UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES : QUEL RÔLE POUR L'ÉTAT? REVUE SYSTÉMATIQUE TRAITANT DES POLITIQUES PUBLIQUES DE RSE

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCES DE LA GESTION

PAR
RAPHAËL GAGNÉ COLOMBO

DÉCEMBRE 2013

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

Au Québec de demain

REMERCIEMENTS

La rédaction d'un mémoire est certes un travail assez solitaire où, laissé face à soi-même, l'on doit faire preuve d'une grande autonomie. Néanmoins, je n'aurais jamais pu mener à terme ce travail d'envergure sans certaines personnes de mon entourage à qui je me dois ici d'adresser des remerciements.

En premier lieu, je tiens à remercier M^{me} Marie-France Turcotte, ma directrice de recherche, pour sa confiance et son aide indispensable. Merci pour la disponibilité, l'écoute et la franchise. Merci aussi d'être une chercheure aussi rationnelle, appliquée, mais également intuitive et enthousiaste. J'aimerais également remercier ma mère, Michèle, mon père, Beniamino, et mon frère, Jérémie, qui ont toujours cru en moi et m'ont inconditionnellement encouragé à travers mes multiples projets. Merci à Audrée, ma profonde complice, pour m'en avoir appris autant sur moi-même. Merci à Alice pour ton aide méthodologique, mais surtout pour ton amitié. Merci à mes amis – vous savez qui vous êtes – pour vos encouragements et pour toutes ces magnifiques conversations et aventures qui ont forgés ma personne. Merci à mes collègues et amis de la Chaire de responsabilité sociale et de développement durable de même qu'à ceux de la maîtrise pour avoir partagé, contre vents et marées, ce chemin sinueux des études supérieures. Un merci spécial à M. Philip Knee pour m'avoir initié à la pensée rationnelle et avoir développé autant ma rigueur intellectuelle. Merci aussi à Patrick Turmel pour m'avoir ouvert la porte du merveilleux monde de l'éthique sociale et économique. Merci à tous les intellectuels de ma famille idéologique pour m'avoir donné une conception de la société que je crois être la bonne. Enfin, merci à toi, cher lecteur, de te donner la peine de lire ce mémoire, même s'il ne s'agit que d'un texte de jeunesse, immature, rédigé par un esprit encore mal aiguisé.

Pour finir, je tiens à remercier chaleureusement la Fondation Desjardins ainsi que la Fondation Robert Sheitoyan pour m'avoir octroyé des bourses d'excellence pour la réalisation de ce projet de recherche.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS iii
LISTE DES FIGURES vi
LISTE DES TABLEAUX vii
LISTE DES ABBRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES viii
RÉSUMÉ ix
ABSTRACT x
INTRODUCTION 1

PREMIÈRE PARTIE : CADRE THÉORIQUE

CHAPITRE I
LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES 5
1.1 Précisions terminologiques 5
1.2 Évolution historique : Les débuts de la RSE (1860-1970) 6
1.3 Les premières grandes critiques de la responsabilité sociale : Levitt (1958) et Friedman (1962, 1970) 11
1.3.1 Levitt 12
1.3.2 Friedman 13
1.4 Freeman et la théorie des parties prenantes 16
1.5 RS et enjeux connexes 22
1.5.1 RS et éthique des affaires 23
1.5.2 RS et développement durable 26
1.5.3 RS et gouvernance d'entreprise 29
1.5.4 RS et mondialisation 32
1.6 Conclusion 34

CHAPITRE II
RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE ET POLITIQUES PUBLIQUES 36
2.1 L'État contemporain 36
2.2 Les défaillances de marché 38
2.3 Les politiques publiques : précisions et imprécisions 40
2.3.1 Éléments de définition 40

2.3.2 Politiques publiques, problèmes d'action collective et biens publics 40
2.3.3 Processus de production des politiques publiques 44
2.3.4 Les politiques publiques : inévitablement des compromis 45
2.4 Conclusion : La RSE en tant que nouveau « *policy field* » 46

DEUXIÈME PARTIE : CADRE OPÉRATOIRE

CHAPITRE III
QUESTION DE RECHERCHE ET PROBLÉMATIQUE THÉORIQUE GÉNÉRALE 52
3.1 Problématique théorique 52
3.2 Description du type de recherche 53

CHAPITRE IV
DÉMARCHE MÉTHODOLOGIQUE 55
4.1 Design de la recherche 55
4.2 Description des méthodes de collecte de données et des instruments de recherche 58
4.2.1 Identification des travaux de recherche à l'aide de bases de données 58
4.2.2 Codage à l'aide d'un logiciel d'analyse de données qualitatives 64
4.3 Considérations éthiques 65

CHAPITRE V
RÉSULTATS 67
5.1 Résultats généraux 67
5.2 Résultats complémentaires : actions gouvernementales dans le monde francophone 71
5.2.1 France : La *Loi sur les nouvelles régulations économiques* 71
5.2.2 Québec : La *Loi sur le développement durable* et la *Loi sur l'équité salariale* 72

CHAPITRE VI
ANALYSE DES RÉSULTATS 75
6.1 Analyses basées sur les niveaux d'ancrage et de cooccurrence des codes 75
6.2 Discussion 83
6.3 Limites 91
CONCLUSION 93
APPENDICE A 96
BIBLIOGRAPHIE 99
BIBLIOGRAPHIE SPÉCIFIQUE 112

LISTE DES FIGURES

Figure

4.1 Diagramme de sélection des articles sujets à une analyse en profondeur..... 63

6.1 Carte analytique configuratrice des principaux concepts abordés dans le domaine des politiques publiques de RSE..... 82

LISTE DES TABLEAUX

Tableau

2.1	Étapes de production des politiques publiques	44
5.1	Articles retenus et codés pour la revue systématique	67
5.2	Identification des revues utilisées et de leurs facteurs d'impact	68
5.3	Contextes géographiques analysés dans les articles retenus pour la revue systématique	69
5.4	Nombre total d'ancrage des codes	70
6.1	Comparaisons de cooccurrence entre « Governance », « Network » et quatre autres codes	76
6.2	Cooccurrences entre divers codes	76
6.3	Articles dans lesquels sont traités les thèmes conceptuels	80
A.1	Liste des codes déductifs et des concepts qui leurs sont associés	96
A.2	Liste des codes inductifs et des concepts qui leurs sont associés	98

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

B & S	*Business and society*
CSP	*Corporate social performance*
CSR	*Corporate social responsibility*
CSu	*Corporate Sustainability*
GRI	*Global Reporting Initiative*
ISO	*International Standardization Organization*
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ONG	Organisation non gouvernementale
N / D	Non disponible
NMP	Nouveau management public
PIB	Produit intérieur brut
R & D	Recherche et développement
RS	Responsabilité soci(ét)ale
RSE	Responsabilité soci(ét)ale de l'entreprise
RSO	Responsabilité sociétale des organisations

RÉSUMÉ

Le lien entre les politiques publiques et la responsabilité sociale des entreprises (RSE) est un sujet qui intéresse de plus en plus des chercheurs de divers horizons. Mais ce nouveau domaine de recherche majeur prend de nombreuses directions sans avoir été synthétisé.

La présente recherche propose une revue systématique de vingt-deux articles académiques de ce domaine émergeant pour en déterminer les principaux concepts et la manière dont ils sont liés les uns aux autres. La sélection des articles de la revue systématique s'est faite à l'aide de deux bases de données informatisées, et un logiciel d'analyse de données qualitative a été utilisé pour coder les textes sélectionnés.

La carte analytique créée à partir des résultats indique que divers éléments du contexte socio-économico-politique contemporain poussent les secteurs public et privé à collaborer et à partager la gouvernance dans un régime régulatoire mixte. Ce nouveau contexte collaboratif induit un nouveau rôle pour le secteur privé de même qu'un nouveau rôle pour le secteur public. Ce dernier doit passer d'une gouvernance traditionnelle et verticale à une nouvelle gouvernance en réseau beaucoup plus décentralisée. De plus, afin de contribuer à la construction des liens entre le monde des affaires et la société, les gouvernements doivent s'intéresser à la RSE en tant qu'enjeu de politiques publiques. En encadrant les mesures de RSE, l'État agit de manière complémentaire au secteur privé.

Finalement, la RSE en tant qu'enjeu de politique publique semble bien s'intégrer dans un contexte de nouvelle gouvernance où s'opère un véritable décloisonnement des sphères publique et privé. Les politiques publiques pourraient ainsi servir de véritable levier au développement de la RSE. Cependant, sans des changements institutionnels majeurs, cette nouvelle façon de faire des politiques en incluant de nouveaux acteurs pose de nombreux problèmes, notamment du point de vue de la démocratie.

Mots clés : Politiques publiques, responsabilité sociale des entreprises, revue systématique, gouvernance en réseau, parties prenantes.

ABSTRACT

The link between public policies and corporate social responsibility (CSR) is a matter that raises a growing interest among researchers from various domains. But this new major field of research is taking numerous directions without being synthesized.

This research offers a systematic review of twenty-two academic articles of this emerging field in order to determine the principal concepts and the way they are linked to each other. The selection of the articles included in the systematic review was done using two computerized databases. Then a qualitative data analysis software was used to encode the selected texts.

The analytical map created from the results indicates that various elements of contemporary socio-économico-political context push public and private sectors to collaborate and share governance in a mixed regulatory regime. This new collaborative context induces a new role for the private sector, as well as for the public sector. The latter must move from a traditionnal vertical governance to a new networked governance much more decentralized. In addition, to help build links between business and society, governments need to focus on CSR as a public policy issue. By framing CSR measures, the State is complementary to the private sector.

Finally, CSR as a public policy issue seems to fit in a context of new governance which operates a real opening up of public and private spheres. Public policies could thus serve as an effective lever to the development of CSR. However, without major institutional changes, this new way of doing policies by including new players brings many problems, especially in terms of democracy.

Keywords : Public policy, corporate social responsibility, systematic review, network governance, stakeholders.

INTRODUCTION

Notre modèle de développement basé sur une économie de marché capitaliste a engendré tout au long du XX^{e} siècle une activité importante et croissante des acteurs du secteur privé. Parallèlement, depuis la fin des Trentes Glorieuses au terme des années 1970, le secteur public est marqué par une perte de contrôle due à la mondialisation des échanges commerciaux et à la fin de l'ère providentialiste qui se caractérise par un rétrécissement de l'État et une vague de déréglementation. Ces deux mouvements simultanés font en sorte que les acteurs du secteur privé sont en mesure de posséder de plus en plus de ressources et de pouvoir, tout en étant de moins en moins contraints et contrôlés par les gouvernements. Conséquemment, l'entreprise privée – institution clé du secteur privé – devient l'acteur privilégié de notre société moderne. Ses ressources et son pouvoir n'ont jamais été aussi grands, tout comme ses impacts d'ailleurs. En effet, les activités de la grande entreprise d'aujourd'hui ont des impacts économiques, mais aussi sociaux et environnementaux. Ainsi, à l'ère du développement durable où l'on tente de concilier ces trois piliers, l'entreprise multiplie ses rôles dans la société : elle doit assurer un rendement suffisant à ses propriétaires, satisfaire les besoins économiques des consommateurs, fournir un milieu de travail répondant aux aspirations de ses employés et, de plus en plus, faire preuve d'un bon comportement social et environnemental. Cette multiplication des rôles la met en lien avec de nombreuses parties prenantes ce qui rend sa gestion complexe puisqu'elle maintient de très nombreuses relations avec son environnement formé d'un réseau d'acteurs internes et externes qui ont des intérêts divers.

Si les entreprises peuvent affecter négativement la société et l'environnement (comme l'expriment les dégradations sociales et écologiques engendrées par le développement industriel), elles sont aussi celles qui peuvent représenter un vecteur de changement positif. C'est pourquoi de fortes revendications sont faites de la part de nombreux acteurs de la société afin que les entreprises adoptent un comportement plus responsable. Ces attentes envers l'entreprise ont fait naître le concept de responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) qui sous-entend que celle-ci a des obligations envers la société au-delà des lois qui

s'appliquent à elle. Toute une littérature académique et une pratique s'est donc développée autour de cette notion de RSE depuis les années 1950.

La RSE est traditionnellement conçue comme un acte volontaire qui veut aller au-delà de la simple conformité légale. Cependant, à une époque où les frontières entre la sphère publique et la sphère privée sont de plus en plus poreuses, il faut envisager les choses autrement. Notre système socio-économique est maintenant caractérisé par une interaction d'acteurs qui agissent à travers des réseaux, et cela vaut aussi pour l'État. De plus, suite aux désastres environnementaux, crises financières et scandales d'évasion fiscale des dernières années, de nombreux acteurs (y compris certaines entreprises privées) soutiennent que dans un contexte de déréglementation et de mondialisation, les entreprises ne sont peut-être pas assez encadrées. Cela implique que la RSE ne peut plus être seulement une affaire privée et volontaire selon le bon vouloir des entreprises : l'État doit jouer un rôle. Ce rôle public complémentaire à celui du privé peut notamment s'incarner via des politiques publiques venant encadrer les démarches RSE des entreprises. Ce lien entre les politiques publiques et la RSE a donné naissance au cours des quinze dernières années à une nouvelle conversation savante de plus en plus riche. Toutefois, les écrits actuels sur le sujet ne sont que des analyses isolées et ne fournissent pas de portrait complet du paysage conceptuel entourant le lien « politiques publiques – RSE », ce qui empêche d'en saisir tous les enjeux. À un moment où le corpus documentaire sur la question s'agrandit sans avoir été formalisé ni catégorisé, il nous semble pertinent de passer systématiquement en revue tous les articles traitant de ce sujet et de procéder à une méta-analyse pour mettre en évidence les principaux concepts gravitant autour du lien « politiques publiques – RSE » et d'exposer les liens qui unissent ces concepts.

Pour faire l'état de l'art sur cette question, nous effectuerons une revue systématique des articles sur le sujet et produirons une carte analytique configuratrice qui alimentera une synthèse analytique en profondeur. Cette démarche a pour avantage de tirer des conclusions globales qui ne peuvent pas émerger d'une seule analyse isolée. De plus, cette mosaïque conceptuelle pourra servir de contexte pour d'une part interpréter les résultats des nouvelles recherches primaires et d'autre part donner des pistes pour l'entreprise de futures recherches pertinentes.

Le présent mémoire se divise en deux parties principales : le cadre théorique et le cadre opératoire. La première partie effectue une revue de la documentation sur la notion de responsabilité sociale des entreprises (chap. 1) puis procède à un survol théorique de la notion de politique publique pour aboutir à son potentiel agencement avec la RSE (chap. 2). La deuxième partie s'ouvre en énonçant la question de recherche et en décrivant la problématique théorique ainsi que le type de recherche (chap. 3). Ensuite, cette partie se poursuit en décrivant la démarche méthodologique, c'est-à-dire le design de la recherche, les méthodes de collectes de données et les instruments de recherche (chap. 4). Les résultats sont par la suite présentés (chap. 5) puis analysés (chap. 6). L'analyse des données se fait en deux temps, en commençant par l'élaboration d'une carte analytique configuratrice des principaux concepts du domaine, et se terminant avec une synthèse analytique plus poussée des éléments de la carte analytique. Après avoir montré les limites de la recherche, le mémoire se conclue en reprenant les principaux résultats et en énonçant quelques pistes de recherche futures.

