure de savoir (Strange), ou d'ordre symbolique et d'autorité morale (Cox, Biersteker, Hall), qui explique comment les institutions « agissent ». YOUNG Oran [1993] « Regime Dynamics : The Rise and Fall of International Regimes », in KRASNER S. ed, *International Regimes*, Cornell University Press, Ithaca NY.
- HAAS Peter M. [1992] « Epistemic Communities and International-Policy Coordination – Introduction », *International Organization*, vol.46, n°1, pp.1-35.

<sup>29</sup> KEOHANE Robert, NYE Joseph [1998] « Power and Independence in the Information Age », *Foreign Affairs*, vol.77, n°5, pp.81-94.

<sup>30</sup> Pour une application aux formes du contrôle de l'accès à l'information, cf. [Mayer-Schoenberger, Brodnig : 2001] ; en matière de protection sociale, cf. Théret [1992].  
MAYER-SCHOENBERGER Viktor, BRODNIG Gernot [2001] « Information Power: International Affairs in the Cyber Age », *John F. Kennedy School of Government Research Working Papers RWP01-044*, November, Harvard University Faculty Research Working Papers Series.

La capacité coercitive d'un dispositif volontaire – comme dans le cas d'une norme de qualité RSE ne s'appuyant pas sur une réglementation publique – peut donc être effective. De même que le pouvoir coercitif d'une réglementation publique ne se déduit pas d'une illusoire propriété performative de la règle de droit, mais est d'ordre politique [Chevallier : 1995<sup>31</sup>]. Contre les positivistes du droit, l'opposition entre une *hard law* qui serait efficace car contraignante et une *soft law* inefficace car volontaire a ainsi été fortement contestée [Dudouet *et al.* : 2006] – et de façon générale aucune typologie des règles sociales (par exemple du type normes coutumières / standards privés / réglementation publique) ne permet d'établir une opposition privé/public (*cf.* Annexe 1), ou une opposition entre normes juridiques ayant une force coercitive et normes inefficaces – mais bien sûr chacun de ces types de normes mobilise des principes d'action coercitive différents. Entre autres, ce genre de typologie repose sur et entretient une confusion dommageable entre le caractère *volontaire* d'adhésion à une norme privée et le *libre arbitre* de cet adhérent (et symétriquement entre le caractère obligatoire d'une réglementation publique et l'absence supposée de liberté d'appréciation) : le caractère volontaire signifie bien la possibilité de ne pas adhérer, mais cette possibilité peut être amoindrie, voire annulée, par des contraintes économiques (subordination hiérarchique ou capitalistique par exemple<sup>32</sup>), sociales (habitudes, contrôle social, etc.), etc. À la suite de Durkheim, une norme, qu'elle soit juridiquement codifiée ou informelle, se définit donc comme toute institution par une dimension coercitive, et dimension qui pour une règle de droit ne se déduit jamais du texte juridique lui-même mais des rapports sociaux au sein desquels ce texte peut devenir un « modèle », c'est-à-dire une ressource dans un système d'acteurs [Jemmaud : 1990]. Elle peut notamment constituer une ressource argumentative utilisable par des acteurs pour accroître leur puissance ou dévaloriser celle des autres<sup>33</sup>, en qualifiant ou en discréditant tel ou tel symbole de légitimité, de justice, d'efficacité, etc. Seul l'examen de l'usage de cette ressource permet donc de conclure quant au rôle de la RSE dans les rapports entre Etats et firmes, question canonique de l'ÉPI<sup>34</sup> qu'il faut compléter par l'analyse des rapports entre groupes sociaux concernés par une norme de qualité RSE.

