

**Une vision européenne des différences USA/Europe
continentale en matière de RSE :
pourquoi la RSE en Europe est un objet politique et
non pas éthique**

Michel CAPRON

Professeur des Universités

Université Paris 8 et Université Paris 12 - Val-de-Marne (IRG)

Une première version de ce texte a été présentée en conférence d'ouverture de l'Atelier international sur la RSE, à l'Université du Québec à Montréal, le 12 octobre 2006

Notre objectif est de nous interroger sur les logiques des différences d'approche de la RSE entre l'Europe continentale occidentale et les Etats-Unis d'Amérique. Chacune a sa cohérence et puise très profondément dans les histoires, les valeurs, les mentalités, les structures de son contexte d'origine. Les deux perspectives seront perçues à travers la vision (nécessairement subjective) de la « vieille Europe » et de son expérience relativement récente dans le domaine des discours, des mouvements et des pratiques explicites en matière de RSE. Au risque de faire une présentation schématique, il a été recherché ce qui, au fond, pouvait permettre d'expliquer les différences entre ces deux logiques en négligeant volontairement les facteurs de rapprochement et surtout les interpénétrations entre les deux approches. On a également négligé les différences intra-européennes qui sont pourtant très importantes (Habisch and alii, 2005), ainsi que les particularités existant entre les différentes écoles américaines. Le cas particulier du Royaume-Uni qui fut pourtant moteur dans la propagation du concept de RSE en Europe a aussi été écarté.

Ce sont les discussions de cet article qui diront si le trait a été trop forcé, si des convergences sont possibles et si les facteurs de rapprochement sont finalement plus importants que les facteurs d'opposition.

1. Les oppositions à grands traits

Tous les auteurs s'accordent pour dire que la RSE, en tant que modèle discursif et pratique est apparue plus tardivement en Europe qu'en Amérique du Nord (plus particulièrement aux USA). Cela est vrai lorsque l'on parle de la RSE explicite (Matten, Moon, 2005), mais ne l'est plus si on admet qu'une RSE implicite a existé au 20^{ème} siècle, voire au 19^{ème} siècle avec le paternalisme d'entreprise (Ballet, de Bry, 2001).

Les origines religieuses et éthiques de la RSE aux USA ont été suffisamment démontrées pour qu'il soit inutile ici d'y revenir (cf. notamment, Crane et Matten, 2004).

Il est maintenant, par ailleurs, largement admis en Europe que la RSE se définit comme étant la contribution des entreprises au développement durable. Cette notion, au demeurant polymorphe, pour ne pas dire floue, ne prend son sens que dans une acception politique qui a d'ailleurs valu à l'Union européenne, depuis le conseil des ministres de Göteborg en juin 2001 d'en faire une « stratégie », c'est-à-dire une volonté collective de réaliser certains buts ou d'éviter des risques que l'inaction pourrait provoquer.

Le développement durable est un objectif fondamental de l'Union européenne, puisqu'il est inscrit dans l'article 2 du traité communautaire ; c'est un principe général censé être à la base de toutes les politiques et les actions communautaires. Dans la nouvelle plate-forme adoptée par la Commission en décembre 2005, six tendances sont identifiées pour lesquelles une action est nécessaire : l'exclusion sociale, le vieillissement démographique, le changement climatique, la santé, les ressources naturelles et les transports. Dans sa plus récente communication sur la RSE (mars 2006), la Commission incite les entreprises à prendre des initiatives volontaires pour assurer le succès de la stratégie pour le développement durable.

Chaque pays membre de l'Union européenne s'est ainsi doté d'une stratégie nationale de développement durable qui invite les entreprises, comme les autres acteurs socio-économiques, à s'intégrer dans cette perspective. La France, par exemple, a mis en place un Conseil National du Développement Durable, représentatif des « forces vives » de la Nation, qui remet des avis destinés à assister le gouvernement dans l'élaboration de sa politique.

On observe donc que, contrairement aux USA, la RSE en Europe relève de la sphère du politique, entendu au sens large (art de faire des choix collectifs), qu'elle ne fait généralement pas référence à l'éthique, même si, dans un premier temps (avant 2000), un certain nombre d'auteurs européens qui se référaient d'ailleurs très largement à la littérature américaine, considéraient l'éthique comme le fondement de la RSE.