PREMIÈRE PARTIE

CADRE THÉORIQUE

CHAPITRE I

LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES

1.1 Précisions terminologiques

La notion de responsabilité sociale (RS ou RSE, *CSR* en anglais) peut être entendue sous de multiples appellations. Dans une terminologie rapprochée, certains parlent de « responsabilité sociale de l'entreprise » (RSE) (Gond et Igalens, 2012), de « responsabilité sociale d'entreprise » (Capron et Quairel-Lanoizolée, 2010a), de « responsabilité sociale des entreprises » (Lépineux, 2010), de « responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise » (Turcotte et Salmon, 2007) ou de « responsabilité sociétale des organisations » (RSO) (ISO 26 000, 2010; Turcotte, 2013). Dans une terminologie plus éloignée, on pourra entendre des termes tels que « citoyenneté corporative » (Champion et Gendron, 2005) ou encore « performance sociétale de l'entreprise » (Gond, 2010). Ces termes trouvent évidemment leurs équivalents – et même plus – dans la littérature anglophone : « *social responsibility* » (Bowen, 1953; Levitt, 1958; Friedman, 1970; Heald, 1988), « *corporate responsibility* » (Brummer, 1991), « *corporate social responsibility* » (CSR) (Davis, 1960; Keim, 1978; Jones, 1980), « *corporate social responsiveness* » (Ackerman et Bauer, 1976 ; Frederick, 1978), « *business citizenship* » (Wood et Logsdon, 2002), « *global business citizenship* » (Wood *et al.*, 2006), « *corporate citizenship* » (Carroll 1998; Marsden et Andriof, 1998; Matten et Crane, 2002), « *corporate sustainability* » (Dyllick et Hockerts, 2002), « *corporate social performance* » (CSP) (Sethi, 1975; Preston 1978; Frederick, 1987; Wood, 1991). La présente recherche n'a pas pour objectif de faire une étude lexicographique approfondie de ces différents termes. À moins d'indiquer une précision, nous utiliserons dorénavant indistinctement les termes « responsabilité sociale des entreprises » (RSE), « responsabilité sociale », « responsabilité sociétale » (RS) et « *corporate social responsibility* » (*CSR*) pour évoquer le concept. Il est à noter cependant que nous préférons le

mot « sociétale » au mot « sociale » puisqu'il prend en considération plus largement les responsabilités des organisations, notamment en y incluant l'environnement.

1.2 Évolution historique : Les débuts de la RSE (1860-1970)

De plus en plus évoqué autant dans les milieux universitaires que dans le monde des affaires et dans les médias, le « concept » de responsabilité sociale est incontestablement une tendance lourde, mais n'est pourtant pas nouveau. Selon Pasquero (2007a), il s'agirait d'un « paradigme complet » qui a déjà une très longue histoire.

Depuis l'Antiquité, une tension s'est toujours opérée entre les sociétés humaines et l'exercice des activités économiques. La raison principale est qu'une activité économique génère toujours un risque de pillage des ressources qu'elle exploite et qui sont nécessaires à sa viabilité et son exercice à long terme ; autrement dit « une tension s'exerce entre la nécessité de produire et la supportabilité (*sic*) des risques occasionnés par la production des biens » (Capron et Quairel-Lanoizolée, 2010a, p.6). Pour retracer la genèse du concept de responsabilité sociale, des auteurs évoquent parfois les grandes figures des débuts du capitalisme libéral au XVIII^{e} siècle, afin de rappeler un questionnement séculaire sur la légitimité du capitalisme. On remonte même parfois jusqu'au code d'Hammourabi (au XVIII^{e} siècle avant Jésus-Christ) qui démontrait déjà un souci de définir le rôle et les responsabilités des acteurs de la vie économique (*Ibid.* ; Pasquero, 2007a). Cependant, nous pouvons considérer que le concept de RS tel qu'entendu aujourd'hui prend plus directement ses racines aux États-Unis à partir de la fin du XIX^{e} siècle.

Plusieurs « crises d'identité » (*Ibid.*, p.82) engendrées par les débordements du libéralisme économique ont poussé les Américains à s'interroger sur la légitimité de leur capitalisme et sur la conciliation des intérêts public et privé. Rejetant une prise en charge de l'intérêt public par l'État (solution plus socialiste privilégiée alors par l'Europe), ils optèrent pour un modèle de volontarisme libéral (*Ibid.*). Suite à la montée des grands *trusts* dans les années 1860-70 et au dévoilement des problèmes sociaux et économiques qui leurs sont liés, un contexte de réformes sociales où prévalent les idées progressistes se met en place aux États-Unis. En effet, les médias et l'opinion publique commencent à se méfier des conséquences potentiellement perverses de cette hypertrophie de certaines entreprises. On songe rapidement

à limiter le comportement des grandes entreprises. C'est d'ailleurs à cette période que certains grands dirigeants tels que John D. Rockefeller (patron de la *Standard Oil*) réalisent l'importance de bonnes « relations publiques » et de la prise en compte de l'opinion dans la conduite de l'entreprise (Gond et Igalens, 2012). C'est également peu après cette période que les premiers codes de conduite apparaîtront, surtout dans l'optique d'éviter le développement de régulations contraignantes (*Ibid.*). La notion de RS commence alors à se construire sous l'angle de la légitimité dans les milieux d'affaires :

> Ce développement de l'idée de responsabilité sociale répond alors à des enjeux de légitimation car les entreprises américaines, dont certaines ont vu leur taille augmenter dans des proportions jusqu'alors inégalées, sont parfois perçues comme une menace directe pour le bon fonctionnement des marchés et de la démocratie. (Ibid., p.9)

Entre 1890 et 1920 s'élabore donc une nouvelle approche des relations entre l'entreprise et la société qui donnera naissance à une première ébauche de la responsabilité sociale telle que conçue aujourd'hui (*Ibid.*). C'est de cette approche que résultent, entre autres, certains mécanismes de régulation de l'économie de marché tels que les lois anti-monopoles (le *Sherman Antitrust Act* en 1890 et le *Clayton Antitrust Act* en 1914) (Stigler, 1985). À la même époque, des entrepreneurs visionnaires tel que Henry Ford avaient des idées « résolument modernes dans le souci de placer l'industrie au service de la société plutôt que de ses propriétaires » (Pasquero, 2007a, p.85). Dans l'élan de la seconde révolution industrielle, la vision de ces gestionnaires concernant la prise en charge de la main d'œuvre prend forme dans une sorte de « paternalisme industriel » (Gond et Igalens, 2012, p.8) qui s'inscrit dans une tradition de philanthropie corporative. Celle-ci possède un ancrage religieux : elle est d'inspiration protestante. Plus précisément, ce sont les principes protestants de *stewardship* et de *charity* (Capron et Quairel-Lanoizolée, 2010a) qui fondent cette forme embryonnaire de responsabilité sociale. Le *stewardship principle* prescrit une gestion responsable de la propriété sans atteinte aux droits des autres, tandis que le *charity principle* exige aux personnes fortunées d'aider les personnes plus démunies (*Ibid.*).

En 1929, se déroule le grand *krash* boursier aux États-Unis, découlant des comportements spéculatifs dangereux durant la période de croissance et d'euphorie qui l'a précédé. Les autorités boursières et économiques du pays ne disposaient pas à l'époque de moyens adéquats tels qu'une autorité des marchés financiers ou une politique adaptée des taux

d'intérêts. La Crise de 1929 a eu pour effet que les titres ont perdu, en moyenne, environ la moitié de leur valeur en deux mois et la baisse s'est poursuivie jusqu'au milieu de 1932 (Bezbakh, 2005). Cette crise marque le début de la Grande Dépression[1]. Elle marque aussi « la perte de prestige social des dirigeants des entreprises » et conséquemment une certaine « mise en berne des discours relatifs à la responsabilité sociale » (Gond et Igalens, 2012, p.10). Le *New Deal* (1933-1938) est alors mis en place par le nouveau président américain Franklin D. Roosevelt afin de relancer l'économie et lutter contre le chômage. Il s'agit d'un ensemble de politiques de type interventionnistes qui servait à stabiliser l'environnement socioéconomique. Une large place fut faite à la mise en place d'organismes d'autoréglementation dans quelques secteurs (surtout les services financiers) afin de responsabiliser certaines industries face aux graves risques sur la société induits par leurs comportements (Pasquero, 2007a). Selon certains auteurs, c'est une « RSE encadrée » qui avait cours à cette époque (*Ibid.*; Gond et Igalens, 2012). Suite à cette période, le monde entier fut plongé dans la Deuxième Guerre mondiale de septembre 1939 à septembre 1945. La RS est toujours en veilleuse durant ces années. Après la guerre, le monde est sorti de la Grande Dépression (Temin, 1994) et ce n'est qu'à partir des années 1950 que se réaffirme à nouveau la doctrine de la RSE (Gond et Igalens, 2012). C'est donc dire que la RSE a elle aussi traversé une sorte de période de dépression durant laquelle elle a été éclipsée. La RSE va renaître sous le visage plus moderne qu'on lui connaît grâce à diverses circonstances. D'une part, les multiples mouvements sociaux s'organisent et leur taille et influence montent en flèche : pensons par exemple au mouvement pour les droits civiques et aux luttes contre la discrimination dans les années 1960, suivis des mouvements antimilitaristes et écologistes des années 1970. D'autre part, du côté académique, Howard Bowen, économiste d'inspiration keynésienne, publie en 1953 un livre intitulé *Social Responsibilities of the Businessman*, qui aura une influence marquée et représente le point tournant de la réaffirmation de la doctrine de la RSE. Suite à la publication de cet ouvrage séminal, plusieurs considèrent Bowen comme le « père fondateur de la RSE [moderne] » (Carroll, 1999, p. 291, traduction libre). Carroll parle ici de la RSE en tant qu'objet d'étude et sous-entend que l'ouvrage de Bowen représente l'élargissement de la RSE, passant d'une doctrine émanant du monde des affaires

[1] La période décrite ici comme la Grande Dépression (aussi appelée *The Great Slump* en anglais) ne doit pas être confondue avec l'autre « Grande Dépression » qui a eu lieu précédemment aux États-Unis de 1873 à 1896 (aussi appelée *Longue Dépression*).

à un concept académique. L'analyse de Bowen se situe à un niveau macroéconomique et évalue la capacité de la RSE à élever le niveau de bien-être dans la société (Gond et Igalens, 2012 ; Acquier, Gond et Pasquero, 2011). Selon lui, la « solidification » du mouvement de la responsabilité sociale peut être attribuée à des facteurs tels que l'évolution des valeurs de la société américaine, le renforcement de la démocratie ou le développement du syndicalisme ouvrier, mais pas exclusivement à cela. Il insiste aussi sur un phénomène institutionnel important : la séparation, au sein des compagnies américaines à partir des années 1930, de la propriété (actionnaires) et du contrôle (gestionnaires exécutifs) (*cf.* Berle et Means, 1932). Cette séparation aurait renforcé la socialisation des « managers professionnels » (les dirigeants) et conséquemment leur sensibilité à la société qui les entoure (Gond et Igalens, 2012). Il est à noter que l'ouvrage de Bowen est en fait le fruit d'une réflexion amorcée quelques années plus tôt, alors qu'il a été mandaté par le Federal Council of Churches (une organisation protestante), qui a lancé en 1949 une série de six volumes sur le thème éthique et économie (Pasquero, 2007a). Ce projet a été financé par la fondation Rockefeller (Gond et Igalens, 2012). Les valeurs protestantes telles que le *stewardship principle* et la notion de *trusteeship* sont donc très présentes dans la fondation de cette vision états-unienne moderne de la RSE. On considère par exemple que l'entreprise ou l'individu qui réussit doit « faire preuve de loyauté envers les acteurs sociaux auxquels elle doit sa réussite » (*Ibid.*, p. 84) en posant des gestes philanthropiques à l'égard du milieu qui l'a nourri. Il est intéressant de remarquer que plus de cinquante ans plus tard ces idées sont encore d'actualité : pensons aux revendications du mouvement *Occupy* du début des années 2010, et des débats périphériques en éthique économique qui font écho – de manière plus raffinée certes – à cette réussite collective, en affirmant des thèses comme celle-ci : « la valeur *marchande* de tous les biens, services ou idées dans les sociétés modernes avancées a une dimension radicalement collective, et ne peut jamais être entièrement attribuée au mérite, aux talents ou aux efforts d'*un* individu » (Robichaud et Turmel, 2012, p. 14). La définition canonique de la RSE de Bowen est la suivante :

> it refers to the obligations of businessmen to pursue those policies, to make those decisions, or to follow those lines of action which are desirable in terms of the objectives and values of our society (Bowen, 1953, p.6)

On remarque que cette définition donne surtout une forme générale plutôt qu'un contenu. Elle élargit l'intérêt de la firme à celui de la société et indique que les politiques, décisions ou actions à prendre doivent être « désirables », sans les expliciter. Cela tient du fait que les « obligations » auxquelles fait référence Bowen ne sont pas des obligations coercitives relevant de contraintes légales ou même sociales, il s'agit en fait d'obligations morales. La morale défendue par Bowen est de type relativiste, en ce sens où « la vérité ou la justification des jugements moraux n'est pas absolue, mais relative à un certain groupe de personnes » (Gowan, 2012, traduction libre), comme l'indiquent les termes « objectifs et valeurs de *notre* société » (Bowen, 1953, traduction libre). Autrement dit, dans un relativisme moral, on associe les valeurs morales à un contexte particulier, mais on reconnaît qu'une autre société peut penser différemment. Une action est moralement bonne si elle s'applique selon les codes moraux de sa société (géographique et temporelle). Cette brève exposition de la tradition morale dans laquelle Bowen s'inscrit permet de mieux comprendre pourquoi sa définition s'attarde davantage à la forme qu'au contenu.

La « troisième voie » (Gond et Igalens, 2012, p.13) proposée par Bowen se situe entre la régulation étatique et le pur laisser-faire (des marchés complètement dérèglementés). Cela apparaît attrayant à l'époque pour les Américains, puisque les écueils des deux extrêmes semblent pouvoir être évités. D'une part, dû à l'histoire des États-Unis (surtout l'émancipation face à la monarchie et le développement de la démocratie), la liberté est la valeur fondamentale des Américains (Heath, 2002). Conséquemment, si le gouvernement dispense beaucoup de services et prend beaucoup de décisions, ils ont l'impression que cela empiète sur leurs droits et nie leur liberté (*Ibid.*). De plus, il est bon de se rappeler que l'ouvrage de Bowen paraît en pleine Guerre Froide, où l'idéologie communiste répugne voire effraie les États-uniens. D'autre part, la Crise de 1929 et les divers actes d'immoralité corporative rendent évident qu'une certaine régulation s'impose. Ainsi, en préservant une « juste balance entre la régulation par le marché et l'intervention du gouvernement » (Acquier, Gond et Pasquero, 2011, p. 618) on prétend que cela assure d'éviter les excès des positions trop radicales. Cela serait même une façon de renforcer le capitalisme moderne (*Ibid.*), comme l'a si bien exposé Jones :

> La responsabilité sociale s'inscrit dans un discours de légitimation et prétend gérer ou réguler le système plutôt que le remplacer. Le discours sur la responsabilité sociale

> participe ainsi à une idéologie puissante permettant le maintien du *statu quo* tout en garantissant une cohésion sociale nécessaire à la pérennité du système capitaliste (Jones, 1996, cité par Champion et Gendron, 2007, p. 20).

