



HAL
open science

Pour une économie politique de la responsabilité

Nicolas Postel

► **To cite this version:**

Nicolas Postel. Pour une économie politique de la responsabilité. Sociologie du travail, 2019, Sociologie du travail, 61 (2), 10.4000/sdt.18163 . hal-04382542

HAL Id: hal-04382542

<https://hal.univ-lille.fr/hal-04382542>

Submitted on 9 Jan 2024

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.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License



Sociologie du travail

Vol. 61 - n° 2 | Avril-Juin 2019
Le travail en quête de responsabilité

Pour une économie politique de la responsabilité

For a Political Economy of Accountability

Nicolas Postel



Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/sdt/18163>

DOI : 10.4000/sdt.18163

ISSN : 1777-5701

Éditeur

Association pour le développement de la sociologie du travail

Ce document vous est offert par Université de Lille



Référence électronique

Nicolas Postel, « Pour une économie politique de la responsabilité », *Sociologie du travail* [En ligne], Vol. 61 - n° 2 | Avril-Juin 2019, mis en ligne le 05 juin 2019, consulté le 22 décembre 2023. URL : <http://journals.openedition.org/sdt/18163> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/sdt.18163>



Le texte seul est utilisable sous licence CC BY-NC-ND 4.0. Les autres éléments (illustrations, fichiers annexes importés) sont « Tous droits réservés », sauf mention contraire.

Pour une économie politique de la responsabilité

For a Political Economy of Accountability

Nicolas Postel

Résumé

La question de la responsabilité est liée en économie à l'émergence du mouvement de la Responsabilité sociale des entreprises (RSE). Ce mouvement correspond à un basculement profond de la régulation du capitalisme depuis une logique macroscopique portée par les États-nations, jusqu'à une logique de régulation conjointe fondée sur la responsabilisation des acteurs. Parmi les nombreuses questions que ce basculement soulève, l'article insiste sur les prérequis institutionnels au déploiement d'une véritable RSE, au rôle de la théorie socio-économique pour les mettre en lumière, et à l'action politique que cette « construction institutionnelle » des parties prenantes requiert.

Mots-clés : Responsabilité sociale des entreprises, Parties prenantes, Théorie de l'action, Théorie institutionnaliste.

Abstract

The question of responsibility is linked in economics to the emergence of the Corporate Social Responsibility (CSR) movement. This movement reflects a profound shift in the regulation of capitalism from a macro process driven by nation-states, to a process of joint regulation based on empowerment of the actors. Among the many questions that this shift raises, the article emphasises the institutional prerequisites for the implementation of genuine CSR, the role of socio-economic theory in bringing them to light, and the political action that this “institutional construction” of the stakeholders demands.

Keywords: Corporate Social Responsibility, Action Theory, Institutionalism.

La question de la responsabilité en économie se joue traditionnellement à deux niveaux : celui de l'acteur individuel, supposé rationnel, et celui de l'État, supposé être en charge de ce qui ne peut relever de l'ajustement par l'échange marchand. Cette représentation binaire est bousculée par la montée en puissance du thème de la « Responsabilité sociale de l'entreprise » — désormais notée RSE¹.

Ce mouvement initié aux États-Unis à la fin des années 1980 a connu un retentissement important en France et en Europe dès les années 1990 avec, en particulier, le soutien actif de la Commission européenne à travers sa définition proposée par le Livre Vert paru en 2001 et réaffirmée à plusieurs reprises :

« La 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. La responsabilité sociale des entreprises concerne les actions de celles-ci qui vont au-delà des obligations juridiques qui leur incombent à l'égard de la société et de l'environnement. Certaines mesures réglementaires peuvent créer des conditions plus propices à inciter les entreprises à s'acquitter volontairement de leurs responsabilités sociales » (Commission européenne, 2012, p. 4)².

¹ Le terme lui-même est une traduction de l'expression anglo-saxonne : « Corporate Social Responsibility » (CSR). Pour une présentation générale et critique du phénomène, voir le dictionnaire édité par N. Postel et R. Sobel (2013).

² Outre cette définition « officielle », on peut renvoyer à l'approche pionnière de Howard R. Bowen (1953) et à l'excellente synthèse de Franck Aggeri *et al.* (2005). Les auteurs passent en revue des expériences pionnières de RSE, ce qui permet de poser les termes du débat. Sur ces éléments de définition, voir l'excel-

Ce basculement de la logique de la régulation depuis la négociation portée nationalement sous l'égide de l'État-nation entre partenaires sociaux, vers une négociation située au sein de l'entreprise devenue « lieu politique », est sans doute en partie irréversible. Cela tient en particulier à l'incapacité des États-nations à réguler des entreprises multinationales qui échappent au droit. L'entreprise est en effet un objet qui n'est pas repéré par le droit (Robé, 1999). Les activités des entreprises transnationales échappent à peu près entièrement à tout contrôle législatif dès lors qu'elles « n'appartiennent » à aucun territoire (Daugareilh, 2011, 2017). De fait, depuis la loi sur les Nouvelles responsabilités économiques votée en France le 15 mai 2001 jusqu'aux débats récents sur les « missions » de l'entreprise (en passant par le « pacte de responsabilité » durant le quinquennat de François Hollande), le thème de la responsabilité de l'entreprise est devenu une ligne forte de la régulation publique et de la réflexion socio-économique (voir notamment Favereau, 2014 ; Roger *et al.*, 2014).