Un premier signe éloquent de ce fait se trouve dans les deux textes de l'Union européenne les plus souvent référencés en matière de RSE (Livre Vert, 2001 et communication de la Commission, 2002) qui ne mentionnent à aucun moment le mot « éthique ». Inversement, la référence au développement durable n'existe pratiquement pas aux USA, ni dans les discours d'entreprises, ni dans la littérature managériale. Un autre signe éloquent est apporté par Pasquero (2005) qui, en portant un regard historique sur le concept de RSE, traite de ses origines américaines et n'évoque qu'une seule fois le développement durable, rapidement en sept lignes (p. 95). S'appuyant sur les travaux de van Luijk, Vogel et Enderle dans les années 1990, Crane et Matten (2004) soutiennent par ailleurs que le transfert en Europe des approches nord-américaines en matière d'éthique des affaires a des limites définies qui tiennent à des différences-clés d'acteurs, de modalités de mise en œuvre et de questions abordées. Un autre exemple illustre cette différence : c'est la conception de l'investissement socialement responsable (ISR) qui dans un cas (celui des USA) est fondé sur l'exclusion de valeurs jugées « non morales », alors que dans l'autre (celui de l'Europe), la sélection des placements est fondée sur des critères qualitatifs positifs qui seraient considérés comme « socialisants » aux USA (Louche, Lydenberg, 2005).

La pensée européenne en matière de RSE est donc guidée par le concept-clé de la « soutenabilité », c'est-à-dire ce qui peut être supporté par l'environnement naturel et accepté (toléré) par l'humanité sans que celle-ci s'estime être mise en danger par des activités aux effets irréversibles. Les activités économiques y sont perçues comme ayant inévitablement des effets prédateurs provoquant le risque de faire disparaître les ressources exploitées par ces activités (un « effet dinosaure » en quelque sorte).

Il ne s'agit donc pas d'une opposition entre le bien et le mal (ou un problème d'adéquation de moyens à des fins), mais un enjeu de survie (et de vie) de l'espèce humaine, voire de toute espèce vivante sur la planète. L'enjeu est de parvenir à subvenir aux besoins vitaux de l'humanité (rôle de l'économie), en préservant les conditions de reproduction de la nature (préoccupation écologique), dans des relations sociales d'équité permettant d'assurer la paix et la cohésion sociale (dimensions sociale et sociétale).

A la notion de soutenabilité est étroitement associée celle de risque collectif. La perception et l'appréhension du risque par les sociétés humaines ne sont pas les mêmes dans le temps et dans l'espace ; la définition de ce qui est soutenable ou ne l'est pas dépend du degré d'acceptabilité des risques. Comme elle est génératrice de tensions et de dilemmes, elle est sous-tendue à la notion de respect ou de maintien d'un équilibre entre les trois dimensions de l'enjeu ; c'est tout ce qui constitue le défi du développement durable

Pourquoi ces différences entre l'Europe continentale (occidentale) et les Etats-Unis ? Comment les expliquer ? Celles-ci sont-elles vraiment essentielles ? Pour répondre à ces questions, il est nécessaire de se plonger dans les systèmes de valeurs, les systèmes institutionnels, voire l'histoire économique et sociale des deux ensembles qui permettent d'expliquer un certain nombre d'oppositions.

Une première approche peut être fournie par cette citation de Rifkin (2005, p. 14) qui traduit bien le choc des valeurs entre les deux ensembles : « Le rêve européen fait passer les relations communautaires avant l'autonomie individuelle, la diversité culturelle avant l'assimilation, la qualité de vie avant l'accumulation de richesses, le développement durable avant la croissance matérielle illimitée, l'épanouissement personnel avant le labeur acharné, les droits universels de l'homme et les droits de la nature avant les droits de propriété, et la coopération mondiale avant l'exercice unilatéral du pouvoir ».

2. Le choc des valeurs

Ce choc de valeurs trouve ses sources dans des conceptions souvent très opposées des principes qui guident la vie des sociétés, donnant naissance à ce que certains ont appelé « l'exception américaine » (Lieberman, 2004).

L'individu et la société

Aux USA, l'individu est considéré comme étant responsable ; il ne peut s'en prendre qu'à lui-même en cas d'échec ; la protection ne se réclame pas. Il agit en fonction de ses intérêts en ayant confiance dans le marché comme instrument régulateur bénéfique (Smith).

Pour l'Europe, l'individu est un être social : le citoyen est subordonné à la société à laquelle il appartient. Parce que c'est la société et les autres (les générations précédentes) qui nous ont fait, nous nous devons à elle et aux autres. L'individu est donc fait pour s'ouvrir à l'autre, aux autres. Dépendant d'eux, il est pris dans un enchevêtrement de responsabilités individuelles et collectives. L'humanité s'est constituée en société pour faire face collectivement aux risques.