Sous cet angle, la responsabilité sociale n'apparaît pas subversive et contribue plutôt à renforcer et à maintenir le paradigme déjà en place, sans proposer des changements en profondeur.

À partir de la publication de l'ouvrage-phare de Bowen, une série de débats seront engendrés dans les années 1950 et 1960. Ces vives oppositions sont les racines des débats qui ont encore lieu aujourd'hui. Étant perpétuellement au cœur de querelles intellectuelles, la notion de responsabilité sociale a été qualifiée par Moon (2007) de « concept par essence contesté » (« *essentially contested concept* »), reprenant ainsi les mots de Gallie (1956) qui désignait ainsi les concepts qui font l'objet de débats permanents, du point de vue de leur signification et de leur application. Si certains considèrent que ce caractère nébuleux peut freiner l'analyse du concept et lui retirer de la crédibilité (Marchildon, 2004), d'autres y voient une « imprécision féconde » (Pasquero, 2007b, p. 129). Avant d'explorer en détail ces débats et enjeux plus récents, il convient de retracer les premières grandes critiques à l'endroit de la RS moderne, soient celles de Theodore Levitt (1958) et de Milton Friedman (1962, 1970).

1.3 Les premières grandes critiques de la responsabilité sociale : Levitt (1958) et Friedman (1962, 1970)

La RS est loin de faire l'unanimité, tant du point de vue de ses bienfaits, ses méfaits, son application, sa nature ou sa signification. Toutefois, les désaccords se concentrent surtout autour de son utilité et de sa signification (Pasquero, 2007b), qui sont loin de faire consensus. Fait surprenant, la RS trouve des détracteurs de tout acabit, incluant paradoxalement les « radicaux de gauche » et les « néolibéraux de droite »[2]. Les deux y voient une « usurpation privée de pouvoirs publics » (*Ibid.*, p. 114), mais de manières différentes. Pour les premiers, l'État doit complètement réglementer puisqu'il s'agirait de la seule manière de veiller à l'intérêt collectif. Pour les seconds, seuls les mécanismes de marché peuvent garantir efficacement le bien public. De leur côté, les défenseurs de la RS soutiennent que dans un

[2] Ces termes sont entendus au sens large.

contexte où le pouvoir et les impacts des entreprises sont grandissants, elles ont certaines obligations inhérentes à leur position socioéconomique. Pour eux, la réponse ne se trouve pas dans les extrêmes, mais plutôt dans des solutions hybrides intermédiaires : il s'agit de « choisir entre les différentes combinaisons de volontarisme d'entreprise, d'obligations légales, et aujourd'hui de participation citoyenne, qui permettent d'atteindre les résultats les plus durables en matière de protection du bien commun. » (*Ibid.*). Toutefois, même dans les partisans d'idéologies « hybrides » se trouvent des détracteurs de la RS. C'est la mise en garde de Levitt (1958) contre les « dangers de la responsabilité sociale » qui a lancé cette controverse inachevée.

1.3.1 Levitt

Dans un article intitulé « *The Dangers of Social Responsibility* » (1958) publié dans la prestigieuse *Harvard Business Review*, l'économiste américain Theodore Levitt met en lumière les débordements politiques potentiels du nouveau mouvement de la responsabilité sociale d'entreprise. Faisant écho à l'usurpation privée des pouvoirs publics évoquée précédemment, Levitt voit dans la RSE « une ingérence du monde des affaires dans la sphère politique menaçant le bon fonctionnement d'une société démocratique pluraliste » (Gond et Igalens, 2012, p.18). Cette convergence des diverses fonctions de la société (économiques, sociales, politiques, religieuses, éducatives, etc.) est perçue comme très dangereuse. Si la gestion du bien-être de la société est concentrée dans les mains d'un petit nombre d'acteurs (dans ce cas-ci, les entreprises) les conséquences de cette absence de contre-pouvoir seront inévitablement néfastes et cela signera la mort du capitalisme (Levitt, 1958; *Ibid.*). En se lançant dans la RSE, le capitalisme deviendrait « victime de ses bonnes intentions » (Gond et Igalens, 2012, p.18). Au final, Levitt encourage les gens d'affaires de son époque à s'éloigner des pratiques de responsabilité sociale et de se concentrer sur la recherche du profit. Les fonctions de régulations sociales ne relèvent pas des entreprises, ces dernières doivent seulement « accepter l'existence de l'action gouvernementale et syndicale et [en] reconnaître les bénéfices potentiels. » (*Ibid.*, p.19).

1.3.2 Friedman

Milton Friedman, Nobel d'économie en 1976, était la principale figure de l'École monétariste de Chicago, un groupe informel d'économistes libéraux, ardents défenseurs du libre marché, de la privatisation et de la déréglementation. Soutenant une idéologie libertarienne visant une intervention minimale de l'État, les membres de l'École de Chicago s'opposaient farouchement aux idées véhiculées par le courant keynésien qui gagnait en adhésion depuis le *New Deal*. Friedman est à l'origine d'une autre grande critique de la responsabilité sociale, « la plus célèbre bien qu'elle ne soit pas la plus innovante » (*Ibid.*). Les idées de son ouvrage *Capitalism and Freedom* (1962) furent synthétisées dans un article du *New York Times Magazine* portant un titre révélateur : « *The Social Responsibility of Business is to Increase Profits* » (1970). Très provocateur, cet article fut un véritable coup de canon énormément lu dès sa publication. Selon Friedman, la responsabilité sociale de l'entreprise, au-delà de la conformité légale, ne peut s'exercer que par les décisions visant à améliorer la rentabilité de l'entreprise pour les actionnaires, qui sont les propriétaires. Cet argument est la thèse centrale de ce qu'on appelle la « théorie de l'actionnaire » (*stockholder theory*). C'est le libre-marché, par son efficacité, qui assure la meilleure allocation des ressources ; l'État ne devrait intervenir que lorsque le marché est inefficace (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2010a). Dans cette optique, toute action contraire à la maximisation des profits corporatifs s'oppose au mandat du dirigeant. La plupart des spécialistes de RSE admettent que l'efficacité économique est évidemment une responsabilité que les entreprises ont envers la société, mais dans la vision de Friedman, il s'agit de leur seule et unique responsabilité. La thèse de Friedman aborde plusieurs enjeux entourant la corporation privée moderne. Nous en soulèverons deux ici.

Premièrement, son argumentation s'inscrit dans la perspective économique d'une relation d'agence, aussi appelée par anglicisme relation principal-agent (en anglais, *principal-agent*) ou parfois traduite relation mandant-mandataire. Théorisée de manière explicite par Jensen et Meckling (1976), elle évoque l'obligation fiduciaire d'un dirigeant d'entreprise envers les actionnaires de cette entreprise. La relation d'agence est donc « un contrat dans lequel une (ou plusieurs) personne(s) a recours aux services d'une autre personne pour accomplir en son nom une tâche quelconque ce qui implique une délégation de nature décisionnelle à l'agent. »

(Jensen et Meckling, 1976, trad. Charreaux, 1999, p. 231). Cette relation découle évidemment de la séparation, au sein des grandes entreprises, entre la propriété et le contrôle (*cf.* Berle et Means, 1932), tel qu'évoqué précédemment. D'après Friedman, dans une telle relation, il ne peut y avoir de responsabilité sociale « d'entreprise », car il s'agira toujours de la responsabilité sociale ou bien du dirigeant, ou bien des actionnaires. La relation d'agence, dans le contexte corporatif, lie donc le dirigeant (l'agent ou mandataire) et l'actionnaire (principal ou mandant) et est problématique au niveau de la gouvernance puisqu'il s'agit d'une

> situation où une personne, un mandataire, est payée pour accomplir une tâche pour une autre personne, le mandant, celle-ci ne pouvant surveiller directement le travail de son mandataire à cause de la nature de la tâche, de l'éloignement physique ou de son manque de compétence pour apprécier le travail du mandataire. Ainsi, le mandataire peut agir de façon à maximiser son intérêt plutôt que celui de son mandant. (Allaire et Firsirotu, 2004, p.21)

Il y a donc une asymétrie d'information entre le mandant et le mandataire. Toutefois le dirigeant, s'il n'a pas nécessairement d'obligation morale vis-à-vis des actionnaires, a une obligation fiduciaire, qui inclue la loyauté et la prudence (Anquetil, 2008). Pour éviter les abus de la part des dirigeants, Friedman affirme qu'ils devraient s'en tenir à ce qu'il est légitime pour eux de faire : maximiser le profit des actionnaires. Exercer une responsabilité sociale en dépensant des fonds pour des causes sociales sans l'accord de ses propriétaires n'est pas légitime puisque ces derniers détiennent des droits de propriété, ce qui « rend leurs intérêts prioritaires par rapport aux autres parties prenantes » (*Ibid.*, p.93). Évidemment, si la RSE est opérée dans l'accord des actionnaires et qu'elle est directement liée à l'objectif de maximisation du profit, Friedman admet qu'il est justifié de le faire, mais qu'il ne s'agit que d'une « labellisation hypocrite de la recherche du profit » (Gond et Igalens, 2012, p.19).

Ensuite, la critique de Friedman soulève également un problème politique. En effet, il faut se rappeler que l'article de l'économiste néoclassique se place dans une défense générale du libéralisme. Pour Friedman, la liberté économique est une condition nécessaire à la liberté politique (Anquetil, 2008). D'où sa position libertarienne qui considère que l'État, en matière d'affaires, ne doit servir que d'arbitre et déterminer (et faire respecter) les règles du jeu. Un État qui ferait davantage empièterait sur la liberté économique individuelle et donc sur la liberté politique des individus. Cohérent dans ses propos, Friedman étend ce raisonnement à

tout type de pouvoir de coercition centralisé, y compris celui des entreprises (ce qui fait écho aux propos de Bowen et de Levitt sur la concentration de la gestion du bien-être). Ainsi, les prétentions des dirigeants d'entreprises de pouvoir à la fois faire du profit dans un marché libre et contribuer à des objectifs sociaux ne sont pas sans conséquences économiques ni politiques. D'une part, en prétendant œuvrer pour le bien public, le dirigeant sape l'idéologie à la base de la dynamique du marché qui assure la réalisation du bien commun beaucoup plus efficacement que des actions motivées par de bonnes intentions. D'autre part, en parlant antérieurement de la relation mandant-mandataire, nous avons vu que Friedman évacue la possibilité, pour le dirigeant, de réaliser des dépenses qui seraient dans son propre intérêt pécuniaire (et qu'on pourrait associer à du vol). Mais dans le cas où le dirigeant ne ferait pas cette dépense dans son propre intérêt, mais plutôt en visant « l'intérêt général », Friedman associera cette dépense à un impôt. Son argument est que le coût des actions sociales et environnementales est supporté par les consommateurs et/ou les employés (Gond et Igalens, 2012) et que « ceci revient pour le manager à se substituer au gouvernement en imposant arbitrairement un impôt à certains acteurs économiques pour gérer un problème environnemental ou social » (*Ibid.*, p.20). Donc le dirigeant n'agit plus simplement en sa qualité d'agent des actionnaires, mais plutôt à titre d'agent public, de fonctionnaire (Anquetil, 2008). Friedman y voit un grave danger, puisque le gestionnaire n'est pas en mesure de définir les problèmes sociaux prioritaires et qu'en outre il n'a pas la légitimité (il n'est pas élu) ni les compétences pour gérer et administrer le bien commun via des services publics (Gond et Igalens, 2012). Un élargissement des responsabilités des entreprises à autre chose que la création de valeur pour l'actionnaire représente donc une menace pour la démocratie américaine. Si les citoyens veulent voir les pratiques des entreprises changer, Friedman recommande d'utiliser le processus démocratique et d'élire un gouvernement qui mettra en place la législation nécessaire. Cette atteinte à la démocratie est paradoxalement aussi soulevée par des positions de gauche privilégiant une plus grande intervention de l'État (opposées au néolibéralisme) qui voient deux risques dans un trop grand appui sur les initiatives des entreprises privées pour prendre en charge l'intérêt commun: celui d'un évincement du contrôle des États et celui de soustraire à la délibération citoyenne les décisions concernant l'articulation souhaitable entre économie et social (Salmon, 2007).

En somme, Friedman reproduit le théorème de la « main invisible » d'Adam Smith, qui indique que si chacun cherche à satisfaire son intérêt privé, le résultat global sera le plus efficace. Toutefois, il considère les entreprises plutôt que les individus. Donc oui, comme le veut l'adage « *the business of business is business* » mais simplement parce que c'est dans ce schème que la société en bénéficiera en plus : « Pour Friedman, les énoncés "la responsabilité sociale des entreprises est d'accroître ses profits" et une "entreprise éclairée devrait essayer de créer de la valeur pour toutes ses parties prenantes" sont *équivalents*. » (Anquetil, 2008, p.89). D'un point de vue ontologique, Friedman ne nie donc pas la RSE ; c'est plutôt qu'afin d'éviter des problèmes de relation d'agence, de perturbation des dynamiques de marché et d'altération de la liberté et des processus démocratiques, la seule responsabilité sociétale d'entreprise valable dans notre système socioéconomique est celle exprimée par cette définition minimaliste : « la recherche d'un profit maximum dans le respect du cadre légal » (Gond et Igalens, 2010a, p.21). Toute autre finalité serait subversive.

1.4 Freeman et la théorie des parties prenantes

En 1984, le philosophe et mathématicien américain Robert Edward Freeman publiera le livre *Strategic Management : A Stakeholder Approach*, qui changera la face du management organisationnel et fera même émerger un nouveau sous-champ dans les sciences de la gestion : la gestion des parties prenantes (*stakeholder management*). Le nom « *stakeholder* » signifie littéralement « porteur d'enjeu » (mais la formule « partie prenante » est plus couramment utilisée) et représente un jeu de mot voulant se distinguer de « *stockholder* », signifiant « actionnaire » ou littéralement « détenteur d'action(s) ». Ainsi, le concept de *stakeholder* est à la base de la *stakeholder theory* (la théorie des parties prenantes) qui se veut une réponse à la *stockholder theory* (la théorie de l'actionnaire) défendue par le courant néoclassique (incluant Friedman) et qui priorise l'intérêt de l'actionnaire. La théorie des parties prenantes se présente, à la base, comme une nouvelle façon d'élaborer et de mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise. Elle affirme que l'entreprise peut être conçue comme un ensemble de relations entre des groupes ou acteurs qui ont des intérêts dans les activités de cette entreprise (Freeman et Parmar, 2007).