L'émergence de cette nouvelle manière de poser la question de la responsabilité bouleverse les représentations traditionnelles et questionne tout à la fois le rôle de l'État et la figure de l'acteur économique. En effet, la RSE requiert un acteur doté d'une raison pratique, modélisation qui avait déserté les sciences économiques et une partie des sciences sociales. Cette nouvelle manière de regarder la responsabilité nous amène aussi à redéfinir le rôle de l'État. Son recul ne signifie pas sa disparition : s'il ne prétend plus prendre directement en compte les questions de régulation, il lui revient d'instituer les acteurs et de s'assurer que les conditions d'une véritable délibération collective soient posées. Ce devrait être l'objet d'une économie politique de la responsabilité.

1. De la responsabilité de l'État à la responsabilité de l'Entreprise

Le capitalisme porte en lui le primat de la rationalité instrumentale. C'est sans doute son fait distinctif. Karl Polanyi (1944) souligne de manière particulièrement frappante les risques que ce primat de la logique instrumentale fait courir à la société. L'auteur de *La grande transformation* voit dans cet envahissement de la sphère sociale par la rationalité instrumentale à la fois l'ultime symptôme de l'effondrement de la société et la cause de l'émergence du totalitarisme dans les années 1930.

1.1. Une question au cœur du capitalisme

Dans la lignée de cette analyse, Luc Boltanski et Ève Chiapello (1999) soulignent que la justification du capitalisme est coextensive de sa logique de survie : pour se maintenir, le capitalisme active des ressorts sociaux qui donnent sens à l'activité instrumentale et lui offrent une justification en termes de « raison pratique ». De manière très simplifiée, en tant que système, le capitalisme doit en permanence justifier d'une part le sens de l'accumulation de moyens de production (la question de la finalité), et d'autre part le caractère socialement acceptable de ce processus (la question de la répartition des revenus et plus généralement de la justice sociale). La question de la finalité du processus productif, de son « sens », est une question au cœur des interrogations portées à propos du capitalisme dans le champ de la philosophie politique, notamment par Hannah Arendt (1961) et Jürgen Habermas (1973). L'accumulation n'a en effet en elle-même aucun sens. Elle est le symptôme de l'illimitation propre à la chrématistique et du primat de la rationalité instrumentale qui, entièrement tournée vers l'efficacité, ne peut poser la question des fins. Cette dernière trouve une résonance singulière dans les interrogations plus actuelles sur les finalités de la croissance ou la critique du Produit intérieur brut (PIB). La question de la répartition des fruits de ce processus d'accumulation est de na-

lente synthèse d'Archie B. Carroll (1999) ou encore, plus récemment et en français, les deux ouvrages de référence de Michel Capron et Françoise Quairel-Lanoizelée (2012 et 2014).

ture différente. Il s'agit ici d'établir des modalités de répartition « acceptables » entre les humains concourant à la production, et ce de manière inter-temporelle — ce qui relie la question sociale à celle de l'épuisement des ressources productives.

Ces deux dimensions (finalité, répartition) doivent être articulées. La réponse à la question des finalités du capitalisme peut prendre la forme suivante : quand elle est importante et bien répartie, la croissance améliore les conditions de vie et l'autonomie des individus. Dans ce cas de figure, la réponse en termes de répartition englobe également celle qui a trait aux fins. C'est le propre de la logique dite « fordiste » des années 1950-1980 : une réponse qui repose de manière centrale sur l'État.

1.2. De la responsabilité de l'État à celle des entreprises

Le compromis fordiste constitue une première réponse, instituée, collective, stable, qui consiste à justifier l'accumulation capitaliste par les bienfaits d'une redistribution permettant aux salariés d'accéder à une véritable autonomie et donc à une authentique citoyenneté (Postel *et al.*, 2006). Elle repose de manière centrale sur les États-nations, qui sont les véritables garants de cette forme de responsabilité qui se construit dans l'immédiat après-guerre.