Le conflit et le consensus

La tradition philosophique européenne (Fichte, Hegel, Marx...) considère la contradiction comme le vecteur, le moteur du progrès. La sociologie européenne assume les contradictions et les paradoxes et s'attache aux phénomènes de domination et d'affrontements d'intérêts collectifs. La sociologie européenne contemporaine (Foucault, Bourdieu, Touraine) s'accommode bien de la notion de classes (et de lutte entre elles) ; notamment, l'antagonisme collectif entre employeurs et salariés apparaît, en conséquence, comme une dualité contradictoire légitime, alors que la pensée américaine cherche à la gommer (par exemple chez Argyris et l'école des relations humaines, où le conflit est vécu comme un dysfonctionnement).

La tension entre la liberté d'entreprendre et la responsabilité

L'approche de la sociologie européenne est à dominante holiste, alors que la sociologie américaine recourt généralement à l'individualisme méthodologique. Cela a des conséquences importantes sur la conception de la liberté et de la responsabilité.

Aux Etats-Unis, l'individu est méfiant ou hostile à l'égard de l'Etat, perçu comme un instrument de coercition. En Europe : « c'est la liberté qui opprime, c'est l'Etat qui libère » disait Lacordaire ; l'accent est mis sur la responsabilité collective (le collectif ne pouvant être assimilé à une somme d'individus). La responsabilité est perçue ou conçue plus en référence à

la vulnérabilité et à la sauvegarde des ressources communes qu'aux intérêts des individus. Lévinas (1974) constitue une référence importante en ce sens parce qu'il construit une forme spécifique d'humanisme, basée sur l'intersubjectivité, sur les relations entre les sujets et non sur l'égoïsme. Du coup, la responsabilité porte sur les risques que l'on fait courir aux autres et à la collectivité : « menaces globales transnationales », selon Beck (2003), ce qui conduit à une « société du risque » où l'enjeu principal n'est plus la répartition des richesses mais la répartition des risques.

Dans les sociétés industrielles, le risque est social, il associe les individus entre eux, qu'ils le veuillent ou non ; il implique la solidarité ; il solidarise les individus autour d'un projet collectif (Ewald, 1997). L'influence de Jonas (1990) est alors essentielle : il ajoute en effet que la responsabilité ne se limite pas au présent, mais s'étend aux « effets lointains » de nos actes. Les humains doivent systématiquement agir de telle manière qu'ils génèrent un dommage nul et il est demandé à ceux qui agissent de répondre de leurs actes, non plus a posteriori, mais de démontrer ex ante que leurs actions ne généreront pas de dommage potentiel. On est ainsi conduit à une « heuristique de la peur » : il s'agit d'accueillir la peur, sans se laisser envahir par elle, de construire des représentations présentes sur une imagination du futur, en vue de diriger les actions au nom des générations à venir.

Le politique doit donc veiller à ce que toutes ses actions respectent inconditionnellement le « principe responsabilité » et doit assurer l'éducation des citoyens pour qu'il s'y conforment. Jonas a ainsi fondé les deux grands principes sur lesquels repose le concept de développement durable : la solidarité intergénérationnelle et la précaution. Le principe de précaution peut être défini comme un principe « selon lequel l'absence de certitudes compte tenu des connaissances scientifiques et techniques du moment, ne doit pas retarder l'adoption de mesures effectives et proportionnées visant à prévenir un risque de dommages graves et irréversibles à l'environnement à un coût économiquement acceptable (Godard, 1997).

Serres (1990) a actualisé la notion de contrat social en y incluant la nature et définit ainsi un « nouveau contrat social » qui lierait les activités économiques et leurs décideurs aux générations futures et les amènerait à adopter des stratégies conformes à une politique universelle de sauvegarde de la nature.

La vision européenne s'inspire donc de ces philosophes et sociologues sans toutefois aller jusqu'au bout de toutes leurs propositions : primauté de la nature pour Serres, tyrannie éclairée pour Jonas, altruisme total chez Levinas.

Les conceptions du bien commun et de l'intérêt général : Smith contre Rousseau

Aux USA, le bien commun est acquis à partir du moment où existe la communauté : l'identité des intérêts est obtenue de façon naturelle grâce aux forces du marché ; en Europe, le bien commun est une construction politique, qui nécessite débat.

L'intérêt général existe-t-il d'ailleurs vraiment aux Etats-Unis ? L'espace public y est circonscrit à la garantie de la coexistence des diverses composantes de la société. L'intérêt général consiste plutôt en une recherche de conciliation d'intérêts particuliers. Il en découle des différences de conception de l'action politique et sociale : le lobbyisme contre l'idée européenne de projet global de transformation (mythe prométhéen), sous-tendue par l'idée de bien public, d'intérêt collectif.