Cette théorie n'a évidemment pas spontanément émergée en 1984. On peut retracer ses racines dans les développements qui se faisaient en sociologie des organisations quelques décennies plus tôt, où le terme « *constituents* » (*cf.* Dill, 1958) serait en quelques sortes l'ancêtre de « parties prenantes » (Pasquero, 2007a). Tous les développements autour de ce qu'on appelle « l'environnement » dans la théorie organisationnelle (voir notamment March et Simon, 1958; Crozier et Friedberg, 1977, au sujet des alliances entre acteurs et de la défense des intérêts) sont sans aucun doute à la base des réflexions sur les parties prenantes, qui reprennent en fait la notion d'environnement pour y placer l'entreprise privée. L'entreprise devra insérer dans son champ de vision ses parties prenantes puisqu'elles sont les acteurs à la base de son environnement socio-économico-politique. Sans les détailler ici, soulignons que de nombreux modèles de « l'environnement » existent en sociologie des organisations, notamment : la dépendance aux ressources ou mobilisation des ressources (où l'organisation est focale, *cf.* Pfeffer et Salancik, 1978), l'écologie des populations (où l'environnement opère une « sélection », le plus souvent via le marché économique dans le cas d'une entreprise), les modèles de champs fonctionnels ou champs organisationnels, les réseaux, et les mondes sociaux/arènes (pour un bon survol de tous ces modèles, *cf.* Clarke, 1991, p. 120-128).

La première définition de « partie prenante » de Freeman (1984) est la suivante : « tout porteur d'intérêts, individuels ou collectifs, matériels ou symboliques, qui peut être affecté par les décisions de l'entreprise, mais qui peut aussi exercer un pouvoir sur elle » (Freeman, 1984, trad. Pasquero, 2007a). L'entreprise avait déjà à répondre à des attentes concernant les droits humains, sociaux et environnementaux, surtout formulées par des groupes de pression. Mais selon Freeman, les schémas mentaux disponibles pour penser les relations entre la firme et son environnement se révélaient inadaptés à un monde turbulent (Anquetil, 2008). En remettant en cause la primauté des actionnaires dans la gouvernance, la théorie des parties prenantes inscrit l'entreprise au sein d'un ensemble de relations non plus seulement avec des actionnaires, mais avec des acteurs qui sont affectés par ou qui affectent les activités et les décisions de l'entreprise (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2010a). Concrètement, les parties prenantes varient d'une conception à l'autre. Carroll (1989) parle de parties prenantes primaires, qui sont impliquées directement dans le processus économique et possèdent un contrat explicite avec la firme tels que les actionnaires, les employés, les clients ou les

fournisseurs; et de parties prenantes secondaires qui ont des relations volontaires ou non avec la firme, dans le cadre d'un contrat implicite, tels que les communautés locales, les groupes de pressions et ONG. On évoque aussi parfois les gouvernements (et organismes de réglementation), les médias, les partenaires commerciaux, les assureurs, les générations futures, etc. Une telle représentation de l'environnement de l'entreprise – une « collection d'acteurs » (Pasquero, 2007a, p.103) – permet de clarifier ce que l'on entend par « socialement responsable », car on l'est envers des personnes et non envers des « forces abstraites » (*Ibid.*, p.104). Clarkson (1995) l'avait bien exprimé en indiquant que les dirigeants d'entreprise prennent leurs décisions en fonction de leur contexte immédiat et non pas en cherchant à répondre à des questions relatives à la société en général. En effet, l'entreprise est en relation avec des parties prenantes et non avec la « société ». Pour reprendre les mots de Carroll (1991), le concept de partie prenante avancé par Freeman « personnifie » les responsabilités sociales ou sociétales.

Pour identifier les parties prenantes, le management stratégique des années 1990 a vu naître divers modèles de caractérisation des parties prenantes. Ces modèles servent d'outils d'aide à la décision pour le gestionnaire. Un très simple et très fameux, celui de Savage *et al.* (1991) permet de classifier les parties prenantes selon leur potentiel de menace et leur potentiel de coopération. Quatre positions sont possibles et chacune de ces positions implique une stratégie différente. Très rapidement et avec des informations de base, le gestionnaire peut déjà minimalement savoir comment agir avec ses parties prenantes. Ensuite, Mitchell, Agle et Wood (1997) ont présenté un modèle plus étoffé qui sert de référence dans le *stakeholder management*. Il propose une classification des parties prenantes basée sur trois attributs de leur relation avec l'entreprise : leur pouvoir d'influence, la légitimité de leur relation avec l'organisation et l'urgence pour l'organisation de répondre à leur(s) demande(s). Imbriquées dans un diagramme de Venn comportant trois cercles se chevauchant, les trois attributs ont une définition très précise : le pouvoir est la capacité (exprimée ou potentielle) d'un acteur à imposer sa volonté aux autres ; la légitimité est l'appréciation, par les autres acteurs, que l'action du premier est désirable, convenable ou appropriée en fonction des systèmes de normes, valeurs, croyances et définitions socialement construits ; l'urgence est le sentiment, par l'acteur lui-même, que sa propre demande est pressante ou importante (Mitchell, Agle et Wood, 1997). Le résultat de cette classification permet au gestionnaire de mieux juger quelles

parties prenantes méritent son attention. Le but de cet article est donc de proposer une typologie permettant de séparer les *stakeholders* des *nonstakeholders*, puisque dans la littérature sur les parties prenantes, il y a tellement peu de définitions qui tentent de « spécifier la réalité empirique que virtuellement n'importe qui peut affecter ou être affecté par les actions d'une organisation » (*Ibid.*, p. 854, traduction libre). Dans ce champ, plusieurs questions demeurent sans réponses : « Qui sont les parties prenantes? Lesquelles doit-on desservir? Lesquelles sont les plus importantes? Comment leurs intérêts peuvent-ils être balancés? » (Jones, 1980, cité dans *Ibid.*, p.856, traduction libre). Ainsi les revendications des parties prenantes sont en compétition les unes avec les autres et le modèle de Mitchell, Agle et Wood permet au gestionnaire de les prioriser. De nombreux autres modèles seront développés par la suite, soit sur un plan plus théorique pour contribuer à la découverte de nouveaux horizons dans ce champ des parties prenantes qui a un caractère très heuristique, soit sur un plan beaucoup plus concret, à l'usage des praticiens.

La justification de la prise en compte des parties prenantes est la grande question fondamentale qui traverse toute la théorie. Comment et pourquoi prendre en compte les parties prenantes dans la gouvernance des entreprises? La réponse à cette question déterminera dans lequel des deux grands paradigmes – opposés – de la représentation de la RSE l'on se situe. Si la considération des parties prenantes dans les activités et décisions de l'entreprise se centre sur « les obligations morales de la firme à l'égard de ses parties prenantes » (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2010b, p. 38), on se trouve dans une vision « orientée éthique » de type normative de la RSE. L'entreprise est redevable envers la société et l'intérêt des parties prenantes possède une valeur intrinsèque (*Ibid.*). Si la prise en compte de l'intérêt des parties prenantes est plutôt perçue comme une condition de la performance économique et financière de l'entreprise, alors on se trouve dans une vision « orientée business » de type utilitariste ou instrumentale de la RSE. C'est-à-dire que la RSE est utilisée comme un outil.

Selon la première approche, la théorie des parties prenantes requiert du gestionnaire qu'il constate les connections qui existent entre deux mondes : le monde des affaires et le monde de l'éthique (Freeman et Parmar, 2007). La création de valeur (économique) et l'éthique ou les valeurs sont directement liés considérant que les gestionnaires doivent se demander *qui*

sont les parties prenantes pour qui ils créent de la valeur et *comment* doivent-ils créer cette valeur. Les défenseurs de cette approche affirment que la théorie des parties prenantes doit articuler un « noyau normatif » (*normative core*) afin de déterminer quelles revendications et relations sont légitimes de retenir l'attention managériale (Mitchell, Agle et Wood, 1997). En se concentrant sur la légitimité (morale, légale et basée sur les droits de propriété) des revendications, les partisans de l'approche normative rejettent l'importance du pouvoir dans une relation partie prenante-gestionnaire (*Ibid.*). Cela serait à la base de ce que Frederick (1978) appelle la CSR_1 : une responsabilité sociale axée sur la morale.

Selon la seconde approche, le monde des affaires est amoral ou immoral, et complètement séparé du monde de l'éthique. L'éthique et les préoccupations sociétales sont donc fondamentalement étrangères à l'état d'esprit du monde des affaires (Freeman et Parmar, 2007). Ce qui compte réellement pour faire une différence pratique dans la capacité des dirigeants à gérer leurs parties prenantes, c'est de considérer le pouvoir et l'urgence, qui sont les attributs de l'environnement qui ont une influence tangible. Cette approche instrumentale ou utilitariste de la prise en compte des parties prenantes sous-tend une responsabilité sociale qui s'informe et répond stratégiquement aux attentes des acteurs – les plus puissants ou menaçants – de son environnement dans le but d'éviter les problèmes ou d'accroître sa réputation. Toujours dans le langage de Frederick (1978), il s'agirait de la CSR_2 : une « réceptivité » sociale amorale (*corporate social responsiveness*).

Le modèle de Mitchell, Agle et Wood souhaite en fait réconcilier ces deux visions. Selon eux, la théorie des parties prenantes ne peut pas se limiter à être focalisée sur les enjeux de légitimité, sans quoi elle acquerrait la « *fuzzy moral flavor* » (Mitchell, Agle et Wood, 1997, p. 882) de la CSR_1. Cependant, si elle est focalisée uniquement sur l'utilité pratique et la prise en compte du pouvoir de ses parties prenantes – tel que suggéré par les théories organisationnelles dominantes – l'amoralité et l'intérêt privé de la CSR_2 vont prendre le dessus (*Ibid.*). C'est pourquoi le modèle propose une fusion incluant urgence, légitimité et pouvoir, puisqu'une bonne connaissance des acteurs qui détiennent du pouvoir et des demandes urgentes permettra au gestionnaire de mieux « servir les intérêts moraux et légaux des parties prenantes légitimes » (*Ibid.*, traduction libre).

Au cours des vingt-cinq dernières années, le concept de *stakeholder* a gagné en importance et s'est clairement imposé dans les discours des grandes entreprises, des politiciens et des législateurs. Dans les années 1990, la *stakeholder economy* était l'un des thèmes du parti travailliste britannique et certaines lois étatiques américaines sur les fusions-acquisitions portent le nom de « *stakeholder laws* » (Anquetil, 2008). La notoriété du terme est de nos jours évidente, pratiquement tous les rapports annuels des grandes compagnies parlent de parties prenantes. Pasquero (2007b) parle d'un passage de la « vieille RSE » où l'entreprise tenait compte de ses parties prenantes et de leurs intérêts sans leur donner le droit de paroles, et la « nouvelle RSE » où les parties prenantes sont élevées au niveau de partenaires de l'entreprise. Cependant, ce partenariat est considéré par certains comme illusoire, puisque le pouvoir demeure en réalité concentré : « Rares sont encore les initiatives allant dans le sens d'un véritable débat pour des accords d'engagement collectif dans lesquels les salariés et leurs représentants seraient effectivement parties prenantes des contrôles. » (Salmon, 2007, p. 208). Néanmoins, le terme demeure très fort et a une grande influence dans le monde des affaires aujourd'hui. De nombreuses raisons font converger le management en ce sens, notamment le fait que les groupes de pression sont plus organisés et possèdent plus de moyens, et que la méfiance envers les effets pervers du capitalisme est entretenue par de récents scandales financiers, environnementaux et sanitaires. Que ce soit pour des motifs moraux ou instrumentaux, la gestion des parties prenantes est aujourd'hui incontournable : « Toute firme qui néglige ses parties prenantes ou bien pire, qui les aliène, est condamnée à l'échec. » (Boatright, 2006, p. 108, traduction libre). Toutefois il est important de souligner que la prise en compte des parties prenantes reste, de manière effective, du domaine de la gestion et qui dit gestion dit compromis. Il ne s'agit donc pas de satisfaire tous les intérêts particuliers de toutes les parties prenantes (ce qui serait probablement impossible), mais plutôt de suffisamment considérer leurs intérêts pour s'assurer de leur coopération. En outre, certains théoriciens vont même jusqu'à considérer que le rôle du gestionnaire va au-delà de cette coordination des contributions (au bien commun) des diverses parties prenantes, et qu'il s'étend jusqu'à un rôle de leader et de motivateur pour qu'il puisse « inspirer [ses parties prenantes] à donner le meilleur d'elles-mêmes, au sein d'un effort collectif, afin de créer de la valeur au moyen des produits et des services. » (*Ibid.*, traduction libre). C'est-à-dire qu'au-delà de chercher à satisfaire des clients, coller au marché ou simplement répondre le mieux

possible aux demandes, « les entreprises qui réussissent aujourd'hui sont celles qui ont fédéré leurs parties prenantes autour de leur identité » (Thoenig et Waldmann, 2005, cité dans Capron *et al.*, 2010a, p.10). Mais cette position nous ramène au danger brillamment soulevé par Friedman précédemment, qui avertissait que de conférer un trop grand pouvoir politique à des acteurs économiques brime la liberté démocratique.

En somme, la théorie des parties prenantes représente le cadre de référence de même qu'un véritable moteur pour la RS[3], puisqu'en acceptant l'existence de perspectives multiples sur les objectifs d'une organisation, elle rejette la vision monisitique de l'organisation (Crowther, 2007). Conséquemment, la « performance » d'une organisation comporte plusieurs dimensions et n'est plus limitée à une unique évaluation (de performance financière) (*Ibid.*). Cette vision élargie de l'organisation engendre des dynamiques relationnelles nouvelles entre le monde économique et la société (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2009). Cependant, malgré des avancées majeures et des points de consensus, les débats restent ouverts autour de la théorie des parties prenantes, notamment au sujet de l'identification, des motifs et des degrés de prise en compte, et des problèmes de gouvernance.

1.5 RS et enjeux connexes

La responsabilité sociale est imbriquée dans une foule de concepts qui touchent à de nombreuses disciplines différentes. En effet, une des beautés du monde de la RS est qu'il s'agit d'un monde pluridisciplinaire où les frontières sont poreuses. Mais cela constitue aussi un défi complexe que d'agencer de nombreux éléments qui ont des provenances et des directions théoriques et pratiques différentes. Pour clarifier le tout et simplifier la tâche, la présente section exposera les liens entre la RS et divers concepts ou phénomènes, en consacrant un article à chacun.

---

[3] La théorie des parties prenantes est si intrinsèquement liée à la RSE que Freeman, Harrison et Wicks sont allés jusqu'à proposer de remplacer la *Corporate Social Responsibility* par la *Corporate Stakeholder Responsibility* (Freeman, Harrison et Wicks, 2007).