Ce rôle de l'État opère à quatre niveaux. Avec la mise en place à Bretton-Woods d'un nouveau système monétaire international, l'État-nation retrouve la souveraineté monétaire, ce qui lui permet de garantir aux entreprises un financement bon marché. À ce premier pilier institutionnel s'ajoute une forme de pillage institutionnalisé des ressources naturelles (notamment des territoires colonisés), mené sans aucun souci de durabilité, et qui permet aux États de garantir aux entreprises un accès « libre et gratuit » à l'environnement. À un troisième niveau, l'État assure des débouchés aux entreprises : par la mise en place de la reconstruction et de l'outil politique majeur que constitue le « plan » (et la logique keynésienne de politique contra-cyclique), il permet aux entreprises de disposer de débouchés garantis. Enfin, en contrepartie de cet allègement des contraintes pesant sur les entreprises, l'État enjoint aux partenaires sociaux de tisser un compromis social stabilisant le salariat. Ce compromis institue la « propriété sociale » en échange de l'acceptation du taylorisme. Ainsi les salariés, sommés de répondre à un impératif de productivité et de rationalité instrumentale dans l'entreprise, peuvent-ils espérer exister comme citoyens à part entière, et faire preuve de leur raison pratique à l'extérieur de leur lieu de travail. Cette première modalité de réponse s'appuie donc sur deux caractéristiques essentielles : c'est une responsabilité « organisée » par l'État et reposant sur l'institution des partenaires sociaux ; c'est, deuxièmement, une responsabilité qui s'adosse à une protection du salarié dans la société par une norme d'emploi, mais qui en contrepartie mobilise une vision très instrumentale du travail.

Cette première forme de compromis s'effrite dès les années 1970, notamment avec l'effondrement du système monétaire international et le retour à une finance de marché. La perte de contrôle du processus économique par les États ne leur permet plus de peser sur le compromis social et, sous l'institution visant à égaliser et pacifier les rapports entre partenaires sociaux, la réalité de la relation conflictuelle et inégale entre travail et capital refait surface. Dès le début des années 1980 émerge donc un compromis de remplacement : plutôt que de protéger la norme d'emploi salariale en échange de l'acceptation du taylorisme, il s'agit alors de proposer de flexibiliser le recours au travail en échange d'une remise en cause de l'aliénation taylorienne. Tout invite en effet les entreprises, confrontées à de nouvelles nécessités productives, à faire évoluer leur utilisation du travail, suivant en cela les principes émergents du toyotisme. Ce dernier repose de manière centrale sur une implication plus forte et une possible prise d'initiative du salarié en vue de s'adapter aux besoins productifs. Ce principe de l'auto-activation de la

production est à l'origine d'une nouvelle manière de poser la question de la responsabilité : celle de la responsabilité sociale de l'entreprise ou, plus exactement, des « parties prenantes » de l'entreprise.

Ainsi, derrière l'imputation de la question de la responsabilité de l'entreprise se joue en fait l'idée selon laquelle celle-ci doit devenir le lieu politique d'une nouvelle négociation entre ceux qui concourent à la production. Les « parties prenantes », actionnaires, salariés, consommateurs, doivent ainsi procéder à de nouvelles formes d'échanges socio-politiques pour porter collectivement une responsabilité qui n'est plus assurée par l'État. C'est là une rupture avec la représentation classique de l'entreprise. Celle-ci est désormais considérée comme un espace politique, et non plus comme une boîte noire (comme dans la tradition néo-classique) ou un lieu quasi-carcéral (comme dans la tradition marxiste-structuraliste). À cette première rupture, s'en ajoute nécessairement une seconde : contre la figure taylorienne de l'homme-machine, il faut renouer avec la conception d'un acteur capable d'échanges éthico-politiques avec ses semblables, apte aux interactions langagières directes avec les autres, à rebours donc de la représentation de l'individu machinisé convoqué par Frederick W. Taylor mais aussi de celle de *l'homo oeconomicus* qui est au fondement de l'analyse économique standard. C'est ce champ qu'ouvre la question de la RSE et qu'explore, maladroitement, la théorie des parties prenantes.

2. La responsabilité des « parties prenantes » : l'enjeu des institutions

Il revient à Edward R. Freeman d'avoir été le premier à produire un « discours de la méthode » de cette nouvelle perception de la régulation du capitalisme, qui s'articule autour du concept de « parties prenantes » (*stakeholders*). La théorie des parties prenantes est née au confluent de plusieurs traditions. Bien qu'il ne soit pas à strictement parler son inventeur³, le promoteur le plus actif de cette théorie est sans conteste E.R. Freeman. D'abord un spécialiste de philosophie morale, il est sans doute l'auteur contemporain le plus influent au sein du courant dit de la *Business Ethics*. Son manuel de management est associé à la définition la plus connue de la notion de partie prenante : « individu ou groupe d'individus qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels » (Freeman, 1984, p. 46). Cette définition est vague, imprécise et a donné lieu à de très nombreux commentaires et appendices critiques⁴. Mais elle demeure extrêmement symbolique de l'ouverture opérée par R.E. Freeman à propos de la représentation de l'entreprise. La rupture ainsi effectuée par R.E. Freeman renvoie dos à dos la représentation en termes de « valeur actionnariale » (*shareholder value*), qui suppose que l'entité entreprise est réductible aux détenteurs d'actions, et celle qui considère l'entreprise comme une boîte noire. Ce faisant, il repose la question des « acteurs » de l'entreprise et en déduit une théorie renouvelée de l'ordre spontané : l'équilibre écologique et social du capitalisme découlerait spontanément d'une négociation libre entre « parties prenantes ». Cette représentation du monde social sous-estime considérablement le rôle de l'encastrement institutionnel des acteurs, et néglige plus particulièrement l'inégalité structurelle immanente au rapport salarial.