En l'occurrence, une règle-modèle RSE peut être utilisée pour dévaloriser le discours sur la création de « valeur actionnariale » ou pour réduire la légitimité de l'intervention publique dans la gouvernance des entreprises (et accroître les marges de manœuvre des managers). On peut soutenir à l'inverse que la norme RSE permet d'habiliter certains acteurs (ONG, syndicats<sup>35</sup>, actionnaires ISR...) dont le pouvoir peut infléchir structurellement et durablement la conduite des décideurs d'entreprise, notamment le pouvoir des propriétaires du capital social. En effet, la problématique soulevée par la RSE rappelle que la thèse de Friedman [1970] sur la responsabilité sociale des entreprises ne tient que si l'on conçoit de façon absolue le droit de propriété : or le droit d'usage de la propriété a toujours été limité par la prise en compte d'autres principes de légitimité (obligeant par exemple à une gestion de la propriété foncière ou immobilière « en bon père de famille » [Commons : 1934]). Avant même l'institution d'un droit renforcé de l'environnement ou du social, la norme RSE en créerait la possibilité ou le réaliserait, en obligeant le propriétaire-actionnaire à justifier de l'usage RSE de l'entreprise qu'il possède – ce qui peut justifier de considérer l'entreprise d'économie sociale comme un aboutissement de la logique de la RSE [Coutrot], au titre d'une

<sup>31</sup> CHEVALLIER Jacques [1995] « De quelques usages du concept de régulation », in Miaille M. (dir.), *La régulation entre droit et politique*, L'Harmattan, Paris, pp.71-93.

<sup>32</sup> En matière de certifications de qualité type ISO14000 ou SA8000, ce phénomène s'observe par exemple pour l'adhésion volontaire d'entreprises sous-traitantes, notamment de Chine.

<sup>33</sup> Comme l'ont montré les débats entre néo-réalistes et néo-libéraux [Powell : 1994], les valeurs de la puissance sont d'abord relatives : un acteur peut donc gagner en pouvoir non pas en accroissant son stock de ressources mais en dévalorisant celui des autres.

<sup>34</sup> Réactivée par le débat sur le statut juridique de la RSE et plus généralement sur la hiérarchie des sources du droit (par exemple à propos de l'arbitrage privé dans les conflits entre Etats et FTN) suggérant un affaiblissement du droit par substitution progressive d'une *soft law* à la *hard law*. Pour une analyse de ce débat, voir par exemple Moreau [2006]. MOREAU Marie-Ange [2006] *Normes sociales, droit du travail et mondialisation*, Dalloz, Paris.

<sup>35</sup> Voir par exemple l'émergence des accords-cadres mondiaux (ACM) [Decollonges, Saincy :2005].

réalisation effective de la démocratie économique appliquée aux parties prenantes.

Mais la théorie du *soft power* permet de montrer aussi la fragilité du processus : sans codification et sanctionnabilité fortes, le contournement de la règle et sa contestation sont facilitées et peuvent s'exercer en permanence. En ce sens, la question-clé posée par la RSE pour la régulation de la transnationalisation n'est pas la question canonique en ÉPI des relations interétatiques (l'existence d'une règle de droit international ou d'un régime efficace de règles nationales) mais la question de la complémentarité entre sanctionnabilité économique et juridique : en effet, la sanctionnabilité juridique peut certes influencer le comportement des firmes par son pouvoir de pénalisation financière, mais c'est surtout au titre de ressource informative jugée particulièrement fiable car reposant sur l'autorité publique qu'elle peut permettre aux acteurs (clients, salariés, actionnaire, etc.) de juger de la conformité d'une entreprise et de ses produits et donc d'exercer une sanction économique.

En effet, en l'absence de règle juridique<sup>36</sup>, l'efficacité d'une stratégie RSE repose essentiellement sur la sanction économique. D'un côté cette sanctionnabilité économique augmente grâce à l'accroissement de l'information sur les comportements d'entreprise qu'engendrent les investissements de forme effectués par les professionnels du champ de la RSE (normes de *reporting*, certifications, guides de management, études scientifiques sur l'importance stratégique de la RSE et le pouvoir de gouvernement attribué à des parties prenantes autres que les actionnaires, etc.) ; mais de l'autre côté la sanctionnabilité économique reste insuffisante car ces investissements ne sont pas encore à la hauteur des défis dans un contexte de transnationalisation :