1.5.1 RS et éthique des affaires.

L'éthique des affaires (*Business Ethics*) est une branche de l'éthique appliquée. Elle peut être définie comme l'étude de situations, activités et décisions d'affaires où des questions de bien et de mal se posent (Crane et Matten, 2010). Les mots « bien » et « mal » signifient, dans ce contexte, *moralement* bien et mal, contrairement à commercialement, stratégiquement ou financièrement bien ou mal (Crane et Matten, 2007). Plus précisément, elle « vise à expliquer la manière dont les considérations morales sont prises en compte par les entreprises, à proposer des critères éthiques permettant d'évaluer leurs activités et à développer des approches normatives susceptibles de prescrire la manière dont elles devraient agir au sein de la société. » (Anquetil, 2008, p.7). Tout comme la responsabilité sociétale, l'éthique des affaires dépasse la seule entreprise et s'étend à toute organisation. Par exemple, la campagne publicitaire mensongère d'un groupe de pression pourrait être analysée comme un enjeu d'éthique des affaires. Le lien entre l'éthique des affaires et la responsabilité sociétale semble évident, mais l'agencement des deux, théoriquement et historiquement l'est moins. Anquetil (2008) classe les questions abordées par l'éthique des affaires selon trois niveaux d'analyse. Le premier niveau, individuel ou micro, touche aux questions morales auxquelles est confronté un individu œuvrant au sein d'une entreprise. Ce sont surtout le respect de la loi, l'équité et la conscience morale qui sont impliqués dans ce cas. Les problèmes d'agences évoqués plus haut (*voir* art. 1.3.2) font partie de ce niveau. Le second est celui de l'organisation, de l'entreprise en tant que collectif. Ce niveau, souvent appelé « éthique organisationnelle », touche aux questions de concurrence et d'économie de marché, d'influence des entreprises sur d'autres acteurs, d'internationalisation, de privatisation, etc. Le troisième niveau, macro, « comprend les questions relatives aux obligations de l'entreprise envers la société » (*Ibid.*, p. 9). C'est évidemment là-dedans que se place la RS. Donc, de ce point de vue l'éthique des affaires engloberait la RS, cette dernière faisant l'objet d'un niveau d'analyse spécifique de l'éthique des affaires.

Selon Pasquero, l'éthique des affaires représente en fait « la partie plus normative du concept de RSE » (Pasquero, 2007a, p.100). Ce serait donc la RS qui engloberait l'éthique des affaires. Crane et Matten indiquent qu'il y a un débat à ce sujet et que la confusion provient en partie du fait qu'avant que le terme CSR ou RSE soit bien établi, plusieurs des enjeux de

responsabilité sociale étaient discutés sous l'étiquette de l'éthique des affaires (Crane et Matten, 2007). Ils concluent, à l'instar de Pasquero, qu'il est possible de considérer l'éthique des affaires plutôt comme un sous-champ de la RS. Leur argument étant que la RS décrit les activités qu'entreprennent les organisations pour être à la hauteur des attentes de la société, tandis que l'éthique des affaires serait l'outil analytique des gestionnaires pour comprendre, conceptualiser et légitimer les statuts moraux des programmes, stratégies et politiques de l'entreprise (*Ibid.*). Souvent, on dit aussi que la *business ethics* (parfois entendue dans un sens plus précis que « l'éthique des affaires » au sens large) est l'une des trois grandes écoles autour desquels se sont cristallisés les débats dont a fait l'objet la RS au cours des cinquante dernières années (Gendron, 2000). Ces trois écoles de pensée sont la *business ethics*, la *business and society* et la *social issue management*. Nous exposerons ici brièvement les fondements de chacune, en commençant par la *business ethics* pour poursuivre l'analyse déjà entamée.

La *business ethics* est issue d'un courant moraliste-éthique qui base son analyse sur les valeurs et les jugements normatifs. La responsabilité sociétale de l'entreprise est avant tout un devoir moral. Les tenants de la *business ethics* opèrent donc une « projection morale » (Goodpaster, 1983), c'est-à-dire qu'ils attribuent à la firme le statut d'agent moral par analogie, même si c'est en fait un sujet qui agit au nom de la firme. En lui attribuant une personnalité morale, l'entreprise devient moralement responsable. Mais en s'appuyant sur cette analogie fictive, les résultats deviennent fictifs. En bref, ce courant fait appel à la bonne volonté des entreprises (Gendron, 2000).

La *business and society* (B & S) est issue d'un courant contractuel-sociétal qui « se préoccupe de la cohésion sociale et analyse les différentes modalités de l'interface entreprise/société » (*Ibid.*, p. 321). Elle se fonde sur deux postulats. Le premier postulat affirme que, contrairement à ce qu'affirment les thèses classiques en microéconomie, l'entreprise et la société ne sont pas séparées, elles sont plutôt en interrelation. Dans cette vision plus systémique, la responsabilité se situerait à l'intersection entre la logique sociale et la logique économique de l'entreprise (*Ibid.*). Le deuxième postulat affirme que « l'entreprise est une institution sociale créée par la société » (*Ibid.*, p. 322), elle est donc redevable envers cette dernière qui lui donne un privilège en autorisant sa création (le concept de « *social*

licence to operate » est maintenant beaucoup utilisé, surtout dans le domaine minier, *cf.* Joyce et Thomson, 2000; Owen et Kemp, 2012). Cette même société est en mesure de lui retirer ses privilèges si elle se révèle inadéquate. Cette deuxième thèse se rapproche des théories de l'encastrement (*embeddedness*) de l'économie et du social (Polanyi, 1944; Granovetter, 1985). Il existe deux approches pour concevoir le lien entre une certaine volonté sociale et l'entreprise. D'une part, si l'entreprise est « une institution issue d'une volonté sociale » (Gendron, 2000, p.323), on parle alors d'un certain « contrat social » entre l'entreprise et la société et l'on reprend ainsi un concept qui a une longue tradition philosophique remontant jusqu'au XVII^{e} siècle avec Hobbes et Locke, au XVIII^{e} avec Rousseau puis repris il y a une quarantaine d'années chez Rawls (1971). D'autre part, si la volonté sociale peut réformer ou remplacer une institution (dans ce cas-ci, l'entreprise), on parle d'un « contrôle social ». Autrement dit, la société possède une capacité autorégulatrice, qui se chargera de l'entreprise déviante. Le problème de ce genre de conceptualisation est que, dans la pratique, c'est un peu illusoire de penser que les conseils d'administration débattent des questions stratégiques en termes « d'arbitrage entre l'intérêt des actionnaires et l'intérêt social général » (*Ibid.*, p. 323). Nous avons déjà abordé ce problème en discutant des représentations pré-*stakeholders* de l'environnement de la firme (*voir* sect. 1.4). Gendron (2000) en vient à conclure qu'à l'instar du courant de la *business ethics*, la *business and society* « cherche à réformer le fondement de l'entreprise, c'est-à-dire poursuivre des fins privées, sans toutefois réformer sa structure juridique ou le système capitaliste plus large dans lequel elle s'insère » (p.323).

La *social issue management* est issue d'un courant utilitaire-stratégique et aborde les questions sociales comme des paramètres à insérer dans la gestion stratégique. Il s'agit d'un courant plus pragmatique que les deux derniers. La théorie des *stakeholders* de Freeman peut être incluse dans ce courant. L'entreprise devient ici un acteur social qui doit élargir son identité – autrefois uniquement économique – en se politisant.

En définitive, bien qu'ayant des fondements théoriques différents, les trois grandes écoles qui fondent la RS font la promotion d'une seule et même idéologie : la prise en charge formelle de l'intérêt commun par l'entreprise privée (Gendron, 2000). Ainsi, elles sont complémentaires et se renforcent l'une l'autre.

Selon Crane et Matten (2007), l'éthique des affaires peut se diviser en deux grands domaines : l'éthique des affaires normative et l'éthique des affaires descriptive. Le premier est surtout basé sur une réflexion philosophique et tente de comprendre quelle action serait « bonne » ou « mauvaise » dans une situation particulière. Le deuxième, surtout psychologique et ethnographique, s'intéresse à la manière dont l'éthique s'insère dans les processus décisionnels du monde des affaires. Le premier domaine est le plus important, puisque pour prendre une décision « éthique », encore faut-il savoir ce qui caractérise une telle décision. Cependant, la longue tradition philosophique de l'éthique normative contient, en son sein, diverses écoles de pensée qui répondent de manières différentes à des questions telles que : Est-ce que l'action *x* est « bonne » (*good*)? Est-ce que l'action *x* est « juste »? Etc. Conséquemment, dans le monde des affaires actuel, il semble que les universitaires, les gouvernements, les consommateurs et les entreprises s'entendent pour dire que l'éthique des affaires est importante, sans qu'il n'y ait toutefois de consensus sur ce que représente un comportement éthique en affaires (*Ibid.*). Pour exposer ce flou, Marcoux indique que les développements et projets en éthique des affaires sont tellement variés et éparpillés, que la seule chose qu'ils semblent avoir en commun est la conviction, par ceux qui les poursuivent, que ce qu'ils poursuivent *est* l'éthique des affaires (Marcoux, 2008). Néanmoins, malgré cette imprécision latente, il demeure que l'éthique des affaires est aujourd'hui de plus en plus présente, et si ce n'est pas à titre de réponse, ce l'est au moins à titre d'un questionnement sur les actions et décisions de l'entreprise.

1.5.2 RS et développement durable

La définition la plus usitée du développement durable (ou « développement soutenable ») est incontestablement celle émanant du rapport *Notre avenir à tous* de la Commission mondiale sur l'environnement et le développement (aussi appelé « Rapport Brundtland ») en 1987 :

> Le développement durable est un mode de développement qui répond aux besoins des générations du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs.

Cette définition implique une balance entre les fameux trois piliers du développement durable que sont l'économie, le social et l'environnement. La difficulté réside dans le fait que ces trois dimensions sont dans une tension perpétuelle. De nombreuses autres définitions existent

et malgré une certaine imprécision qui demeure, il est néanmoins clair que le développement durable souhaite répondre à notre mode de développement actuel (basé sur la consommation) qui est insoutenable. Parmi tant d'autres, une définition intéressante, qui sort d'un schème de confrontation entre les trois piliers, est celle proposée par Gendron (2012), selon laquelle « l'environnement est une condition, l'économie un moyen et le social une fin de ce développement » (Gendron, 2012, p.vii). Puisque le social est la finalité, on dira de cette approche qu'elle est socio-centrée et, plus précisément, que c'est une posture de type « humanisme raisonné » (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2010a, p.15) car l'économie sert l'homme tout en tenant compte des limites naturelles. Il existe de nombreuses autres postures pour aborder le développement durable (*cf. Ibid.*). En effet, simplement en interchangeant, dans la définition de Gendron, l'économie, l'environnement et le social à titre de condition de moyen ou de fin, on obtient déjà neuf définitions complètement différentes. C'est pourquoi, encore aujourd'hui, de multiples débats définitionnels entourent cette notion.

Le concept de développement durable émane à la base d'une préoccupation environnementale, suite aux catastrophes écologiques engendrées par le capitalisme et la société de consommation : réchauffement climatique, raréfaction des ressources (déforestation, surpêche, surchasse, exploitation minière abusive, etc.), déversements pétroliers, contamination des sols, pollution atmosphérique et pluies acides, etc. Mais tranquillement, le développement durable sera élargi dans une vision sociétale, en réponse à l'écart croissant entre les riches et les pauvres, aux scandales financiers à répétition, à l'exploitation de certains travailleurs, à la globalisation des échanges commerciaux, etc.

La RS peut contribuer au développement durable car « elle procure des incitatifs aux entreprises à agir de manière socialement responsable, ce qui inclus de contribuer à l'agenda du développement durable » (Moon, 2007, p. 296, traduction libre). Si la définition du Rapport Brundtland comporte de grands principes humanistes abstraits, Pasquero conçoit la RSE comme étant le lien entre ces principes et les pratiques quotidiennes des entreprises, autrement dit la RSE « permet de passer du domaine de l'utopie efficace à celui des stratégies d'action » (Pasquero, 2007a, p. 95). Ces propos sont appuyés par ceux de Jallow (2008) qui parle d'un mécanisme d'engagement et d'opérationnalisation du développement durable en affirmant que la « *Corporate social responsibility can be seen as the mechanism by which*

businesses engage with sustainability by developing strategies which go beyond » (Jallow, 2008, p. 31). Ces stratégies passent, au premier degré, notamment par l'efficacité énergétique, le commerce équitable, la culture biologique, la gestion forestière durable, l'investissement socialement responsable, etc. Ce genre de pratiques est maintenant souvent lié à des certifications, ce qui en fait des opportunités d'affaires pour les entreprises (accès à de nouveaux marchés, avantage compétitif, amélioration de la productivité à long terme, etc.) et contribue donc à l'élan de la RS (Moosa, 2007).

Le monde des affaires a ainsi connu, à partir des années 1990, une explosion des rapports de développement durable (*sustainability reports*) – portant parfois des noms légèrement différents (ex. : rapport de « croissance durable », Domtar inc., 2011). Ces outils de reddition de comptes (*reporting*) sont poussés par le nouveau concept de triple bilan (*triple bottom line, cf.* Elkington, 1998) qui élargit la notion du *bottom line* autrefois utilisée seule pour évaluer la performance d'une entreprise. Le *bottom line* (en référence à la dernière ligne du compte) mesure uniquement le profit économique (augmentation de revenus et/ou diminution de dépenses), tandis que la *triple bottom line* évalue la performance de l'entreprise sous trois angles : économique, social et environnemental. Cette « innovation sociale » a vu le jour grâce aux mouvements sociaux qui ont investi la sphère marchande de la firme et elle vise « l'internalisation des externalités, c'est-à-dire la réintégration des préoccupations sociales et de développement durable dans l'évaluation de sa performance » (Caron et Turcotte, 2013, p. 243). Plusieurs cadres de références pour la divulgation sont proposés par divers « entrepreneurs institutionnels ». Ces derniers contribuent à l'amélioration de la gouvernance et à l'adoption par la firme de pratiques de durabilité (Caron et Turcotte, 2009, 2010, 2013). L'exercice du rapport de développement durable basé sur la *triple bottom line* a notamment été porté par un entrepreneur institutionnel en particulier : la *Global Reporting Initiative* (GRI), un organisme multipartite né en 1997 (le document *Sustainability Reporting Guidelines* a été publié en 2000). La GRI suggère une grille d'évaluation et de divulgation qui diffère de la divulgation financière traditionnelle. Que l'entreprise l'utilise de manière volontaire, ou bien pour satisfaire la réglementation ou encore pour répondre aux pressions de ses parties prenantes, cette grille constitue le cadre normalisateur le plus achevé de l'information produite (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2009).

Par ailleurs, le terme « *Corporate Sustainability* » (*CSu*) a maintenant acquis une certaine popularité et certains voudraient même le voir remplacer "CSR". La CSu représenterait la participation des entreprises au développement durable, notamment par l'internalisation de leurs externalités négatives (Atkinson, 2000). Mais Hopkins (2007) explique qu'il s'agit en fait des « deux faces d'une même médaille » (p. 21, traduction libre) puisque, si le « S » de CSR est l'adjectif « *societal* » et que la durabilité (*sustainability*) étend sa vision de long-terme aux sphères économique, sociale et environnementale, alors les deux notions se rejoignent. La RS et le développement durable ont en outre la caractéristique commune d'être des « concepts par essence contestés » (« *essentially contested concepts* ») (Moon, 2007, reprenant la formule de Gallie, 1956), c'est-à-dire difficiles à définir et faisant sans cesse l'objet de controverses et de débats. L'une des raisons est que, dans les deux cas, on accuse une contradiction dans les termes. Pour la RS, certains détracteurs diront que les entreprises ne sont tout simplement pas capables d'être responsables sociétalement. Pour le développement durable, certains assument que la soutenabilité des ressources de la planète est incompatible avec la croissance économique. Notons que c'est en réaction à cette deuxième assomption que sont nés les courants de la décroissance (*degrowth, cf.* Meadows, 1972) et de la croissance zéro (*zero growth* ou *agrowth*, *cf.* Van der Bergh, 2011) qui affirment qu'un développement est possible sans croissance. La croissance est un phénomène purement quantitatif (mesuré par l'augmentation du produit intérieur brut (PIB)) tandis que le développement serait d'essence qualitative (Bezbakh, 2005). Dans ce schème, développement et durabilité ne sont plus mutuellement exclusifs.