2.1. L'approche stakeholder : le rêve d'un ordre spontané fondé sur la responsabilité individuelle

Edward R. Freeman défend l'idée selon laquelle, après la phase keynésienne/fordiste, puis la phase monétariste/libérale (inspirée par les travaux de Milton Friedman), le capitalisme entrerait dans une nouvelle phase fondée sur la réconciliation des parties

³ Jean-Pascal Gond et Samuel Mercier (2006, p. 917-925) font remonter cette idée à Berle et Means (1932).

⁴ Voir par exemple la synthèse classique de Thomas Donaldson et Lee Preston (1995) et celle de Thomas M. Jones (1995).

autrefois opposées au sein de l'entreprise, en particulier les salariés et les actionnaires. Cette nouvelle ère, celle de « l'entreprise des parties prenantes », aurait pour caractéristique que les agents, dotés de raison pratique et tournés vers la recherche d'un accord, n'auraient plus besoin d'un cadre législatif contraignant, d'un État omniscient et coercitif, et pourraient librement conclure des accords. Parce qu'ils reposeraient sur la volonté libre d'agents animés « par des valeurs », les compromis seraient plus justes que ceux imposés par l'État. E.R. Freeman considère en effet que l'État, sensible aux rapports de force, favorise toujours une des parties (voir notamment Freeman *et al.*, 2007). Ce rôle de l'État est légitimé par des représentations dominantes qui lui assignent, selon les époques, le rôle de défendre le salarié (Karl Marx et John M. Keynes), l'entrepreneur (Joseph Schumpeter) ou encore l'actionnaire (Milton Friedman). Ainsi, contrairement à M. Friedman (1970) qui affirme que « la seule responsabilité dans les affaires consiste à s'employer à utiliser les ressources et à déployer les activités de l'entreprise en vue d'en accroître les profits », la théorie des parties prenantes défend l'idée selon laquelle l'activité de l'entreprise concerne tous ceux qui, de près ou de loin, sont concernés par le processus organisationnel et ses retombées. Cette représentation de l'entreprise constitue sans aucun doute une avancée importante, relativement à la pauvreté insigne de sa représentation standard (reprise ici par M. Friedman) comme simple outil — boîte noire — de maximisation de la valeur actionnariale.

2.2. Une responsabilité de l'acteur pensée sans cadre institutionnel

L'extension du marché à l'entreprise à laquelle procède Edward R. Freeman n'est pas en soi novatrice⁵. Il y a néanmoins une particularité qui consiste à penser le phénomène organisationnel comme une source massive d'externalités qu'il convient de traiter comme telle. Plutôt que d'affronter cette question avec les outils traditionnels de la théorie standard, la subtilité d'E.R. Freeman consiste à mobiliser une approche néo-kantienne, en termes de valeurs, pour supposer qu'en mobilisant ces dernières, chacun parviendra à s'accorder sur une solution juste. Pour lui, l'existence d'une dimension morale dans le comportement individuel, en particulier le fait qu'il repose sur des valeurs, suffit à régler un simple problème de coordination porteur de conflit et rend inutile toute institution régulatrice. E.R. Freeman met ainsi sur le devant de la scène la diversité des acteurs qui peuvent légitimement demander à être associés au processus organisationnel, et il mobilise une approche en termes de raison pratique. Il fait abstraction de l'existence de relations de pouvoir, voire de l'existence d'un cadre institutionnel et de son influence sur l'action : tout se passe comme si les valeurs morales des acteurs leur permettaient de faire table rase de tout rapport socio-politique. La cité grecque constituée d'égaux pourrait ainsi en quelque sorte être tout aussi bien la forme archétypale de l'entreprise que celle du marché.

Cette sous-détermination institutionnelle de l'entreprise constitue une faille rédhibitoire dans la capacité opératoire de la théorie des parties prenantes. Il n'est en effet théoriquement pas tenable de faire abstraction des rapports de domination qui structurent l'entreprise. Il n'est pas non plus possible de considérer que le débat sur les finalités de l'entreprise, qui a connu une actualité politique récente, puisse être simplement posé en ignorant le cadre juridique de la société par actions qui constitue le principal obstacle institutionnel à l'existence d'un débat dans l'entreprise. Une libre discussion entre parties prenantes égales est-elle possible dans le cadre d'un capitalisme caractérisé par l'existence d'un rapport salarial structurellement défavorable aux salariés et plus encore sous le règne juridico-politique d'une gouvernance actionnariale donnant la primauté aux actionnaires ? Peut-on, sans plus de précision, postuler que dans l'entreprise tous les acteurs ont également voix au chapitre ?

⁵ Voir notamment l'analyse proposée par Bruno Tinel (2004) des travaux d'Armen Alchian et Harold Demsetz.

L'existence d'un acteur suppose l'existence d'une pluralité humaine (Arendt, 1961). Le déploiement de l'action suppose l'existence de règles et d'institutions communes, une capacité à mobiliser et interpréter leur contenu, mais aussi à agir *sur* ces règles. Il n'y a pas à proprement parler d'action dans un marché en concurrence pure et parfaite (dans lequel le système des prix isole les individus les uns des autres et évite toute interaction directe), pas plus qu'on ne peut agir dans un espace taylorien structuré par la relation salariale. Il y a des prérequis institutionnels à la capacité d'agir, et donc au déploiement d'une véritable capacité d'accord entre parties prenantes. Ces prérequis et leur dynamique, en particulier juridique, ne sont pas précisés et analysés par E.R. Freeman.