Les Européens ont une croyance en la capacité des individus à transcender leurs appartenances et leurs intérêts pour exercer la liberté suprême de former une société politique. C'est à l'Etat de définir l'intérêt général, à travers des joutes politiques qui permettent de définir des projets collectifs. En retour, il y a de fortes attentes à l'égard de l'Etat, jugé protecteur et garant de l'intérêt collectif

Pour les USA, le politique est fondu dans l'économie : la relation citoyens-élus peut être perçue comme une relation marchande comme une autre ; l'autonomie du politique est mal vécue ; mettre en avant l'éthique (individuelle) est une façon d'évacuer le politique (Beauchemin, 2004). « La fonction objective d'arbitrer les conflits est déniée » (Amable et Palombarini, 2005). En revanche, en Europe, l'adoption du principe de précaution est vécue comme une façon de restaurer le primat du politique (Godard, 1997).

La conception de la solidarité : bienfaisance réparatrice vs anticipations rationnelles

Aux USA, la bienfaisance, corollaire du principe de responsabilité individuelle est là pour corriger les défauts du système et les inégalités qui sont inhérentes et acceptées (« *stewardship principle* » et « *charity principle* » figurant dans la Bible).

L'Europe est animée par une culture de réseau, de confiance, de réciprocité (Rifkin, 2004). La cohésion sociale est vécue comme une source d'efficacité collective. Le défi du développement durable, avec l'application du principe de précaution conduit à mettre l'accent sur l'anticipation plus que sur la réparation, sur la responsabilité prospective plus que sur la responsabilité rétrospective. Face à la montée de l'individualisme, à laquelle l'Europe n'échappe pas, la crainte actuelle est de voir grandir une indifférence à autrui qui pousserait les individus à se soustraire à leurs devoirs de solidarité et qui contribuerait à une

décomposition du lien social, d'où l'importance accordée à la sauvegarde de la cohésion sociale, au moins dans les discours politiques.

Les conceptions de l'égalité et de la justice

Aux USA, le principe est que le meilleur puisse s'épanouir sans entraves. En Europe, le vieil adage américain « *swim or sink* » paraît impensable ; les plus faibles, les plus vulnérables doivent être protégés (le développement durable, dans la définition du rapport Brundtland, s'adresse notamment « aux plus démunis »). Le souci européen est de ne pas accentuer ou de réduire les inégalités de façon à maintenir la cohésion sociale.

3. Conséquences pour l'explication des différences

Cette série d'oppositions a des conséquences très importantes sur la représentation de l'entreprise, la conception managériale de l'organisation, les relations de travail et finalement sur la conception de la RSE.

La représentation de l'entreprise :

La conception américaine de l'entreprise est contractualiste (conception particulièrement bien illustrée par le « nœud de contrats » de la théorie de l'agence), alors que la conception européenne est institutionnaliste (le droit fonde l'entreprise ; l'entreprise fait partie de la société). L'entreprise américaine est considérée avant tout comme une aventure individuelle et originale destinée à générer un profit pour son propriétaire ; ses éventuels effets négatifs seront réparés par des actions caritatives et philanthropiques (cf. infra).

Les origines de l'entreprise européenne sont plus orientées vers la réalisation de fonctions sociales au bénéfice de la collectivité, de l'Etat (les grandes manufactures royales, par exemple) ; la démarche de l'entrepreneur n'est pas uniquement individuelle, elle s'inscrit dans un contexte (économique, institutionnel...) qui conditionne sa réussite (Boutillier, Uzunidis, 1999). L'entreprise européenne est supposée rester (plus ou moins) ancrée dans son territoire d'origine auquel elle rend des comptes. Ainsi, par exemple, l'école française de la régulation appréhende l'entreprise comme un segment (une « section productive ») d'un ensemble socio-productif traversé par un rapport caché qui est le rapport salarial.

La conception managériale de l'organisation

Dans la pensée managériale états-unienne (particulièrement « business ethics »), le comportement d'une organisation est assimilé à celui d'un individu, un « être moral » (balançant entre le vice et la vertu) ; conception due, d'après Pasquero (2005), à une socialisation autour des valeurs du dirigeant ou de ce qu'il présente comme tel (codes éthiques) alors que pour l'Europe cela reste une métaphore (Morgan, 1989) : l'organisation est perçue comme un problème à résoudre (Crozier, Friedberg, 1977), comme une « unité politique » (Jarniou, 1981). Le comportement de l'entreprise en tant que lieu de pouvoir n'est pas réductible à un comportement individuel, les comportements rationnels de ses membres ne débouchant pas nécessairement sur un comportement rationnel au niveau agrégé¹ ; la stratégie individuelle des acteurs ne converge avec celle de l'organisation que si celle-ci permet à l'individu de poursuivre ses propres buts (ce caractère spécifiquement européen étant toutefois à tempérer fortement car les auteurs cités sont aussi des disciples de Barnard, Cyert et March).