- a) *Risques d'évitement*. Les investissements de forme dans l'image de marque des entreprises leur permettent aussi d'éviter la contrainte, voire de la manipuler [Capron, Quairel-Lanoizelée : 2007]. Pour de nombreuses activités, notamment les industries de biens de consommation, la valeur ajoutée se joue sur une différenciation marchande portée par l'image de marque de l'entreprise. Les FTN ont donc beaucoup investi pour construire et défendre cette image de marque, et leurs démarches RSE relèvent souvent de cette stratégie comme l'illustre l'intégration fréquente des responsables du développement durable dans les services de communication. Dans un contexte où les pratiques réelles des entreprises sont extrêmement variables, depuis le pro-activisme jusqu'à la manipulation pour discréditer la pertinence même d'une contrainte sociale ou environnementale, l'homogénéité des messages sur la responsabilité assumée par les entreprises entretient un doute généralisé sur la réalité de leurs engagements, y compris pour celles qui ont pourtant engagé de réels efforts sociaux et environnementaux. Le flou de certains engagements affichés par les entreprises (*cf.* document 1) entretient ce problème de crédibilité de l'information RSE et de la garantie de conformité qu'une norme RSE est censée offrir :

#### *document 1. Exemples de « flou » des engagements RSE*

Les objectifs RSE affichés par les entreprises sont souvent difficiles, voire impossibles, à évaluer, comme le soulignent les études du CFIE, d'Alpha-études ou de l'ORSE. Ainsi, un examen des codes de conduite et des chartes éthiques des entreprises du CAC40 réalisé en 2003 conclut que 19% seulement annoncent des objectifs suffisamment précis pour être mesurables ; 70% d'entre eux affichent des objectifs difficiles à évaluer et 11% n'annoncent aucun objectif [Alpha-études : 2004] :

AGF Groupe « *souhaite contribuer à la préservation de son environnement* » ;

Alcatel : « *apporte son soutien à la protection de l'environnement et, dans sa sphère d'influence, prend toutes les initiatives propres à promouvoir une attitude plus responsable dans ce domaine* ».

Bouygues : avoir « *le souci de donner à chaque collaborateur un environnement de travail moderne et de qualité* » (Charte sociale internationale).

L'Oréal « *conçoit ses emballages en ayant la volonté de ne pas porter atteinte à l'environnement* » ;

Orange « *souhaite proposer des conditions d'emploi durable* »

Par ailleurs, certains engagements portent l'idée que la RSE n'impose rien de plus que la conformité aux règles juridiques existantes :

Alcatel « *encourage et respecte la protection des droits de l'Homme* » ;

BNP « *assure la qualité du dialogue social au sein du groupe et le respect de la réglementation du travail* » ;

---

<sup>36</sup> Voir par exemple le refus de la Cour suprême des Etats-Unis de se prononcer dans l'affaire Kasky/Nike.

Saint-Gobain et ses filiales « appliquent les lois et les règlements en vigueur dans le ou les pays où elles exercent leurs activités » ;

Véolia Environnement « gère la mise en conformité ».

Source : ALPHA-ÉTUDES [2004] *Chartes éthiques et codes de conduite : état des lieux d'un nouvel enjeu social*, Alpha-Etudes, Marseille.

b) *Risques de contournement*. Deux traits remarquables de la mondialisation doivent être pris en compte : la mobilité internationale des firmes, et la recomposition d'une diversité des modes de développement des économies nationales [Boyer : 2003] et des firmes [Berthaud, Chanteau : 2006]. La mobilité internationale des firmes, liée à la globalisation financière, leur permet d'adapter leur périmètre à leurs choix stratégiques et aux contraintes de leur environnement, même si la mobilité des activités productives reste limitée [Chanteau : 2008]. Cela permet à une FTN de contourner des réglementations publiques gênantes, même si cela n'apparaît pas comme leur motivation primordiale. Mais cette stratégie de contournement n'est pas également possible ni recherchée par toutes les FTN. Les différentes trajectoires de transnationalisation portent des possibilités et des effets très contrastés au regard d'un développement durable : la forme de concurrence sur certaines activités incite plus à une division verticale ou globale du travail [Porter : 1986<sup>37</sup> ; Markusen : 2005] fondée sur la compétitivité-coût et relativement affranchie des contraintes de localisation par rapport à la demande, ce qui exacerbe les tensions entre les nations et s'oppose structurellement à une norme de qualité RSE<sup>38</sup>. La réévaluation de l'impact de la mondialisation sur les inégalités domestiques [Krugman : 2008] illustre bien ce problème. Cette globalisation n'est cependant pas fatale : certains marchés poussent plutôt à une division horizontale ou multidomestique, dont on peut montrer que les effets sociaux sont préférables ; mais favoriser ce type de transnationalisation nécessite un certain volontarisme politique (par exemple un protectionnisme ciblé, dont l'argumentation théorique est solide mais dont la justification politique est encore combattue<sup>39</sup>).