2.3. Spécifier les conditions institutionnelles de la responsabilité

La théorie de l'agir communicationnel de Jürgen Habermas (1987) nous permet de préciser cette question des conditions « institutionnelles » de l'intercompréhension (au-delà des conditions ontologiques, débat dans lequel nous n'entrerons pas). On trouve en effet dans les travaux de cet auteur une compréhension très vive de l'enjeu important que représentent aujourd'hui les modalités d'action et de concertation politique infra-étatiques. Pour J. Habermas, la question éthico-politique — qu'il convient de distinguer de la question « morale »⁶ — passe par des échanges langagiers « institutionnalisés ». La capacité des acteurs à échanger dépend en effet de la structuration de l'espace d'interaction et de leur capacité à faire preuve de rationalité communicationnelle. J. Habermas propose de distinguer quatre concepts de rationalité. La *rationalité instrumentale* exclut le langage et ne porte que sur le choix des moyens les plus efficaces d'atteindre une fin donnée. La *rationalité stratégique* mobilise le langage dans une finalité stratégique, c'est-à-dire en vue de manipuler l'interlocuteur de manière à lui faire exécuter certains actes qui nous paraissent souhaitables de notre point de vue. Dans le cas de la *rationalité orientée par des normes*, le guide de l'action est le respect scrupuleux de normes, par ailleurs non interrogées. Enfin, la *rationalité communicationnelle* se caractérise par l'abandon de toute visée instrumentale et par la recherche de la compréhension et de l'accord avec l'autre ; elle seule est garante d'une authentique communication (non biaisée).

Pour transposer ces catégories dans l'espace des relations professionnelles, on peut considérer que la rationalité instrumentale est sans doute au cœur du taylorisme et la rationalité stratégique au cœur du toyotisme. C'est en revanche sans aucun doute le concept de rationalité communicationnelle qui constitue la clé d'une conception « opérationnelle » de la responsabilité nécessaire pour donner un fondement à la notion d'espace délibératif entre parties prenantes (Palazzo et Scherer, 2007, 2008).

Selon Jürgen Habermas, la rationalité communicationnelle sert à délimiter les fondements de l'action commune, c'est-à-dire, en définitive, les cadres institutionnels de l'action. L'activité communicationnelle est donc conçue comme une capacité de produire avec d'autres des règles permettant de guider et d'évaluer la conformité des actions à des visées communes. C'est, autrement dit, une rationalité inhérente à la recherche d'une posture « responsable » (individuelle et collective). On peut identifier trois critères indispensables à l'élaboration d'une forme de rationalité communicationnelle :

- *Diversité* : le but d'une authentique discussion est de confronter des points de vue d'acteurs ayant une certaine diversité d'opinions (justice, bien-être, compassion, efficacité). Elle ne doit pas être conditionnée par le primat d'une norme particulière (l'efficacité économique par exemple).

⁶ La distinction proposée par Paul Ricœur nous est ici très utile : « Je propose de distinguer entre éthique et morale, de réserver le terme d'éthique pour tout le questionnement qui précède l'introduction de l'idée de loi morale, et de désigner par morale tout ce qui, dans l'ordre du bien et du mal, se rapporte à des lois, des normes et des impératifs » (Ricœur, 1990, p. 132). De ce point de vue, Edward Freeman est du côté de la morale.

- *Égalité* : une authentique discussion est une discussion entre égaux. En effet, toute relation d'infériorité d'un des acteurs place celui-ci en dehors d'une vraie discussion.
- *Temporalité longue* : une authentique discussion a pour but d'élaborer des règles d'action communes considérées comme justes. Une telle discussion nécessite donc du temps pour se dérouler, mais surtout n'a de sens que si la relation entre acteurs est amenée à se poursuivre.

L'entreprise ou le marché ne sont pas d'emblée des lieux dans lesquels ces conditions sont réunies. Dans l'entreprise, les différentes parties prenantes ne sont pas égales, ne serait-ce qu'en raison de l'existence du rapport salarial ; en outre, la recherche de l'efficacité instrumentale et la maximisation des profits semblent être *a priori* considérées comme des objectifs indiscutables d'une entreprise capitaliste (sa condition de maintien dans le champ économique) ; enfin, les nombreuses études portant sur la pérennité des liens entre l'entreprise et ses parties prenantes (clients, actionnaires, salariés...) tendent à montrer que la durée de cette relation se réduit et est parfois — notamment pour les salariés régis par des formes dégradées d'emplois — extrêmement courte. Des acteurs inégaux, un impératif « indiscutable », une temporalité courte... Comment dès lors supposer qu'une forme de responsabilité puisse naître dans l'entreprise sous la forme d'une action collective ? Un « débat » entre parties prenantes n'aurait qu'une apparence éthique et tendrait à valider mécaniquement les visées actionnariales, sous couvert d'éthique : il ne peut s'y déployer, selon Jürgen Habermas, qu'une pseudo-communication donnant lieu à l'expression d'une rationalité stratégique, une rationalité à usage perlocutoire visant non pas l'intercompréhension mais la manipulation ou l'endoctrinement — proche au fond du rôle qu'Oliver E. Williamson assigne au manager⁷ :