1.5.3 RS et gouvernance d'entreprise

La gouvernance d'entreprise[4] (*corporate governance*), aussi appelée gouvernement d'entreprise, fait référence aux relations entre les diverses parties prenantes internes et externes de l'entreprise, et détermine « la structure par laquelle sont définis les objectifs d'une entreprise, ainsi que les moyens de les atteindre et d'assurer une surveillance des résultats obtenus » (OCDE, 2004, p. 11). D'après la définition de Charreaux (1997) cette

[4] Il est important de ne pas confondre la gouvernance d'entreprise avec la gouvernance publique qui caractérise l'approche régulatoire d'un État (*voir* sect. 6.2).

structure comprend les mesures réglementaires et les mécanismes de marché, puisque la gouvernance d'entreprise équivaut à l'ensemble « des mécanismes organisationnels qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui "gouvernent" leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire » (p. 11). Le contexte de régulation qui s'exerce sur les entreprises peut être résumé à trois mécanismes : marché, contrôle social et conformité à des valeurs (Pasquero, 2007b). La particularité du concept de RSE est qu'il chevauche ces trois mécanismes (*Ibid.*). D'abord, dans une dynamique de marché, des partenaires commerciaux en amont ou en aval (fournisseurs ou clients) peuvent exiger un plus grand niveau de RSE. Ensuite, le contrôle social, exercé par l'État ou des groupes de pression peut modifier les pratiques d'une entreprise. Troisièmement, afin de préserver (ou accroître) sa légitimité, l'entreprise doit avoir des pratiques conformes aux valeurs de son milieu.

Concernant le deuxième mécanisme – le contrôle social – il est à noter que dans certains pays, les gouvernements ont forcé certaines « meilleures pratiques » (*best practices*) par voie législative. Les grands débats actuels en gouvernance s'interrogent à savoir quel est le meilleur régime (obligatoire, volontaire ou hybride) et si des « meilleures pratiques » légiférées peuvent créer, à elles seules, une gouvernance de qualité (King, 2007). Pasquero (2007b) répond par la négative en indiquant qu'en contexte d'entreprise, même la meilleure des lois – assortie de sanctions – est sujette à être mal appliquée, ignorée ou détournée : « Aucune loi n'est efficace tant qu'elle n'est pas accompagnée d'une culture de responsabilité au sein des entreprises. » (Pasquero, 2007b, p.113). Les deux éléments – loi et culture responsable – doivent être présents à la base, car l'une n'engendre pas l'autre : « *Legislation cannot create intellectual honesty* » (King, 2007, p.112). Ainsi, Pasquero de même que King privilégient une gouvernance fondée sur un régime hybride, en soutenant que la RSE et la force de la loi ne sont pas antagoniques, mais plutôt complémentaires. Le présent mémoire cherche d'ailleurs en partie à vérifier cet argument de la complémentarité en analysant les politiques publiques qui intègrent la RS.

Des critiques concernant l'application et l'efficacité de la RS au sein de l'entité-entreprise telle que définie juridiquement dans notre système actuel mènent à des débat forts intéressants liés à la gouvernance d'entreprise. Depuis plus d'un siècle, la gouvernance

d'entreprise se faisait selon une approche financière qui tentait de mettre en place les conditions pour que l'entreprise maximise la valeur pour les actionnaires. Récemment, des pays comme le Canada sont le foyer d'évolutions jurisprudentielles substantielles en ce qui concerne l'encadrement du pouvoir des administrateurs et des dirigeants d'entreprise (Rousseau et Tchotourian, 2013). Les réactions face à ces évolutions sont mitigées, tant dans le monde des affaires que juridique. Par exemple, la position audacieuse du Canada trouve un accueil favorable chez Rousseau et Tchotourian, qui considèrent que les pays industrialisés sont « contaminés » par le virus de la primauté actionnariale et que cette position « esquisse les bases d'une autre gouvernance d'entreprise » (*Ibid.*, p. 92). À l'inverse, Boatright réaffirme la position de Friedman qui met en relief l'illégitimité et l'in-compétence du gestionnaire à régler les problèmes publics (*voir* art. 1.3.2). Il avance que la tentative de vouloir résoudre les problèmes sociaux les plus pressants en faisant des changements à la gouvernance des actionnaires est maladive en soi (Boatright, 2006). Ce n'est tout simplement pas le moyen approprié : « La gouvernance d'entreprise, qui est originellement conçue afin de répondre aux problèmes spécifiques des organismes économiques, n'est tout simplement pas le bon outil, comme le serait un tournevis pour planter un clou. » (Boatright, 2007, p.123, traduction libre).

En somme, d'un point de vue strictement économique, la bonne gouvernance est justifiée car un système de gouvernance efficace dans plusieurs entreprises contribue à assurer la confiance nécessaire au bon fonctionnement d'une économie de marché (OCDE, 2004). Mais bien plus que cela, la gouvernance d'aujourd'hui tisse des liens étroits avec la RSE puisque qu'elle bâtit des compromis entre les actionnaires et les autres parties prenantes de l'entreprise en développant des rapports sociaux entre eux, et parce qu'elle nuance l'objectif de maximisation des profits en assouplissant les droits et devoirs des gestionnaires plaçant la responsabilité de l'entreprise sur un plan sociétal (Rousseau et Tchotourian, 2013). Finalement, en expliquant la « saillance » récente de la RSE par ses quatre moteurs que sont le marché, le social, le gouvernemental et la globalisation, Moon (2007) caractérise la RSE comme une composante d'un nouveau système de gouvernance sociétale.

1.5.4 RS et mondialisation

Tel qu'exposé dans le survol historique (*voir* sect. 1.2), plusieurs raisons sont à la base de l'accroissement de l'attention dont jouit le phénomène de la RS. Parmi celles-ci, nous avons souligné la forte conscientisation environnementale en général, les excès du monde corporatif (*p. ex.* BCCI, Enron, Worldcom, la crise des prêts hypothécaires à risque (*subprimes*), etc.) et aussi la mondialisation (ou globalisation). En effet, de nombreux problèmes contemporains sont dus à la globalisation des pratiques commerciales, à l'élimination des frontières comme barrières économiques et à la montée du pouvoir des entreprises transnationales.

Dans ce contexte, les grandes entreprises ont acquis une autonomie sans précédent, à la source de nouvelles relations avec l'État-Nation : « Cette nouvelle configuration des relations États-entreprises a progressivement miné le pouvoir régulateur des États à l'égard d'agents économiques en position de négocier leurs conditions d'opération » (Schrecker 1984, cité dans Gendron, Lapointe et Turcotte, 2004, p. 74). Cela a un effet autant dans les pays d'origine que dans les pays hôtes. Au sein des pays d'origine, des techniques stratégiques telles la délocalisation d'emplois dans le but d'accroître le bénéfice pour l'actionnaire sont désavantageuses pour la collectivité et probablement, à long terme, « périlleuse pour l'entreprise qui la pratique, car sa clientèle naturelle risque de voir son pouvoir d'achat diminuer, ce qui réduit d'autant sa capacité de contribuer à la marge bénéficiaire du marché » (Tremblay et Houle, 2012, p.147). Ensuite, de nombreuses activités commerciales internationales sont maintenant hors du contrôle des États-Nations (marchés financiers, internet, etc.), par conséquent la mondialisation crée de nouveaux espaces économiques qui ne sont désormais plus directement liés à un territoire en particulier et sujets au contrôle d'un État-Nation (Crane, Matten et Spence, 2008). Il se crée ainsi un « déséquilibre entre instances politiques et acteurs économiques organisés à l'échelle internationale » (Salmon, 2007, p. 208-209). Dès lors, du fait que l'entreprise privée est l'institution-phare de la sphère économique, elle se présente comme « l'acteur privilégié à l'heure de la mondialisation » (Gendron, Lapointe et Turcotte, 2004, p. 74) et doit nécessairement trouver des solutions pour gouverner ces nouveaux espaces économiques de manière responsable (Crane, Matten et Spence, 2008).

L'implication majeure d'une RS en contexte globalisé est que les multiples attentes des parties prenantes ne sont plus exprimées et appliquées aux entreprises par le cadre légal délivré par le gouvernement national. Étant donné que dans ce nouvel ordre économique mondial les entreprises disposent parfois d'une certaine liberté légale, quelque chose doit venir compenser cette faille. À défaut d'un État mondial, Gendron, Lapointe et Turcotte (2004) avancent que « la responsabilité sociale semble être devenue la panacée à nos problèmes de mondialisation et pourrait venir combler le vide régulatoire ouvert par le démantèlement du fordisme et la mondialisation économique et financière. » (p. 75). En effet, face à cette perte de contrôle des corporations au niveau international, des organisations internationales se sont mobilisées pour combler ce vide qui advient au-delà des juridictions nationales. Ensemble elles ont déterminé des principes de bonne conduite qui requièrent un véritable engagement des multinationales. La plus connue de ces initiatives est sans doute le Pacte Global (*Global Compact*), une initiative des Nations Unies lancée en 2000 visant à inciter les entreprises du monde entier à adopter une attitude socialement responsable en s'engageant à intégrer et à promouvoir plusieurs principes relatifs aux droits de l'homme, aux conditions de travail et à la lutte contre la corruption. De nombreuses normes à caractère volontaire ont donc émergé dans tous les domaines et niveaux des activités commerciales, allant de l'industrie du textile à l'exploitation forestière, en passant par l'alimentation, la construction immobilière, la finance, etc. Les normes servent à encourager un ensemble de bonnes pratiques et à améliorer la transparence. Plusieurs normes sont certifiables, c'est-à-dire que l'organisme de certification peut certifier une entreprise qui se rend conforme aux exigences de la certification. Ces certifications sont souvent pour l'entreprise un bon moyen de satisfaire des parties prenantes et de stabiliser son environnement, et deviennent ainsi un incitatif fort à adopter ou modifier certaines pratiques. Un véritable marché des certifications s'est développé au cours des quinze dernières années. L'importance de la normalisation en RS au niveau international serait expliquée par la conjonction de deux facteurs : d'une part l'attitude des entreprises qui refusent la contrainte et souhaitent progresser volontairement vers des pratiques responsables et, d'autre part, la demande de parties prenantes qui souhaitent juger et comparer les entreprises (Gond et Igalens, 2012).

Les critiques souvent faites à l'égard des certifications reprennent une des attaques de Friedman à l'égard de la RSE, ce dernier n'y voyant qu'une « labellisation hypocrite de la

recherche de profit » (cité dans Gond et Igalens, 2012, p.19). En effet, on a parfois l'impression que la certification est la partie visible des pratiques corporatives, la pointe de l'*iceberg*, et donc la réification d'une intention cosmétique. Comme il a été dit à propos des rapports de développement durable (*voir* art. 1.5.2) – qui font partie du même processus car ils sont un exercice obligatoire de nombreuses normes – les normes procurent un avantage compétitif. Cela peut améliorer la productivité à long terme et donner accès à de nouveaux marchés de fournisseurs et de clients responsables.

En outre, plusieurs soutiennent que l'engouement, du côté corporatif, pour les certifications découle en fait d'une volonté de l'industrie à garder (et même accroître) l'autorégulation et éviter le développement de régulations plus contraignantes (Gond et Igalens, 2012). Mais cette critique ne s'applique que si la RS (via les normes et autres initiatives volontaires) est conçue comme une alternative à la réglementation. Présentées comme deux modalités mutuellement exclusives de régulation sociale, mesures volontaires et réglementation ne sont pas conciliables. Mais Gendron, Lapointe et Turcotte (2004) soutiennent que les entreprises sont motivées par la loi et son anticipation. En effet, en ayant une attitude proactive, les entreprises peuvent se conformer plus rapidement à la loi (en cas de changement) ou encore concourir à l'élaboration de nouvelles normes, ce qui procure un avantage compétitif. Ainsi, à l'instar de Pasquero (2007) et de King (2007), Gendron, Lapointe et Turcotte (2004) proposent une imbrication des mesures volontaires et de la réglementation, qui seraient en fait « les deux faces d'une même médaille » (p. 78).

En somme, des avancées et des reculs ont été faits ces dernières années pour tenter de gérer ce phénomène exponentiel de mondialisation. Malgré tout, la configuration du système régulatoire à l'échelle internationale est en perpétuel développement et plusieurs éléments restent encore à définir.

1.6 Conclusion

Sans être exhaustive, cette revue de la documentation sur la responsabilité sociale aura permis de mieux saisir le concept, son histoire, ses développements pratiques et théorique, de mettre en lumière les différentes critiques à son égard et de comprendre comment il s'insère dans notre société et nos systèmes contemporains. Nous avons notamment compris que les

mesures volontaires et la réglementation sont complémentaires et qu'ils agissent de concert. Les politiques publiques de l'État seraient l'un des moyens pour orchestrer ces mesures complémentaires. C'est pourquoi le prochain chapitre survole la notion de politique publique et explore son potentiel d'agencement avec la RS. Ce deuxième chapitre rendra claire la pertinence d'une revue systématique des articles académiques traitant des politiques publiques de RSE.

CHAPITRE II

RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE ET POLITIQUES PUBLIQUES

2.1 L'État contemporain

L'État est une institution puissante et omniprésente dans nos sociétés modernes. Il représente un acteur économique et social incontournable dont les domaines d'actions et les fonctions se sont élargis au cours des dernières décennies (Tremblay et Houle, 2012). En fait, il est présent, d'une manière ou d'une autre, dans pratiquement tous les secteurs de la vie économique d'une société (Tremblay, 2012). Au-delà de sa dimension économique, le modèle de l'État-providence (*welfare state*) – surtout à partir de sa forme « beveridgienne » après la Deuxième Guerre mondiale – recouvre tous les aspects d'une société et la plupart des activités humaines. En gros, le postulat de base de ce modèle d'État-providence était celui-ci : « le monde doit changer et les gouvernements peuvent contribuer à cette nécessaire transformation » (Bernier et Lachapelle, 2010, p.11). La raison d'être de l'organisation publique peut se résumer aux formules d' « intérêt collectif » ou d' « intérêt public » (et autres variantes) que Tremblay traduit bien dans cette phrase :

> « On fonde des institutions, on structure et on hiérarchise des organismes, on prélève des fonds, on mobilise des ressources, on met en œuvre des programmes de services publics parce qu'on est convaincu qu'à court, moyen ou long terme, ce qui est donné à chacun va bénéficier à tous, directement ou indirectement. Inversement, on croit que ce qui est donné à tous sera profitable, voire indispensable à chacun. » (Tremblay, 2012, p.8).