On voit donc que les possibilités d'évitement et de contournement dont disposent les FTN peuvent vider la RSE de tout contenu, ou la réduire à son strict minimum : viser le respect de normes juridiques minimales comme plus petit commun dénominateur à l'ensemble des pays de la planète, ce que traduit sans doute le consensus autour de la promotion des seules conventions fondamentales de l'OIT (d'autant plus consensuelles que les chartes éthiques d'entreprise « oublient » souvent le respect du droit d'association et de négociation).

Il importe donc, pour qu'une stratégie de développement durable puisse s'appuyer efficacement sur des démarches RSE, que les puissances publiques construisent d'une part une action systémique (une politique de développement durable doit impliquer des outils de politique commerciale et industrielle, en même temps qu'une politique sociale et environnementale) plutôt qu'une illusoire économie de moyens (« un outil, un objectif »), et d'autre part stabilisent l'identité d'une norme de qualité RSE : si le policy mix permet d'encourager structurellement les trajectoires de transnationalisation de type horizontal les moins contradictoires avec une politique de développement durable, la politique de qualité est nécessaire pour discriminer et sanctionner les entreprises en fonction de leurs progrès sociaux et environnementaux. Or, *a minima*, il manque encore une définition claire du champ de la RSE, dont l'économie de la qualité montre la nécessité pour justifier durablement des efforts économiques des acteurs concernés en matière d'allocation de ressources (contraintes de production, prix d'achat supérieur, subvention...) ou de renoncement à des gains (partage d'un patrimoine, des intérêts financiers...). L'autorité publique devrait *affirmer nettement que la RSE est un engagement à améliorer le droit en vigueur* – cette amélioration étant ensuite laissée à

---

<sup>37</sup> D'autres qualifications existent depuis le travail pionnier de Perlmutter [1969], par exemple : [Markusen : 1995].

<sup>38</sup> Y compris au plan environnemental puisque cette globalisation requiert un fort accroissement du commerce international des biens intermédiaires et donc une consommation énergétique forte mais à un faible coût.

<sup>39</sup> Les débats ouverts depuis l'ouverture de la crise internationale de 2008 l'illustrent bien.

l'appréciation des décideurs de l'entreprise : champ du proactivisme RSE – ; à défaut, si la RSE n'est qu'une conformité au droit, les stakeholders intéressés estimeront avoir payé deux fois la qualité sociale et environnementale (par leurs contributions à l'appareil d'Etat chargé de construire et faire appliquer le droit, puis par leurs efforts volontaires) tout en doutant du résultat puisqu'une telle définition de la RSE signifierait qu'il est normal de ne pas respecter le droit (et méritoire de s'y conformer).

Or il n'existe pas aujourd'hui de doctrine publique – et encore moins de définition juridique – de la RSE, même si des références se construisent peu à peu<sup>40</sup>. Sans abuser de l'exégèse, l'examen de deux textes fondateurs de la Commission européenne illustre ce flou de la doctrine publique, et le risque d'interprétations inconsistantes de la RSE. En effet, beaucoup d'acteurs et d'observateurs se réfèrent à « la » définition donnée par l'Union européenne dans son *Livre vert* [2001], dont la rédaction était pour l'essentiel satisfaisante (NB : les passages en italique gras sont soulignés par nos soins) :

« En affirmant leur responsabilité sociale et en contractant de leur propre initiative **des engagements qui vont au-delà des exigences réglementaires et conventionnelles** auxquelles elles doivent de toute façon se conformer, les entreprises s'efforcent d'élever les normes liées au développement social, à la protection de l'environnement et au respect des droits fondamentaux (...). » [Commission CE : 2001 : p.3]

« Etre socialement responsable signifie **non seulement satisfaire pleinement aux obligations juridiques applicables, mais aller au-delà** et "investir" davantage dans le capital humain, l'environnement et les relations avec les parties prenantes » [Commission CE : 2001 : p.7]

« Dans les pays où de telles réglementations [concernant les droits sociaux ou les normes environnementales, y compris l'élaboration d'une nouvelle législation appropriée] n'existent pas, les efforts devraient se concentrer sur la **mise en place du cadre réglementaire ou législatif adéquat** afin de définir une base équitable, **à partir de laquelle les pratiques socialement responsables peuvent être développées.** » [Commission CE : 2001, p.7]