« On servira l'efficacité en réservant le rôle de centralisation de l'information et de prise de décision à ceux ou celui des individus qui ont un pouvoir supérieur de traitement de l'information et d'exceptionnelles capacités oratoires dans le domaine de la décision. Il en résultera une sorte d'élite, que le processus de sélection placera dans une relation asymétrique vis-à-vis de tous les autres » (Williamson, 1975, p. 52, nous soulignons).

Sur le marché, en concurrence pure et parfaite, la situation institutionnelle est encore plus éloignée de ces prérequis puisque la discussion entre acteurs est impossible (ils n'entrent pas en contact). La représentation standard de la concurrence est fondée sur l'absence de langage ou de discussion commune : la communication se fait par des propositions d'offre et de demande engendrant des signaux sous forme de prix.

Un processus de responsabilité sociale d'entreprise exclusivement pensé sous l'angle individualiste de la théorie des parties prenantes risque donc d'être sans aucune capacité régulatoire. Au-delà du fait qu'un tel processus laisse sans réponse réelle la question de la régulation sociale et écologique du capitalisme, il pose aussi des problèmes spécifiques en amenant les individus à se sentir « responsables » sans que l'espace institutionnel dans lequel ils sont plongés ne leur donne les moyens d'agir.

3. La nécessité d'une économie politique de la responsabilité

L'injonction à la responsabilité individuelle tourne à vide lorsqu'elle n'est pas assise sur un cadre institutionnel permettant de donner un sens à une pratique responsable, et ce tout autant dans le cadre des échanges marchands que dans celui des rapports productifs. Il convient donc de mener une politique publique de la responsabilisation des acteurs, mais il faut aussi amender notre représentation dominante de l'individu et de son rapport

⁷ On sait, d'ailleurs, que la volonté politique contemporaine tendant à revenir à des négociations d'entreprise déclenche, à juste titre, l'opposition des partenaires sociaux, et surtout des salariés, qui y voient une manière de détruire cette condition d'égalité formelle qui permettait la discussion.

à la règle. Une économie politique de la responsabilité s'avère nécessaire pour penser et concevoir une telle politique publique de la responsabilité.

3.1. *Les dérives d'une responsabilité individuelle sans cadre institutionnel*

Christophe Dejours (1992) qualifie de « disjonction normative » le trouble qui naît chez l'individu contraint d'exercer sa responsabilité sans en avoir les moyens. C'est particulièrement vrai dans l'entreprise, lieu dans lequel la pseudo-communication entraîne une pseudo-adhésion aux valeurs qui opère comme une aliénation supplémentaire pour les acteurs dominés (salariés, sous-traitants, artisans producteurs de matière première...). Cette double aliénation provoque une tension psychologique et nerveuse, source d'un mal-être au travail dont la RSE peut parfois être la source (Bardelli et Allouche, 2012). La multiplication des réunions visant à imposer des valeurs, à mimer une discussion sur les fins, à faire admettre à tous des objectifs normatifs et stratégiques souvent en contradiction avec les valeurs de chacun, est probablement pire qu'une organisation taylorienne dans laquelle l'acteur, certes, est particulièrement contraint dans son comportement, mais n'est pas obligé d'« adhérer » aux objectifs de l'entreprise⁸.

Une théorie des parties prenantes sans base institutionnaliste ni réflexion sur l'encastrement social de la responsabilité comporte un grand risque, celui de n'être qu'un écran de fumée sans réelle force opératoire, mais aussi et surtout celui de mettre les individus exhortés à la responsabilité dans une situation psychologique intenable et porteuse de crise (individuelle et collective).

3.2. *Une économie politique de la responsabilité*

Théoriser la responsabilité des individus, en lieu et place de celle des États, dans le domaine de leur activité de production (le travail) suppose de repenser la figure de l'acteur économique. C'est un travail épistémologique profond qui a été mené depuis plus d'une vingtaine d'années dans le champ des approches institutionnalistes en économie et, plus précisément, par le courant théorique de l'économie des conventions (*Revue économique*, 1989 ; Postel, 2004 ; Batifoulie *et al.*, 2017). Ce courant propose de repenser les relations qui unissent règle et action en essayant de décrire avec une certaine précision la codétermination de l'une et de l'autre. Cette analyse a le mérite de mettre en avant la nécessité de préserver des appuis collectifs au jugement des acteurs pour asseoir leur capacité à agir de manière responsable, ce qui le plus fréquemment s'oppose à une injonction à libéraliser, flexibiliser, marchandiser les relations économiques.