Toutefois, il est bien connu que la notion d'intérêt collectif est sujette à débat, que ce soit quant à son essence ou au moyen de l'atteindre. En effet, depuis Adam Smith et son théorème de la main invisible qui indique que la somme des intérêts privés maximisera l'intérêt collectif, plusieurs soutiennent que ce n'est pas l'État qui devrait soutenir principalement cet intérêt général. À sa suite, les divers courants néolibéraux, par exemples le libertarianisme de

Friedman ou la déréglementation de l'ère Reagan-Thatcher, dénoncent farouchement le développement excessif de l'État-providence keynésien et l'accroissement des interventions publiques dans l'économie. D'ailleurs, certains croient si fortement aux vertus universelles des marchés et à l'intérêt individuel pour atteindre l'efficacité économique que la notion de collectivité n'est que fabulation à leurs yeux. Margaret Thatcher, ancienne Première Ministre du Royaume-Uni (1979 à 1990) et fière partisane de l'économie de marché avait affirmé ceci : « *There is no such thing as society; there are only individual men and women and there are families.* » (cité dans Rose, 1989, p.11). Il semble que pour la *dame de fer* il n'y ait pas d'intérêt collectif mais seulement un amalgame d'intérêts privés. Nous avons pourtant commencé ce paragraphe en dépeignant l'État comme l'institution supportant l'intérêt collectif. En fait, les deux visions paradoxales évoquées ici sont à la base d'un débat idéologique sur le rôle du gouvernement. Ce débat est d'ailleurs exposé dans un tableau de Peery (1995) qui met en opposition les deux idéologies sociales dominantes : d'un côté l'idéologie individualiste traditionnelle axée sur le libre-marché, de l'autre l'idéologie du gouvernement interventionniste (« *activist* » dans Peery) axée sur la communauté (Peery, 1995, p. 322). La première assume que la concurrence de marché fonctionne bien et que le gouvernement doit être minimal. La seconde considère que les marchés sont imparfaits et qu'une intervention active de l'État est nécessaire. Il est possible de se demander quelle idéologie est préférable. En fait, cette façon manichéenne d'exposer le débat est trop simpliste et s'applique mal à la réalité qui est hautement plus complexe qu'un débat tranché. Tremblay et Houle (2012) affirment qu'il s'agit d'un « débat idéologique purement pour la forme » (p. 146) car dans les sociétés modernes, marché et État sont complémentaires :

> « [...] dans la réalité d'un monde où les frontières économiques sont de plus en plus ténues et où la compétition, la concurrence et les risques sont la norme, nulle société ne saurait [se passer] d'un secteur public capable d'agir comme une police d'assurance et, surtout, comme un instrument de partage du risque. L'État en tant qu'acteur économique est aussi le seul intervenant capable de mettre en œuvre des programmes de redistribution de la richesse, un élément essentiel au développement des sociétés humaines. » (Tremblay et Houle, 2012, p.146)

Durant son règne, Margaret Thatcher a d'ailleurs tenté de réduire le pouvoir des *réseaux de politiques publiques* en utilisant les marchés pour délivrer les services publics et en contournant les réseaux existants. Ces réformes ont eu des conséquences inattendues : elles ont fragmenté les systèmes pour livrer les services publics et créé des pressions obligeant les

organisations à coopérer pour livrer ces services. Le résultat est que, paradoxalement, la poussée vers les marchés a multiplié les réseaux qu'elle était censée remplacer! (Rhodes, 2007).

Abondant dans le même sens que Tremblay et Houle, Mintzberg (1996) déclare que l'affirmation post Guerre Froide selon laquelle « le capitalisme a triomphé » est fausse et que c'est plutôt la « balance » qui l'a emporté. Il soutient qu'en occident, nous vivons dans des sociétés balancées avec un secteur privé fort, un secteur public fort ainsi qu'une vigueur dans tout ce qui se trouve entre les deux. Une vision dichotomique public-privé est limitée car d'une part les deux sont liés dans leurs actions et d'autre part chaque secteur a son importance pour accomplir des choses différentes dans la société.

2.2 Les défaillances de marché

Dans la lignée de la vision conventionnelle ou néolibérale de la firme, certains défendent que les marchés sont au service des gens et affirment que « *anything that is good for business is good for the world* » (Henderson, 2005, cité dans Hopkins, 2007, p. 31). Pour ces partisans radicaux de l'économie de marché, une interaction complètement libre entre les forces du marché mène à l'efficience optimale (aussi appelée *optimum de Pareto*). Cependant, cet optimum n'est possible que si trois conditions sont remplies simultanément : une concurrence parfaite, une information parfaite (entre tous les acteurs) et une absence d'externalités. Si l'une de ces conditions n'est pas remplie, on assiste alors à une défaillance de marché (*market failure*), c'est-à-dire une allocation inefficiente de biens ou services. Ogus soutient qu'en pratique, les trois conditions sont rarement remplies et que les défaillances de marché sont fréquentes : « *In the real world in many sets of circumstances these assumptions, notably adequate information, competition, and the absence of externalities, are not fulfilled – in short, there is 'market failure'* » (Ogus, 1994, p. 29). Selon Tremblay, le marché seul est incapable d'apporter des solutions aux problèmes collectifs car il est dépourvu du pourvoir de contraindre, propre à l'État. Seule cette puissance publique peut « forcer une personne ou une collectivité de personnes à se comporter ou à agir de manière à servir indistinctement l'intérêt de l'ensemble des citoyens. » (Tremblay, 2012, p. 7). Ainsi, l'État et son pouvoir contraignant est traditionnellement perçu comme la meilleure (et parfois la seule) manière

pour pallier les défaillances de marché, notamment par l'entremise de politiques publiques. En contraignant certains comportements individuels purement instrumentaux et au désavantage de tous, l'État permet d'éviter ou d'amoindrir certains problèmes d'action collective et remplit ainsi l'une de ses fonctions principales en tant qu'institution sociale, soit celle « d'assurer certaines formes de bénéfices coopératifs » (Heath, 2012, p. 15).

Les fonctions des administrations publiques des sociétés occidentales ont d'ailleurs évolué avec le temps. Tremblay et Houle (2012) séparent cette évolution en trois phases de fonctions, passant d'un État simplement administrateur et protecteur à un organe de redistribution (inspiré de la théorie marxiste) :

1- Administration générale, justice, police, défense du territoire.
2- Intervention soutenue pour assurer le développement et le maintien d'une stabilité économique sans laquelle la croissance de l'ensemble de la société est compromise, voire impossible.
3- Distribution de la richesse. (tiré de Tremblay et Houle, 2012, p.144)

La deuxième fonction exposée ici sert en fait à suppléer aux déficiences du marché lorsque les incidences sociales sont trop prononcées (*Ibid.*). Mais cette façon complètement hétérorégulatoire de régler la problématique des défaillances de marché semble à première vue s'opposer à la RSE. En effet, la gestion des parties prenantes contemporaine au sein d'une entreprise privée désigne plutôt le gestionnaire (et non l'État) comme responsable de la juste distribution des richesses créées par l'entreprise en se départissant de toute distribution normalement faite par les forces du marché (Boatright, 2006). Qui donc devrait avoir le monopole de cette redistribution, l'État ou le gestionnaire (ou autre)? Encore une fois ici, il semble que la réalité laisse place à un mélange des deux. Une reconfiguration du processus démocratique est actuellement en cours : l'élaboration de solutions concernant notre « vivre ensemble » passe maintenant par un processus de construction collective (Boisvert et Brodeur, 2010) et de nouvelles formes de régulations sociales.

2.3 Les politiques publiques : précisions et imprécisions

2.3.1 Éléments de définition

Une politique publique (*public policy*) est une manière d'intervenir dans un domaine ou un secteur particulier de la vie collective. Les politiques publiques sont les orientations que les gouvernements et les administrations publiques donnent à leurs activités dans leurs différents domaines d'intervention (Tremblay, 2012). En suivant Paquin qui a récemment co-écrit un ouvrage sur le sujet, on peut historiquement retracer diverses définitions qui viennent en enrichir le sens. D'abord pour Mény et Thoenig, les politiques publiques sont « l'action des autorités publiques » (Mény et Thoenig, 1989, cités dans Paquin *et al.*, 2010, p. 7), une vision partagée par Mercier qui affirme qu'elles constituent l'*output* de l'action de l'administration publique (Mercier, 2002). Le politologue américain Thomas Dye avançait qu'il s'agit de « tout ce que les gouvernements choisissent de faire ou de ne pas faire » (Dye, 1972, cité dans Paquin *et al.*, *op. cit.*). Cette définition, toute simple, met déjà en lumière que les décisions concernent non seulement les actions posées, mais également le choix des décideurs publics de ne pas agir (Burlone, 2012). Leslie Pal reprend cette idée d'inaction en y ajoutant les notions de problème et de solution : « une série d'actions ou d'inactions que des autorités publiques choisissent d'adopter pour régler un problème ou un ensemble de problèmes » (Pal, 1992, cité dans Paquin, *op. cit.*). Jenkins ajoute la dimension de l'interrelation des problèmes : « Les politiques publiques se concrétisent par une série de décisions qui sont liées les unes aux autres, qui traversent les frontières ministérielles et mettent en lumière des problèmes qui sont eux-mêmes enchevêtrés. » (Jenkins, 1978, cité dans Burlone, 2012, p.99). En bref, les politiques publiques servent à régler ce qu'on appelle en théorie des jeux les « problèmes d'action collective » : « L'objectif premier d'une politique est d'amener les citoyens ou des groupes à accomplir des actions qu'ils n'auraient pas faits autrement. » (Bernier et Lachapelle, 2010, p.28).

2.3.2 Politiques publiques, problèmes d'actions collective et biens publics.

La section 2.2 a exposé les trois principales défaillances de marché, nous allons maintenant nous pencher sur l'une d'elles : les *externalités*. Notons d'abord que ce qui permet aux gens d'échanger dans un marché, c'est qu'ils sont propriétaires de certaines choses. Cette propriété

est régie par des *droits de propriété*[5], c'est-à-dire le droit d'user et de disposer exclusivement d'une chose dans les conditions fixées par la loi. Le propriétaire d'un bien peut exiger une somme d'argent pour transférer ses droits de propriété à une autre personne. Ce transfert de droits, implicite aujourd'hui, représente simplement la vente d'un bien. Les droits de propriétés sont intimement liés à la notion d'externalité. Une externalité est « un coût que l'on ne considère pas dans l'établissement du prix » (Heath, 2001, p.180). Dit autrement, c'est un coût ou un avantage créé par une transaction qui affecte une personne qui n'est pas dans la transaction. Elle peut être positive (lorsqu'un individu est incapable d'exiger rétribution pour un bénéfice qu'il engendre) ou négative (lorsqu'un individu est incapable d'exiger rétribution pour un dommage qu'il subit). Droits de propriété et externalités sont donc liés pour la raison suivante : il arrive que certains types de droits de propriété soient impossibles à faire valoir. Par exemple, si une industrie pétrochimique rejette ses fumées toxiques dans l'atmosphère, elle impose un coût – un air moins propre – à la population environnante. Mais les membres de la communauté ne sont aucunement en mesure de se faire dédommager, car « l'air ambiant » est un bien dont la propriété n'est pas établie. L'entreprise crée donc une externalité négative, c'est-à-dire qu'elle externalise ses coûts d'évacuation de déchets : ces coûts sont assumés par la population environnante.

L'externalisation par les entreprises de certains de leurs coûts sociaux et environnementaux est une situation néfaste car elle va à l'encontre d'un développement durable. Effectivement, dans une logique de marché et de concurrence, les entreprises gagnantes sont celles qui exploitent le plus rapidement les ressources naturelles (au détriment des autres), qui maintiennent des conditions de travail minimales, qui évacuent gratuitement des fumées nocives dans l'air, etc. Cette situation va manifestement à l'encontre de l'intérêt public. Mais les entreprises, confinées dans cette lutte pour la survie, sont portées à agir de manière opportuniste ; il s'agit donc d'un *problème d'action collective*. Par problème d'action collective nous entendons une situation où chaque participant tirerait bénéfice d'une certaine façon d'agir commune, mais où il est individuellement avantageux de ne pas agir de cette façon. Autrement dit, il serait collectivement et individuellement bénéfique d'agir d'une certaine manière consensuelle, mais dès que l'un des participants fait preuve d'opportunisme

[5] Nous entendons ici, par droits de propriété, les droits de propriété « exclusifs ».

et brise le consensus, cette situation de bénéfice collectif ne prévaut plus et le participant opportuniste se trouve maintenant avantagé relativement à ses comparses. En société, certains biens et services présentent en eux-mêmes, de par leur nature, un problème d'action collective. Ainsi, ils auront tendances à ne pas être produits même s'ils seraient bénéfiques pour l'ensemble de la société. Il s'agit des *biens et services publics*[6].

Un bien public est un bien dont (a) l'utilisation par une personne n'a aucun effet sur la quantité disponible de ce bien pour les autres individus (principe de non-rivalité) et dont (b) la production fait automatiquement en sorte que tout le monde peut en bénéficier (principe de non-exclusion) (Ogus, 1994). Pensons à l'exemple par excellence du système de défense nationale qui assure la sécurité collective. Le fait que mon voisin soit protégé par ce système ne diminue pas pour autant ma sécurité personnelle. De plus, si, par exemple, mon voisin ne paie pas d'impôts ni de taxes (qui servent à financer le système de sécurité nationale), il n'est pas possible de l'empêcher de bénéficier de la protection que ce bien fournit. C'est pourquoi le marché ne peut pas être utilisé comme méthode d'allocation des biens publics. En effet, pour reprendre notre exemple, si une firme privée s'occupait de la protection de la population selon la propension à payer, même si tout le monde était prêt à payer un petit montant pour être protégé, la demande ne serait pas bien reflétée car chacun saurait que peu importe le montant qu'il paye, la protection sera la même pour tous, et personne n'en sera exclu. La stratégie individuelle la plus logique est donc de ne pas payer et de profiter de la protection nationale payée par les autres. Un individu qui adopte ce comportement est qualifié de passager clandestin (*free rider*). Le problème est que dans ce problème d'action collective, la plupart des gens – voire tous – deviendront passager clandestin et le bien public sera toujours alloué de manière sous-optimale : « *Because of the characteristics of public goods and services, the market system will not work to provide them for a society that wants them* » (Buccholz et Rosenthal, 1995, p. 265). Or, la RSE telle que conçue initialement évoluait au sein d'une dynamique de marché, bien que les entreprises soient au cœur d'enjeux de (non-) production de biens publics (qualité de l'eau et de l'air, sécurité des produits et protection du consommateur, etc.).

---

[6] Que nous abrégerons dorénavant par « biens publics » afin d'alléger le texte.

D'après Buccholz et Rosenthal (1995), une façon de se représenter l'entreprise et sa relation avec son environnement est de concevoir notre société comme étant formée de deux processus à travers lesquels les changements de valeurs et d'attentes sont exprimés : le *processus du marché* et le *processus des politiques publiques*. Selon eux, chacun des processus coordonne la production de biens et services de natures différentes (privés et publics). Ce qui coordonne les intérêts individuels pour la production de biens privés est le système de marché (basé sur le capitalisme), tandis que ce qui coordonne les intérêts individuels pour la production de biens publics est le processus des politiques publiques (basé sur la démocratie)[7].