Mais on y trouve aussi certaines formulations qui introduisent un doute :

« Le concept de responsabilité sociale des entreprises **signifie essentiellement que celles-ci décident de leur propre initiative** de contribuer à améliorer la société et rendre plus propre l'environnement. » [Commission CE : 2001, p.4]

« La responsabilité sociale des entreprises **ne devrait néanmoins pas** être vue comme un substitut à la réglementation ou à la législation concernant les droits sociaux ou les normes environnementales. » [Commission CE : 2001, p.7]

... d'autant que la contrainte économique est constamment invoquée, soit comme une incitation (dont on a vu *supra* les limites), soit comme un préalable conditionnant la possibilité d'une initiative RSE :

« Cette responsabilité s'exprime vis-à-vis des salariés et, plus généralement, de toutes les parties prenantes qui sont concernées par l'entreprise mais qui peuvent, à leur tour, influencer sur sa réussite. » [Commission CE : 2001, p.4]

« L'expérience acquise avec l'investissement dans des technologies et pratiques commerciales écologiquement responsables suggère qu'en allant plus loin que le respect de la législation, les entreprises pouvaient accroître leur compétitivité.

L'application de normes sociales dépassant les obligations juridiques fondamentales, par exemple dans le domaine de la formation, des conditions de travail ou des relations entre la direction et le personnel, peut également avoir des retombées directes sur la productivité. C'est ainsi que **s'ouvre** une voie permettant de gérer le changement et de concilier le développement social et une compétitivité accrue. » [Commission CE : 2001, p.7]

Or la Commission européenne a publié en mars 2006 une Communication qui semble désormais privilégier cette interprétation d'une RSE laissée à la libre appréciation des entreprises et sous réserve de conditions économiques favorables [Capron : 2006]. Certes elle réaffirme que :

« Les entreprises ont un comportement socialement responsable lorsqu'elles vont **au-delà des exigences légales minimales et des obligations imposées par les conventions collectives** pour répondre à des besoins sociétaux. » [Commission CE : 2006, p.2]

Mais c'est après avoir expliqué que :

« La responsabilité sociale des entreprises (RSE) est un **concept qui désigne l'intégration volontaire, par les entreprises**, de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes<sup>(a)</sup>. » [Commission CE : 2006, p.2] (a) COM(2001) 366.

« Les pratiques qui relèvent [de la RSE] ne sont **pas censées** se substituer à l'action des pouvoirs publics, mais peuvent aider ceux-ci à réaliser un certain nombre de leurs objectifs » [Commission CE : 2006, p.4]

<sup>40</sup> Voir par exemple les législations nationales, telle la loi NRE en France (2001) ou les procédures de conciliation sous l'égide de l'OCDE. Mais le texte de la loi NRE ne donne aucune indication substantielle sur la doctrine publique en matière de RSE... Et même les accords-cadres mondiaux ne disposent d'aucune qualification juridique [Saincy].

<sup>41</sup> Ce « néanmoins » et l'usage du conditionnel admettent la possibilité de contester l'affirmation qui suit...

« En Europe, une conception commune de ce que recouvre la notion de RSE s'est développée à partir de la définition de la Commission selon laquelle la RSE est « *l'intégration volontaire*, par les entreprises, de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes ». Le forum RSE a entériné cette définition (...). » [Commission CE : 2006, p.5]

Cette dernière citation est sans doute la plus importante car elle labellise pour la première fois, après une procédure longue (cinq ans) de concertation, « la » définition de la Commission. Le renvoi (a) de la citation *supra* [2006, p.2], qui désigne la cote administrative du *Livre vert*, en prend d'autant plus d'importance puisque la Commission semble ainsi suggérer qu'il faut finalement comprendre son *Livre vert* de 2001 en privilégiant les formulations que nous avons signalées<sup>42</sup> en faveur d'une doctrine « RSE libérale ».