C'est le cas en particulier dans le cadre de l'économie de la qualité, et plus généralement des réflexions maintenant bien connues sur la certification des produits et les « conventions de qualité » (Eymard-Duvernay, 1989) qui constituent un appui théorique indispensable pour armer la théorie des parties prenantes. Compter par exemple sur la responsabilité du consommateur pour inciter au développement d'un mode de production responsable suppose en effet de disposer d'un système de labélisation qui repose sur des appuis socio-politiques. Les approches conventionnalistes ont fortement insisté sur la dimension « institutionnelle » de l'espace que constitue une entreprise, irréductible à celui d'une société par actions (Favereau, 2014). Ils souhaitent étudier sérieusement la possibilité que l'entreprise soit un lieu de responsabilité vis-à-vis de la société et de

⁸ C'est un trait caractéristique du capitalisme post-fordiste que de demander aux « collaborateurs » de réfuter eux-mêmes l'évidence du rapport salarial pour se persuader le plus possible qu'ils adhèrent spontanément aux règles du jeu capitaliste en général, aux objectifs de l'entreprise plus spécifiquement et, surtout, aux objectifs qui leur sont assignés dans ce cadre. C'est un point que, partant d'une démarche différente, Frédéric Lordon (2010) souligne à juste titre. Voir aussi le livre factuel de Marie Pezé (2008).

l'environnement, un lieu politique mettant aux prises des acteurs pleinement « engagés » dans une action commune (Bréchet et Desreumaux, 2018). C'est là l'enjeu de la réflexion sur la responsabilité des salariés : penser les conditions de leur expression et de leur représentation par une nouvelle conception de l'entreprise (Hatchuel et Segrestin, 2012), mais aussi par son organisation interne comme nous y invite Isabelle Ferreras (2018) à travers sa défense d'une organisation bicamérale des entreprises (une chambre pour les salariés, une pour les actionnaires).

Ces réflexions dessinent une analyse institutionnaliste de la responsabilité, une économie politique de la responsabilité, qui ne consiste pas à augmenter la fonction d'utilité de l'individu en introduisant des aspects moraux (fonction d'utilité hédonique), mais bien à replacer la question de l'action et de l'institution au cœur de la compréhension du processus économique et de la responsabilité collective, revenant à l'orienter dans une voie socialement et écologiquement viable.

4. Conclusion : concevoir la responsabilité comme un enjeu institutionnel et en faire un enjeu de politique publique

La question de la responsabilité des individus a été relancée, dans le champ de la production et du travail, par le mouvement de la RSE. Ce mouvement, multiforme et ambigu, est un objet important de réflexion sur les modes de régulation du capitalisme, dans son rapport à la nature et au travail. Il institue en effet un renversement, qui s'explique à la fois par l'épuisement du compromis social fordiste, par l'intérêt bien pensé d'un mode productif qui requiert plus d'autonomie des travailleurs et par la relative incapacité politique des États-nations dans le cadre d'une économie globalisée. Ce renversement depuis une régulation pensée de haut en bas — reposant principalement sur les États — vers une régulation pensée de bas en haut — reposant notamment sur la responsabilisation des acteurs — nécessite une attention particulière aux appuis institutionnels dans le mode de production capitaliste. La responsabilisation des individus n'impulse pas un mouvement menant à un ordre spontané, elle pose une question politique qui doit conduire le législateur à produire, y compris sous des formes incitatives, les réformes institutionnelles permettant d'établir entre acteurs des rapports d'égalité, d'écoute et d'égalité de dignité. De telles politiques publiques requièrent une analyse de l'économie qui, loin de la réduire à un jeu entre individus rationnels, mette l'accent sur les règles, les normes et les conventions qui encadrent ce « procès institutionnalisé entre l'homme et son environnement », selon la définition de l'économie que propose Karl Polanyi (1977). Cette économie politique de la responsabilité est nécessaire pour étayer une politique publique de la responsabilité, qui ne constitue pas un recul des politiques publiques mais un changement d'optique consistant à fournir aux acteurs la capacité d'être responsables.

Références

- Aggeri, F., Pezet, E., Abrassart, C., Acquier, A., 2005, *Organiser le développement durable, Expériences des entreprises pionnières et formation de règles d'action collective*, Vuibert, Paris.
- Arendt, H., 1961 [1958], *Condition de l'Homme Moderne*, Calmann Levy, Paris.
- Bardelli, P., Allouche, J. (dir.), 2012, *La souffrance au travail : quelle responsabilité de l'entreprise ?*, Armand Colin, Paris.
- Batifoulier, P. (dir.), 2001, *Théorie des conventions*, Economica, Paris.
- Berle, A., Means, G., 1932, *The Modern Corporation and the Private Property*, Mc Millan, New-York.
- Boltanski, L., Chiapello, È., 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.
- Bowen, H.R., 1953, *Social Responsibilities of the Businessman*, University of Iowa Press, Iowa City.