Les USA ne semblent pas s'attacher à faire la différence entre l'individu chef d'entreprise (ou entrepreneur) et l'entreprise elle-même, comme le montre d'ailleurs le titre de l'ouvrage de Bowen (1953)² auquel on attribue généralement la paternité du concept de RSE. Ceci nous renvoie à l'histoire de la pensée économique, c'est-à-dire au fait que l'école économique française (de Turgot à Walras) a toujours fait, contrairement à l'école anglaise, la distinction entre l'entreprise et l'homme qui la dirige.

L'entreprise américaine est souvent considérée comme une « collection d'individus » oeuvrant à un but commun et les antagonismes vécus comme des dysfonctionnements de l'organisation (Argyris, 1974). Cela conduit soit à des formes d'angélisme, soit à des formes de diabolisation de l'entreprise s'exprimant, par exemple, à travers les filtres d'exclusion de la plupart des fonds « éthiques » américains. Et il suffirait donc que les hommes soient meilleurs pour que les relations économiques soient plus justes...

Organisation ou institution selon les auteurs européens, faire de l'entreprise un acteur collectif relève donc de la métaphore ou d'une « tentation organiciste » (Bourricaud, 1990) : les acteurs sont ceux qui agissent en son sein : dirigeants, cadres, employés... et comme ils sont engagés dans des rôles parfois coopératifs, parfois conflictuels, l'entreprise n'est pas une entité suffisamment cohérente et homogène pour avoir son propre comportement en dehors de l'intervention délibérée de son dirigeant.

¹ Cela explique notamment que la notion « d'entreprise citoyenne » qui a cours aux Etats-Unis, a rapidement disparu en France après une brève apparition au début des années 90.

² *Social responsibility of the businessman* (c'est nous qui soulignons).

La conception des relations de travail et du rôle du syndicalisme

Aux USA, l'action syndicale se focalise sur une entreprise dans l'espoir de faire céder les autres (exemple récent de Wal Mart) ; les ONG adoptent la même tactique en dénonçant la firme qui apparaît comme le maillon faible. On peut y voir une manifestation du gompérisme que n'a pas connu l'Europe : rejet de toute immixtion dans la gestion patronale et de toute forme de paritarisme. A des degrés divers, les syndicalismes des pays européens ont mis en œuvre des formes d'intervention qui leur ont permis d'acquérir des positions institutionnelles et ils recherchent maintenant les moyens de réguler les entreprises multinationales, grâce à la signature d'accords-cadres internationaux, mouvement auquel restent complètement étrangers les firmes multinationales d'origine américaine et leurs syndicats.

La conception de la RSE

Telle qu'elle prévaut aujourd'hui en Europe, cette conception a été dénoncée très tôt aux USA, depuis le procès Ford-Dodge dans les années 1920, jusqu'à la loi Sarbannes-Oxley en passant par Levitt (1958) et Friedmann (1962) : les entreprises ne peuvent pas être responsables (*accountable*) au même titre que les pouvoirs publics, puisque leurs dirigeants ne sont pas soumis au contrôle du suffrage universel. De plus, le « socialement acceptable » n'est pas dans la problématique américaine de la RSE qui y voit une connotation trop « socialiste » et les dirigeants d'entreprise externalisent donc du processus managérial les manifestations de la responsabilité par le biais, notamment, des fondations.

Les entreprises américaines ont eu recours massivement aux fondations philanthropiques qui constituent en quelque sorte une production privée de politiques publiques. Les premiers grands philanthropes (Rockefeller, Carnegie, Sage) étaient de très grands chefs d'entreprise qui avaient fait fortune, en jouant sur les limites de la légalité et en menant des politiques antisyndicales (Guilhot, 2006). Stratégie de réformisme conservateur, la philanthropie avait un double avantage : donner une légitimité sociale à des dirigeants à la carrière atypique (pour ne pas dire sulfureuse) et développer des capacités de traitement des questions sociales en utilisant le modèle de l'entreprise, permettant ainsi de rationaliser et d'optimiser la charité traditionnelle.

En Europe, le niveau de protection sociale institutionnalisée durant le XXème siècle sous des formes diversifiées (régimes bismarckien, beveredgien ou paritaire français) a complètement marginalisé la philanthropie et fait quasiment disparaître le paternalisme d'entreprise au

milieu du XXème siècle ³. Par ailleurs les accords collectifs employeurs-salariés aux niveaux nationaux et de branches ont rendu la responsabilité sociale des entreprises à l'égard de leurs salariés, non pas individuelle, mais collective ; il n'y avait donc pas de raisons d'en faire état au niveau de la reddition d'une entreprise particulière.