Cet affaiblissement de la règle constituante est cohérent avec l'insistante réaffirmation de l'enjeu économique de la RSE selon une rhétorique constamment *win-win* :

« La RSE *permet* aux entreprises, quelle que soit leur taille, de contribuer à concilier les ambitions économiques, sociales et environnementales en coopération avec leurs partenaires. » [Commission CE : 2006, p.2]

« Bien que leur responsabilité première soit de générer des profits, les entreprises *peuvent* en même temps contribuer à des objectifs sociaux et à la protection de l'environnement, en intégrant la responsabilité sociale comme investissement stratégique au cœur de leur stratégie commerciale, dans leurs instruments de gestion et leurs activités. » [Commission CE : 2006, p.4]

« La RSE étant, par essence, une démarche volontaire des entreprises, une approche imposant à celles-ci de nouvelles obligations et formalités administratives risquerait d'être contre-productive et serait contraire aux principes de l'amélioration de la réglementation. » [Commission CE : 2006, p.3]

*In fine*, même si l'on partage le souci de la Commission européenne de ne pas handicaper la compétitivité des entreprises résidentes, le flou de sa doctrine et son inclination vers une doctrine libérale de la RSE ne permettent pas de fonder une normalisation de la qualité comportementale des entreprises en matière sociale et environnementale : sans même parler de volonté de contournement, d'évitement ou de manipulation, une FTN peut en toute conformité se réclamer d'un effort RSE bien que se limitant au respect de la réglementation en vigueur – respect qui s'impose pourtant à *toute* entreprise...

L'affirmation d'une « définition-plancher » de la RSE suffirait pourtant à identifier l'identité, le contenu d'une norme RSE, sans handicap concurrentiel puisque sans surcoût pour les entreprises qui choisiraient de se limiter au respect du droit en vigueur. Il suffirait pour cela de sanctuariser comme « principe constitutionnel RSE » deux paragraphes (cités *supra*) tirés du texte de la Commission, en écartant explicitement une interprétation dérogatoire (par exemple en changeant le temps du verbe en italique *infra*) :

« Etre socialement responsable signifie non seulement satisfaire pleinement aux obligations juridiques applicables, mais aller au-delà et "investir" davantage dans le capital humain, l'environnement et les relations avec les parties prenantes. La responsabilité sociale des entreprises *ne peut donc*<sup>43</sup> être vue comme un substitut à la réglementation ou à la législation concernant les droits sociaux ou les normes environnementales, y compris à l'élaboration d'une nouvelle législation appropriée. Dans les pays où de telles réglementations n'existent pas, les efforts devraient se concentrer sur la mise en place du cadre réglementaire ou législatif adéquat afin de définir une base équitable, à partir de laquelle les pratiques socialement responsables peuvent être développées. » [repris de Commission CE : 2001, p.7]

On peut alors évoquer une menace de pénalité contre les attitudes opportunistes, dont l'intensité serait à définir ultérieurement dans l'ordre juridique (sanction pénale ou civile) par une voie jurisprudentielle ou conventionnelle :

« Les entreprises *ne peuvent se réclamer d'une démarche RSE que*<sup>44</sup> lorsqu'elles vont au-delà des exigences légales minimales et des obligations imposées par les conventions collectives pour répondre à des besoins sociétaux. » [Commission CE : 2006, p.2]

Outre que ce durcissement réglementaire n'a rien d'exorbitant puisque toujours nécessaire à une norme de qualité (*cf.* labels de qualité agro-alimentaire ; standards ISO et droit commercial...), une telle définition contribuerait à stabiliser d'autres éléments constitutifs

---

<sup>42</sup> On peut rappeler aussi ce paragraphe de 2001 : « QU'EST-CE QUE LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES ? *La plupart des* définitions de la responsabilité sociale des entreprises décrivent ce concept comme l'intégration volontaire des préoccupations sociales et écologiques des entreprises à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes. » [Commission CE : 2001, p.7]

<sup>43</sup> Au lieu de la formulation initiale « ne devraient pas ».