- Bréchet, J.-P., Desreumaux, A., 2018, *Repenser l'entreprise. Une théorie de l'entreprise fondée sur le projet*, Presses universitaires du Septentrion, Lille.
- Capron, M., Quairel-Lanoizelée, F., 2012, *La responsabilité sociale d'entreprise*, La Découverte, Paris.
- Capron, M., Quairel-Lanoizelée, F., 2014, *L'entreprise dans la société*, La Découverte, Paris.
- Carroll, A.B., 1999, « Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct », *Business and Society*, vol. 38, n° 3, p. 268-295.
- Commission européenne, 2012, « Responsabilité sociale des entreprises : une nouvelle stratégie de l'UE pour la période 2011-2014 », Communication de la commission au parlement européen, au conseil, au comité économique et social européen et au comité des régions, Bruxelles, le 07/11/2012, COM(2011) 681 final/2
[en ligne : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/fr/TXT/?uri=CELEX:52011DC0681>].
- Daugareilh, I. (dir.), 2011, *La responsabilité sociale de l'entreprise transnationale et globalisation de l'économie*, Bruylant, Bruxelles.
- Daugareilh, I. (dir.), 2017, *La responsabilité sociale de l'entreprise : vecteur d'un droit de la mondialisation ?*, Bruylant, Bruxelles.
- Dejours, C., 1992, *Souffrance en France*, Le Seuil, Paris.
- Donaldson, T., Preston, L., 1995, « The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications », *The Academy of Management Review*, vol. 20, n° 1, p. 65-91.
- Eymard-Duvernay, F., 1989, « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, p. 329-360.
- Favereau, O., 2014, *Entreprises : la grande déformation*, Paroles et Silence, Paris.
- Ferraras, I., 2018, *Firms as Political Entities: Saving Democracy through Economic Bicameralism*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Freeman, E.R., 1984, *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Boston.
- Freeman, E.R., Martin, K., Parmar, B., 2007, « Stakeholder capitalism », *Journal of Business Ethics*, vol. 74, p. 303-314.
- Friedman, M., 1970, « The Social Responsibility of Business Is to Increase its Profits », *New York Times Magazine*, 13 septembre, p. 32-33.
- Gond, J.-P., Mercier, S., 2006, *Encyclopédie des ressources Humaines*, Deuxième édition, Vuibert, Paris.
- Habermas, J., 1973 [1968], *La technique et la science comme « idéologie »*, traduit par Jean-René Ladmiral, Gallimard, Paris.
- Habermas, J., 1987 [1981], *Théorie de l'agir communicationnel*, traduit par J.-M. Ferry, Fayard, Paris.
- Hatchuel, A., Segrestin, B., 2012, *Refonder l'entreprise*, Le Seuil, Paris.
- Jones, T.M., 1995, « Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics », *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 2, p. 404-437.
- Lordon, F., 2010, *Capitalisme, désir et servitude. Marx et Spinoza*, La Fabrique, Paris.
- Palazzo, G., Scherer, A.G., 2007, « Toward a Political Conception of Corporate Responsibility: Business and Society Seen from a Habermasian Perspective », *Academy of Management Review*, vol. 32, n° 4, p. 1096-1120.
- Palazzo, G., Scherer, A.G., 2008, « Globalization and Corporate Social Responsibility: Global Issues Arenas », in Crane, A., McWilliams, A., Matten, D., Moon, J., Siegel, D.S. (dir.), *The Oxford Handbook of CSR*, Oxford University Press, Oxford, p. 413-431.
- Pezé, M., 2008, *Ils ne mouraient pas tous mais tous étaient frappés*, Pearson, Paris.
- Polanyi, K., 1983 [1944], *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, traduit par C. Malamoud, Gallimard, Paris.
- Polanyi, K., 1977, *The Livelihood of Man* (édité par H.-W Pearson), New York Academic Press, New York.

- Postel, N., 2004, *Les règles dans la pensée économique contemporaine*, CNRS Éditions, Paris.
- Postel, N., Sobel, R. (dir.), 2013, *Dictionnaire critique de la RSE*, Presses universitaires du Septentrion, Lille.
- Postel, N., Sobel, R., Rousseau, S., 2006, « La responsabilité sociale et environnementale des entreprises : une reconfiguration du rapport salarial fordiste ? », *Économie appliquée*, vol. LIX, n° 4, p. 77-104.
- Revue économique, 1989, numéro spécial « L'économie des conventions », vol. 40, n° 2, p. 141-400.
- Ricœur, P., 1990, « Éthique et morale », *Revue de l'Institut catholique de Paris*, n° 34, p. 131-142.
- Roger, B., Segrestin, B., Vernac, S. (dir.), 2014, *L'entreprise, point aveugle du savoir*, Éditions Sciences Humaines, Auxerre.
- Tinel, B., 2004, « Que reste-t-il de la contribution d'Alchian et Demsetz à la théorie de l'entreprise ? », *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy*, n° 46, p. 67-89.
- Williamson, O.E., 1975, *Market and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.

Auteur

Nicolas Postel
CLERSE (UMR 8019) – Université de Lille
nicolas.postel[at]univ-lille.fr

Note de la rédaction

Premier manuscrit reçu le 7 septembre 2018 ; article accepté le 20 janvier 2019. Il s'agit d'une contribution à un dossier-débat, sollicitée par la revue.