Par conséquent, l'adhésion d'une entreprise particulière au régime de protection sociale institutionnalisée et son respect des conventions collectives intègrent de fait et de droit la dimension philanthropique du modèle de Carroll (1998), sans qu'il soit nécessaire d'en faire une part (explicite) de la responsabilité sociale de l'entreprise.

Aujourd'hui pour les Européens, dans la mesure où la RSE doit dépasser les obligations légales et contractuelles (cf. Livre vert de la Commission européenne, 2001), celle-ci ne saurait se réduire à des expressions de compassion charitable : elle est censée pénétrer le système de management, comme le recommandent beaucoup de dispositifs nés en Europe : AA1000, SD 21000, etc. (Capron, Quairel-Lanoizelée, 2004) ⁴.

4. Développements européens récents et perspectives

Le terreau intellectuel sur lequel a pris le mouvement de la RSE explicite en Europe puise ses sources dans des courants intellectuels datant des années 60 et 70 qui alliaient la critique sociale et la critique écologique (Marcuse, Illich, Gorz) et, annonçant le post-modernisme, une remise en cause du progrès, perçu à travers les dégâts du taylorisme (CFDT, 1977). Les premières manifestations institutionnelles au milieu des années 90 (outre les suites de Rio qui concernent surtout l'environnement) ont été encouragées par le président de la Commission européenne de cette époque (J. Delors) et se sont préoccupées d'exclusion sociale puis de cohésion sociale (création de *l'European Business Network for Social Cohesion* en 1993, qui se transformera quelques années plus tard en *CSR Europe*, regroupement des grandes firmes multinationales européennes, pionnières dans le domaine).

La greffe de la théorie des parties prenantes fut faite par les Britanniques : Giddens (1998), Hutton (1998), de manière concomitante à une évolution du modèle de gouvernance britannique d'entreprise vers un modèle « stakeholder » pour aboutir à un modèle hybride (Horvath, 2001). Bien qu'elle ne fut pas vraiment nouvelle, l'idée que les entreprises devaient dorénavant gérer leurs relations avec leurs parties prenantes fut habilement promue par Simon

³ En France, la gestion des œuvres sociales des entreprises est retirée au patronat pour être confiée aux comités d'entreprise en 1945.

⁴ Bien que la définition actuelle de la RSE retenue par le projet de lignes directrices de l'ISO, SR 26000, soit un compromis entre les visions nord-américaines et européennes, celle-ci, en excluant la philanthropie de la RSE, va plus dans le sens de la conception européenne.

Zadek ⁵ auprès des milieux d'affaires et du public dans le Nord de l'Europe ⁶. Elle permettait de donner une assise théorique et pratique au mouvement de la RSE et de rejoindre la préoccupation de la dimension partenariale de l'entreprise (forte en Europe du Nord).

Le délitement du fordisme en Europe s'accompagnait ainsi de l'émergence de la RSE explicite, à tel point que des chercheurs proches de l'école de la régulation s'interrogent maintenant sur les vertus régulatrices post-fordiennes de la RSE.

Parallèlement à la crise de la démocratie représentative, très poussée en Europe, ont émergé des aspirations à la démocratie participative (qui s'institutionnalise par exemple à travers la convention de Aarhus). Les travaux de Habermas (1992, 1997), mais aussi ceux de Callon (2001) et Latour (1999) sur les formes de la délibération, donnent corps à l'idée que les sources de la légitimité sont plus à rechercher dans la participation, la délibération et la discussion que dans la rationalité des règles. La formation de l'intérêt général se forge à la fois par des processus démocratiques institutionnalisés par l'Etat et par le réseau communicationnel des espaces publics politiques non investis par le pouvoir politique. La recherche de production de normes communes rentre dans les agendas politiques et constitue le véritable enjeu pour tous les acteurs du mouvement de la RSE, car on peut supposer que c'est plus la conformité à des normes codifiées qui sera demain exigée des entreprises qu'une réflexion éthique individuelle.

L'approche éthique de la responsabilité fondée sur des problématiques de choix individuel ne paraît généralement pas suffisante aux Européens pour traiter de questions tels que les modes de production, de consommation, de croissance, de gouvernance, de répartition des richesses, la minimisation des coûts des ressources (externalités négatives), l'utilité des produits et des services qui leur paraissent relever de choix de société et non de choix d'entreprise. Fondamentalement, le domaine de l'éthique privée n'apparaît pas d'un grand secours, dans une société pluraliste, pour déterminer les règles équitables que la société impose à tous.