<sup>44</sup> Au lieu de « Les entreprises ont un comportement socialement responsable lorsqu'elles vont au-delà... ».

d'une norme de qualité RSE<sup>45</sup>. Il constituerait aussi une ressource pour l'Union européenne dans la négociation d'un régime international sur la mondialisation, si elle considère encore que le régime commercial international doit inclure d'autres principes de légitimation que la seule facilitation du commerce (à défaut d'un tel dispositif contraignant, elle continuerait à s'exposer à la critique d'un protectionnisme déguisé, comme lors du débat sur la clause sociale ou la politique agricole). Cela permettrait aussi de plaider pour que le Global Compact des Nations unies adopte une telle définition de la RSE. Cela constituerait aussi une ressource utile pour faire évoluer la norme ISO 26000 annoncée pour 2009 qui, compte tenu des oppositions au sein du groupe de travail ISO, ne sera qu'une ligne directrice sur la responsabilité sociétale et ne constituera pas un outil de certification d'un système de management (comme c'est le cas d'ISO9001 ou ISO14001). Or la seule voie juridiquement ouverte aujourd'hui pour intégrer dans le système multilatéral de l'OMC des normes relatives aux conditions sociales ou environnementales de production d'une importation passe par une certification ISO, comme le stipule l'accord PMP [Charnovitz : 1999].

On ne peut donc conclure sur le pouvoir réglementaire de « la » RSE puisqu'il ne peut être défini *ex ante* à partir de caractéristiques telles qu'un statut (public ou privé ; *soft law* ou *hard law*...) ou un contenu supposé performatif, mais analysé par le jeu des acteurs qui, au sein du système des parties prenantes concernées par la transnationalisation, investissent dans la définition d'une « qualité RSE » des ressources symboliques et économiques. Mais force est de constater que l'investissement public sur la RSE reste insuffisant, même s'il n'est pas négligeable, pour instituer la RSE comme une norme de qualité sur le comportement des FTN : aucune sanctionnabilité juridique n'a pu en être inférée ; et, dans un contexte d'information très imparfaite, le consentement à payer du consommateur demeure trop incertain pour fonder une sanctionnabilité économique et donc une norme de stratégie concurrentielle.

Pire, on peut craindre que, dans un contexte où la forme globale de transnationalisation domine de plus en plus – poussant structurellement à une *race-to-the-bottom* – et où les FTN continuent de multiplier les initiatives autour d'une définition floue de la RSE, la faiblesse de la sanctionnabilité de la RSE prenne un autre sens : non plus le signe d'un retard dans la construction d'une norme de qualité, mais un outil au service d'un autre ordre international que Gill nomme « new constitutionnalism » où les firmes ne refusent pas par principe une intervention publique mais tiennent à en fixer elles-mêmes les limites<sup>46</sup>. Dans ce cas, la RSE participerait de la construction d'un régime international sur les politiques publiques plutôt que d'un régime sur les firmes... Ou, plus exactement, un régime concerne toujours des rapports entre acteurs, et non pas les caractéristiques supposées intrinsèques d'un type d'acteur des relations internationales.

---

<sup>45</sup> À commencer par la qualité du reporting : si la frontière de la RSE (ce qui est au-delà du droit) n'est pas précisée, comment évaluer et comparer la pertinence du contenu des rapports ? Or sur la page du site de la Commission européenne (DG Employment and Social Affairs) consacrée au « Sustainability reporting », aucune référence à cette frontière – ni même à la définition du *Livre vert* ou de la Communication – n'apparaît : « the recent increase in corporate sustainability reporting — covering the economic, environmental and social performance of an organisation — is linked to the demand for greater accountability and transparency of companies: key stakeholders not only expect businesses to take account of their social and environmental impact, but also want to be informed on how they are performing in these areas » [source : [http://ec.europa.eu/employment\\_social/soc-dial/csr/abc13.htm](http://ec.europa.eu/employment_social/soc-dial/csr/abc13.htm); accès le 24 avril 2008].

<sup>46</sup> On note le même type d'argumentaire dans le développement des « partenariats public-privé », voire des privatisations de services publics.

### *Annexe 1. La normalisation internationale mobilise des ressources publiques et privées*

Comme le souligne Frison-Roche [2002], les règles privées de RSE ne se sont imposées qu'en invoquant la légitimité de règles publiques (référence aux conventions fondamentales de l'OIT, à la Déclaration des Droits de l'Homme des Nations unies, aux conventions de Rio, etc.). De même, la standardisation internationale<sup>47</sup> [Graz : 2004<sup>48</sup>] et plus généralement la construction du droit [Arnaud : 1997 ; Trubeck, Trubeck : 2006 ; Christians : 2007 ; Zumbansen : 2008<sup>49</sup>], mobilisent toujours des ressources et des acteurs privés et publics aux différents stades de leur rédaction, de leur application, de leur contrôle, etc.<sup>50</sup>

Ce n'est donc pas la « nature » d'une norme qui permet d'affirmer un recul ou un renforcement de l'autorité publique, mais sa place dans une architecture institutionnelle. Certains juristes montrent qu'une *soft law* peut préfigurer une *hard law* [Moreau : 2006]. L'action des Nations unies peut être aussi interrogée sous cet angle, depuis le projet de code de conduite sur les firmes transnationales de 1974<sup>51</sup>, le projet de « Normes sur la responsabilité en matière de droits de l'homme des sociétés transnationales et autres entreprises » négocié de 2003 à 2007, ou l'action de John Ruggie (Représentant spécial du secrétaire général chargé de la question des droits de l'homme et des sociétés transnationales et autres entreprises depuis 2005) qui a conçu le *Global Compact* (lancé en 1999) et fait adopter en 2008 un « broad policy framework for business and human rights »<sup>52</sup> qu'il doit implémenter à l'aide d'un groupe de travail composé de 15 membres (dont 6 représentants du monde des affaires et 2 personnes issues du monde syndical et des ONG)<sup>53</sup> ayant pour mission : « to provide concrete guidance for states, businesses and other social actors » on each of three principles : *protect* (the state's duty to protect against human rights abuses by third parties, including business) ; *respect* (the responsibility of corporations to respect human rights) ; and *remedy* (the need for victims of corporate-related human rights abuses to have easier access to more effective remedies) ». Sans oublier que l'OIT, institution spécialisée des Nations unies, est une institution tripartite, associant représentants des employeurs, des employés et des Etats.

Cependant cette indétermination initiale de l'analyse du rôle de la norme ne conduit pas à une neutralité du rôle de la norme. On peut montrer comment le pouvoir des FTN s'affirme par leur capacité à investir des systèmes de normalisation (multinationalisation des activités comptables, juridiques, etc. ; représentation dans les autorités de normalisation : ISO, SA...) et à influencer les instances d'expertise « indépendante » (cf. les critiques sur l'expertise en matière de santé publique, d'analyse financière, de risques environnementaux, etc., et les enjeux de la législation sur le lobbying)<sup>54</sup>.

---

<sup>47</sup> L'International Standard Organization (ISO) est par exemple une organisation de droit privé dont les membres sont mandatés par leur autorité publique nationale et, selon les pays, sont des organismes privés ou gouvernementaux.

<sup>48</sup> GRAZ Jean-Christophe [2004] *La gouvernance de la mondialisation*, La Découverte, Paris.

<sup>49</sup> ARNAUD André-Jean [1997] « De la régulation par le droit à l'heure de la globalisation. Quelques observations critiques », *Droit et Société*, n°35, pp.11-35. CHRISTIANS Allison [2007] « Hard Law & Soft Law In International Taxation », *Legal Studies Research Paper Series Paper*, n°1049, May, <http://ssrn.com/abstract=988782>. TRUBEK David M., TRUBEK Louise [2006] « New Governance and Legal Regulation: Complementarity, Rivalry or Transformation », *Conference on "Law in New Governance"*, University College, London, May 26-7. ZUMBANSEN Peer [2008] « 'New Governance' In European Corporate Law Regulation As Transnational Legal Pluralism », *CLPE Research Paper*, vol.4, n°3.

<sup>50</sup> L'International Standard Organization (ISO) est par exemple un organisme de droit privé mais chacun de ses membres est agréé par son autorité publique nationale et, selon les pays, est un organisme de droit privé ou public. Chaque pays est représenté par un seul membre (l'AFNOR pour la France, qui est une association de droit privé à but non lucratif).

<sup>51</sup> Dont le groupe de travail de l'ECOSOC estimait qu'un code de conduite pourrait agir « tel un instrument de persuasion morale renforcée par l'autorité des organisations internationales et de l'opinion publique ».

<sup>52</sup> Visant la « promotion et protection de tous les droits de l'homme, civils, politiques, économiques, sociaux et culturels, y compris le droit au développement ».

<sup>53</sup> On rappellera que les ONG du monde des affaires travaillent depuis bien plus longtemps avec le système des Nations unies [Custler].

<sup>54</sup> Pour une étude de la « privatisation » des normes prudentielles dans le secteur financier [Chavagneux, 2002].