Néanmoins, l'Europe n'a pas encore réussi à faire émerger son propre corpus théorique de la RSE. Elle peut y parvenir en puisant non seulement chez de grands philosophes et sociologues du XXème siècle (de Durkheim et Weber à Habermas, en passant par Jonas et Levinas), mais en suivant des pistes ouvertes notamment par les courants institutionnaliste, régulationniste et conventionnaliste. Les chercheurs européens ouvrent des pistes qui tournent autour des nouveaux modes de régulation, de coordination économique, de formes d'organisation, de nouvelles pratiques de management, de nouveaux modes de délibération et types de

⁵ Dirigeant de l'organisme londonien *AccountAbility*.

⁶ La première conférence internationale intitulée « *Building Stakeholder Relationships* » eut lieu en septembre 1997 à Nijenrode (Pays-Bas).

conventions. Ces nouvelles pistes peuvent alimenter des réflexions plus théoriques sur les systèmes de légitimation et de justification, la production des normes et des règles, ainsi que le renouvellement de la pensée sur les institutions et les mouvements sociaux.

Au niveau des institutions européennes, l'utilitarisme stratégique a maintenant libre cours. S'il n'a jamais été absent, il est devenu la ligne de conduite officielle de la Commission de l'Union européenne depuis sa dernière communication sur la RSE (mars 2006). Celle-ci est présentée comme le moyen pour les firmes européennes de gagner un avantage compétitif dans la concurrence internationale et les dispositifs mis en place (notation extra-financière, standardisation du reporting social et environnemental) paraissent viser l'objectif de dégager une élite d'entreprises.

On est alors en droit de s'interroger sur la compatibilité de cette stratégie avec celle du développement durable. Cela apporte des arguments au courant des héritiers de Bourdieu pour qui, dans le monde actuel, il est illusoire de penser qu'il puisse exister un bien commun ou un intérêt général (Amable, Palombarini, 2005) et que le politique disparaîtrait pour laisser place à un face-à-face entre d'un côté, les forces de l'économie et de l'autre, des discussions sur l'éthique. Paradoxalement, une telle tendance, si elle se confirmait conduirait à un rapprochement entre les deux approches de la RSE que nous venons de mettre en opposition.

Contrairement aux USA, le mouvement de la RSE ne rencontre pas, tout au moins au niveau des discours, de véritables opposants en Europe et bénéficie d'un consensus mou. Les sites diffusant des idées proches de celles de Friedmann sont très discrets ; il n'existe pas de Porter européen pour dire qu'il y a « trop de prêtres de la RSE » ; on trouve plutôt les sceptiques ou les opposants de l'autre côté de l'échiquier : chez certains alter-mondialistes (Plihon, 2003) et surtout chez les partisans de la décroissance soutenable (Latouche, 2006), pour qui le développement durable est un oxymore.

Conclusion

Par rapport aux origines états-unienne de la RSE, la conception européenne de la responsabilité en a déplacé à la fois le champ d'action et sa nature : on est passé d'une responsabilité de l'acte (dommageable) nécessitant réparation à une responsabilité face aux risques, impliquant la prévention et nous allons vers une responsabilité face à des exigences de sécurité qui requièrent la précaution (Ewald, 1997).

Faut-il alors parler de responsabilité sociale de l'entreprise ou de responsabilité sociale *des* entreprises ? La RS de l'entreprise renvoie au jugement individuel indépendamment du

contexte spécifique d'un système économique et social ; la RS des entreprises s'apprécie en fonction de la qualité d'un ensemble économique dans un contexte institutionnalisé déterminé. Parce que la recherche en RSE en Europe a surtout été, jusqu'à maintenant, le fait de chercheurs en sciences de gestion, la réflexion est partie des préoccupations de l'entreprise et s'est focalisée sur l'entité économique, sans chercher à faire le lien avec le fonctionnement de l'ensemble du système capitaliste. Même de manière très pragmatique, on réalise aujourd'hui que l'examen de la responsabilité d'une entreprise individuelle ne peut guère être détachée des ensembles économiques auxquels elle participe : chaîne d'approvisionnement, filière de production, secteur, grand projet, réseaux... et des systèmes socio-productifs concrets dans lesquels elle est insérée.

Orpheline de grands projets d'émancipation sociale, l'Europe y a substitué un projet défensif de survie, appelé développement durable, qui apparaît comme une tentative de compromis entre la poursuite d'une croissance économique avec les fondamentaux de l'existence collective humaine : équilibre des rapports avec la nature et équilibre des tensions sociales.

Références

Argyris C. (1974), *Participation et organisation*, Dunod, Paris.

Amable B., Palombarini S. (2005), *L'économie n'est pas une science morale*, Raison d'agir, Paris.

Ballet J., de Bry F. (2001), *L'entreprise éthique*, Le Seuil, Paris.

Beauchemin J. (2004), *La société des identités. Ethique et politique dans le monde contemporain*, Athena éditions, Outremont (Québec).

Beck U. (2001), *La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité*, Aubier, Paris.

Bourricaud F. (1990), *Les organisations*, in Simon Y. et Joffre P. (dir), *Encyclopédie de Gestion*, 1^{ère} édition, Economica, Paris, p. 2008-2022.

Boutillier S., Uzunidis D. (1999), *La légende de l'entreprise : comment l'esprit d'entreprise vient à la société*, Syros, Paris.

Bowen H.R. (1953), *Social Responsibility of the Businessman*, Harper & Row, New-York.

Callon M., Lascourmes P., Barthe Y. (2001), *Agir dans un monde incertain*, Le Seuil, Paris.

Capron M., Quairel-Lanoizelée F. (2004), *Mythes et réalités de l'entreprise responsable*, La Découverte, Paris.

- Carroll A.B. (1996), *Business and Society*, South-Western College Publishing, Cincinnati (Ohio), 3rd edition.
- CFDT (1977), *Les dégâts du progrès*, Le Seuil, Paris.
- Crane A., Matten D. (2004), *Business Ethics : A European Perspective*, Oxford University Press.
- Crozier M., Friedberg E. (1977), *L'acteur et le système*, Le Seuil, Paris.
- Commission de l'Union européenne (2001), *Livre vert « Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises »*, Bruxelles.
- Commission de l'Union européenne (2002), *La responsabilité sociale des entreprises. Une contribution des entreprises au développement durable*, Bruxelles.
- Ewald F. (1997), « L'expérience de la responsabilité », in *Qu'est-ce qu'être responsable ?*, Sciences Humaines Communication, p. 57-81.
- Friedman M. (1962), *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press.
- Giddens A. (1998), *The Third Way*, Polity Press, London.
- Godard (1997), « Principe de précaution et rationalité », in *Qu'est-ce qu'être responsable ?*, Sciences Humaines Communication, p. 97-126.
- Godard (1997), *Le principe de précaution dans la conduite des affaires humaines*, Ed. de la Maison des Sciences de l'Homme, Paris.
- Guilhot N. (2006), *Financiers, philanthropes. Sociologie de Wall Street*, Raison d'agir, Paris.
- Habermas (1992), *De l'éthique de la discussion*, Cerf, Paris.
- Habermas J.(1997), *Droit et démocratie. Entre faits et normes*, Gallimard, Paris.
- Habisch A., Jonker J., Wegner M., Schmidpeter R. (eds) (2005), *Corporate Social Responsibility Across Europe*, Springer, Berlin.
- Horvath P. and alii (2001), *Innovative Controllershship Concepts in Corporate Practice, an international comparison between Germany, Great Britain, France, Italy*, Working paper, University Stuttgart.
- Hutton W. (1998), *The State We're In*, Jonathan Cape, London
- Jarniou P. (1981), *L'entreprise comme système politique*, PUF, Paris.
- Jonas H. (1990), *Le principe responsabilité*, Cerf, Paris.
- Latour B. (1999), *Politiques de la nature*, La Découverte, Paris
- Latouche S. (2006), *Le pari de la décroissance*, Fayard, Paris.
- Lévinas E. (1974), *Autrement qu'être ou au-delà de l'essence*, Livre de Poche, Paris.
- Levitt T. (1958), « The danger of social responsibility », *Harvard Business Review*, septembre.

- Liberman J. (2004), *Démythifier l'universalité des valeurs américaines*, L'Aventurine.
- Louche C., Lydenberg S. (2005), "Socially Responsible Investment in Europe and United States : divergent paths but convergent goal", *3ème Congrès de l'ADERSE*, 18-19 octobre, Lyon.
- Matten D., Moon J. (2005), « A Conceptual Framework for Understanding CSR », in Habisch A. and alii (eds), *Corporate Social Responsibility Across Europe*, Springer, Berlin.
- Morgan G. (1989), *Images de l'organisation*, Presses Universitaires de Laval, Ed. Eska.
- Pasquero J. (2005), « La responsabilité sociale de l'entreprise comme objet des sciences de gestion . Un regard historique » in B.-Turcotte M.F. et Salmon A., *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, Presses de l'Université du Québec.
- Plihon D. (2003), *Le nouveau capitalisme*, La Découverte, Paris.
- Rifkin J. (2005), *Le rêve européen*, Fayard, Paris ; (2004) *The European Dream : How Europe's Vision of the Future Is Quietly Eclipsing the American Dream*, Penguin Group, New York.
- Serres M. (1990), *Le contrat naturel*, François Bourin, Paris.