Ainsi, les biens publics doivent être pris en charge et fournis par une institution publique afin qu'elle amasse les fonds nécessaires pour en assurer l'offre, et pour qu'elle détermine la qualité et la quantité des biens publics. Dans le premier cas, une institution publique est nécessaire car afin de résoudre le problème du *free-rider*, elle doit avoir la force nécessaire (police, enquêteurs, huissiers, etc.) pour s'assurer que les taxes et impôts sont payés par tous (Ogus, 1994). Dans le deuxième cas, une institution publique est également nécessaire car elle doit avoir l'autorité politique pour prendre des décisions qui représentent la volonté de la population. Et c'est justement à travers le processus des politiques publiques que cette volonté pour les biens publics est exprimée : « *The public policy process is the appropriate way for society to decide about the allocation of ressources for the provision of public goods and services.* » (Buccholz et Rosenthal, 1995, p. 271)

Il est cependant à noter que l'hypothèse très répandue dans la littérature voulant que les politiques publiques peuvent servir de levier à la RSE ne se limite pas à la production de biens publics. Cette notion de bien public est fondamentale et nécessitait le détour, nous permettant, en outre, d'aborder les notions de droits de propriété, d'externalité et de passager clandestin. Mais il ne faut pas s'y limiter. Les politiques publiques doivent venir encadrer la RSE pour permettre une allocation suffisante de biens publics, certes, mais également pour régler des problèmes d'action collective en général et, plus fondamentalement, afin que la

[7] Il existe des exceptions à cette division nette. Par exemple au Québec, l'électricité, qui est un bien privé, est produite, vendue et distribuée uniquement par une entreprise publique, ce qui n'est pas le cas dans d'autres pays.

société décide « de la manière dont les entreprises privées doivent agir face aux enjeux sociétaux » (Buccholz, 1996, p. 450, traduction libre).

2.3.3 Processus de production des politiques publiques

Les politiques publiques prennent naissance, vivent, se renouvellent et meurent de manières diverses, mais qui comportent presque toujours les mêmes étapes essentielles. Le tableau suivant illustre ces étapes du cycle ou processus de production des politiques publiques d'après deux travaux québécois.

Tableau 2.1
Étapes de production des politiques publiques

1- Mise à l'ordre du jour d'un problème	1- Définition du problème
2- Formulation	2- Mise à l'ordre du jour
3- Prise de décision	3- Élaboration
4- Mise en œuvre	4- Adoption
5- Évaluation	5- Mise en œuvre
	6- Évaluation
	7- Modification ou annulation de la politique

Colonne de gauche : D'après L. Bernier et G. Lachapelle, « L'étude des politiques gouvernementales ». In *L'analyse des politiques publiques*, sous la dir. de S. Paquin, L. Bernier et G. Lachapelle, 2010, p. 14.
Colonne de droite : D'arpès N. Burlone, « La décision et le processus décisionnel ». In *L'administration contemporaine de l'État*, sous la dir. de Pierre P. Tremblay, p. 98.

À peu de différences près, on constate que ces deux démarches séquentielles sont à peu près identiques. Il est également à noter que des étapes peuvent se chevaucher et que le processus en entier est itératif, c'est-à-dire qu'une rétroaction d'une étape à une autre est toujours possible.

2.3.4 Les politiques publiques : inévitablement des compromis

Les détails des étapes précédemment mentionnées, de même que les détails concernant les liens entre les gouvernements élus et les administrations publiques ne sont pas indispensables pour le propos de ce mémoire. Néanmoins, il est nécessaire de souligner qu'une politique publique, dans sa version finale, n'est jamais (ou très rarement) une solution unique à un problème ni la meilleure solution parmi plusieurs. En effet, les gouvernements doivent faire des choix puisque leurs ressources (financières, organisationnelles, humaines, informationnelles, temporelles, etc.) sont limitées. Ces choix sont influencés par plusieurs facteurs, notamment les pressions exercées par les divers acteurs. L'interrelation des problèmes dans les politiques publiques, soulevée ci-haut par Jenkins, implique que plusieurs acteurs sont interpellés dans le processus d'élaboration de ces dernières. Toute la phase pré-décisionnelle (la définition du problème, la mise à l'ordre du jour et l'élaboration de la politique) sera donc une compétition entre divers problèmes sociaux que des acteurs souhaitent voir traités de manière prioritaire. Cette façon de voir les choses rejoint les analyses sociologiques de la fin des années 1980 qui révélaient qu'en un lieu donné à un moment donné, chaque société a un certain quota de problèmes sociaux et qu'il ne peut être dépassé sans que la société ne soit saturée (Hilgartner et Bosk, 1988). Cette approche constructiviste sous-entend que les problèmes sociaux sont en fait ce que les gens (la population) considèrent comme étant des problèmes sociaux : « *our sense of what is or is not a social problem is a product, something that has been produced or constructed through social activities* » (Best, 1995, p. 6). Conséquemment il s'opère une sorte de course à la saillance des problèmes sociaux dans le discours public, ce qui influence grandement les décisions faites par le gouvernement : « *Which "reality" comes to dominate public discourse has profound implications for the future of the social problem, for the interest groups involved, and for policy.* » (Hilgartner et Bosk, 1988, p. 58). Cela rejoint le propos de Kingdon qui indique que pour qu'un changement ait lieu (et donc qu'une politique soit mise de l'avant), quatre paramètres doivent être en place : le problème est reconnu, une solution est disponible, le climat politique est favorable et il n'y a pas de contraintes insurmontables (Kingdon, 1995, repris dans Bernier et Lachapelle, 2010). Un climat politique favorable signifie que pour proposer un changement il faut attendre une « fenêtre d'opportunité » en restant à l'affût des problèmes sociaux et des enjeux politiques actuels. On peut donc inférer

que les politiques publiques sont en réalité un compromis qui implique des choix et que la prise de décision n'est pas seulement un exercice technique et bureaucratique : « C'est aussi un acte politique qui fait des gagnants et des perdants. » (Burlone, 2012, p. 100). En somme, puisque les acteurs ont une forte influence sur le processus d'élaboration des politiques publiques, celles-ci dépendent de leur contexte. Si l'on change de contexte, la politique adéquate (ou possible) change car le compromis est différent. Toutefois, malgré ces spécificités, les diverses politiques publiques de chaque domaine ou secteur semblent aussi avoir des points fondamentaux en commun.

2.4 Conclusion : La RSE en tant que nouveau « *policy field* »

Pour les raisons évoquées précédemment dans notre analyse de la critique de Friedman (1970), les responsabilités du secteur privé et du secteur public étaient autrefois conçues dans une vision dichotomique, c'est-à-dire comme étant complètement distinctes. Cependant, les frontières entre les secteurs sont poreuses (Mintzberg, 1996; Tremblay et Houle 2012). Les gouvernements structurent le comportement des acteurs privés – pour favoriser des objectifs publics – par l'entremise de réglementations et d'incitatifs, tandis que les politiques publiques sont influencées par les intérêts privés et civils mis en relief par les activités de lobby (Moon et Vogel, 2008).

Les relations entre le monde des affaires et la société sont en perpétuel changement et le rôle ainsi que l'influence de l'État dans ces relations peuvent grandement varier selon sa capacité à saisir les enjeux d'importance. Steurer *et al.* (2012) indiquent que si les gouvernements veulent être des « *active co-shapers* » de ces liens entre le monde des affaires et la société, ils doivent s'intéresser à la RSE en tant qu'enjeu de politiques publiques. Sans quoi ils devront se contenter d'être des objets passifs de ce dialogue. D'ailleurs, depuis le début des années 1990, la RSE n'est plus exclusivement conçue comme un acte purement privé, volontaire et cherchant à aller au-delà de la conformité légale. Malgré qu'il soit possible de la concevoir comme une alternative à la régulation de l'État, il ne faut pas croire que cela fait de la RSE quelque chose de dissocié des politiques publiques. Dès les années 1990 (le Danemark ouvrant la voie en 1994, suivi du Royaume-Uni en 1995), le secteur public de divers pays a fait la promotion de la RSE par quatre moyens principaux : définir des standards minimums

obligatoires; faciliter l'adoption de bonnes pratiques via des incitatifs; s'engager dans des partenariats avec le secteur privé et approuver publiquement certains efforts notables (Fox *et al.*, 2002). On peut donc maintenant parler de « politiques publiques de RSE » mises de l'avant par certains gouvernements.

Ces politiques mentionnent explicitement la responsabilité sociale dans leur formulation. Elles peuvent toucher à divers domaines des politiques publiques. Par exemple, la première fois où le terme « responsabilité sociale d'entreprise » a été publiquement utilisé dans un contexte de politique publique est lors de la campagne « *Our Common Concern* » du gouvernement danois en janvier 1994 (Rosenthal, 2002). Mise de l'avant par le Ministère des Affaires Sociales du Danemark, il s'agissait surtout d'une politique touchant à l'emploi et au travail, et visant à créer des opportunités d'emploi pour certains groupes défavorisés ou discriminés. Le gouvernement souhaitait favoriser un marché du travail inclusif, c'est-à-dire où tout le monde y trouve sa place, notamment les personnes à mobilité réduite, les membres de minorités culturelles et les chômeurs chroniques. Cela signifie aussi un marché du travail ajusté aux besoins et aux capacités des différents individus (incluant la conciliation travail-famille). Le domaine de l'emploi était visé par cette politique car il représente un champ où les entreprises sont en mesure d'apporter des solutions là où le secteur public ne le pouvait seul. En effet, les entreprises ont là, entre autres, un statut spécial dans la société à titre de pourvoyeur d'emplois et de salaires (Buccholz et Rosenthal, 1996). Toutefois, il ne s'agit pas d'un transfert de fardeaux sociaux des autorités publiques vers les employeurs, mais plutôt d'une interpénétration de ces deux sphères – autrefois perçues comme séparées – en vue d'un « nouveau partenariat pour la cohésion sociale » (Rosdahl, 2002, p. 4, traduction libre). La campagne politique des sociaux-démocrates danois (au pouvoir à l'époque) sur la responsabilité sociale des entreprises mettait l'emphase sur trois choses : l'intégration au travail (surtout pour les chômeurs chroniques et les personnes à mobilité réduite), la rétention au travail (pour ces mêmes groupes) et la prévention de problèmes de santé ou sociaux associés au travail (*Ibid.*). Un autre exemple est celui du gouvernement Royaume-Uni qui, en 1995, a mis en place un ensemble de politiques favorisant explicitement la

responsabilité sociale d'entreprise[8]. L'orientation des programmes publics favorisant la RSE était entre autres sous-tendue par diverses mesures législatives telles que l'impôt relatif aux changements climatiques (*climate change levy*), le crédit de taxe pour investissement communautaire (*community investment tax credit*) et le *Pension Act de 1995* qui exige que les fonds de pension indiquent s'ils considèrent les enjeux sociaux, environnementaux et éthiques dans leurs investissements (Bichta, 2003). Simplement avec ces deux exemples, on voit que les politiques publiques qui intègrent explicitement la notion de RSE peuvent toucher à divers champs tels que l'accès à l'emploi, la santé et sécurité au travail, la santé publique, l'environnement, la finance, les relations avec les parties prenantes, etc.

En général, les politiques publiques sont rattachées à des champs (*fields*) circonscrits qui précisent leur nature (et souvent aussi de quel ministère ou organisme gouvernemental elles relèvent). Par exemple, on peut penser à des champs tels que ceux des politiques environnementales, des politiques sociales, des politiques économiques, etc. Évidemment ces champs sont toujours interreliés. En ce qui concerne la RSE, Steurer (2010, 2011) parle de l'émergence d'un nouveau *policy field* à part entière (qui serait celui des « politiques (publiques) de RSE »). Il s'agit d'un nouveau domaine de l'activité politique, qui serait trans-sectoriel, mais cohérent, où secteurs public et privé agissent dans un même mouvement et de manière complémentaire.

Au cours des quinze dernières années, un nombre croissant de chercheurs se sont donc penchés sur ce lien entre les politiques publiques et la RSE, afin de comprendre les enjeux soulevés et déterminer quel « arrangement » serait le plus souhaitable. Un corpus de littérature scientifique se construit progressivement autour de ce lien de plus en plus fort. À preuve, parmi les « cinq tendances lourdes de la RSE pour 2013 », Andrew Crane et Dirk Matten, deux figures éminentes du domaine de la RSE, faisaient figurer le « retour des gouvernements » en première position (Crane et Matten, 2013). Les auteurs associent cette « mise à l'agenda » aux réactions sociétales suite aux crises financières et scandales d'évasion fiscale des quatre dernières années, qui mettent en relief que dans un contexte de déréglementation et de mondialisation les entreprises ne sont peut-être pas assez encadrées.

---

[8] Le Royaume-Uni a d'ailleurs été très avant-gardiste en instaurant en avril 2000 le poste de Ministre de la Responsabilité Sociale d'Entreprise (*Minister for Corporate Social Responsibility*). Après avoir été incarné par sept représentants, ce poste a cependant été abolit en 2010 non sans certaines contestations.

En somme, la littérature académique sur la RSE est très développée, tout comme celle sur les politiques publiques. La nouvelle littérature académique joignant ces deux notions est certes plus récente, mais elle aussi est en plein développement. Ce nouveau courant académique (et pratique) a donné naissance à une nouvelle conversation savante de plus en plus riche. Toutefois, les écrits actuels ne sont que des analyses isolées et ne fournissent pas de portrait complet du paysage conceptuel entourant le lien « politiques publiques – RSE », ce qui empêche d'en saisir tous les enjeux. À un moment où le corpus documentaire sur la question s'agrandit sans avoir été formalisé ni catégorisé, il nous semble pertinent de passer systématiquement en revue tous les articles traitant de ce sujet et de procéder à une méta-analyse pour mettre en évidence les principaux concepts gravitant autour du lien « politiques publiques – RSE » et d'exposer les liens qui unissent ces concepts. Ainsi, le présent mémoire propose de combler une lacune actuelle de la littérature savante sur le sujet.

DEUXIÈME PARTIE

CADRE OPÉRATOIRE

CHAPITRE III

QUESTION DE RECHERCHE ET PROBLÉMATIQUE THÉORIQUE GÉNÉRALE

3.1 Problématique théorique

« The formulation of a problem is often more essential than its solution which may be merely a matter of mathematical or experimental skill. »
(Einstein et Infeld, 1938, p. 29)

La recherche actuelle sur les politiques publiques de RSE a proposé des développements s'intéressant principalement : aux éléments du contexte socio-économico-politique qui mettent à l'agenda ce genre de politiques; aux types d'instruments ou d'intervention utilisés; aux différentes approches nationales (niveau d'implication des gouvernements, secteurs ou industries impliqués, portée de la politique); à l'implication des parties prenantes dans tout le cycle de vie des politiques publiques et sur les rôles de chacune de ces parties prenantes. Cependant, la recherche actuelle est dispersée en de multiples analyses isolées et souffre de l'absence d'une revue systématique qui fournirait une vision d'ensemble des concepts importants de ce nouveau champ de politiques et de la manière dont s'agencent ces concepts les uns avec les autres. Pourtant, la conversation savante sur le sujet bénéficierait grandement d'une carte conceptuelle servant de contexte pour interpréter les résultats des nouvelles recherches primaires et pour donner des pistes pour l'entreprise de futures recherches pertinentes.

Conséquemment, l'objectif de cette recherche est de déterminer quels sont les principaux concepts abordés dans le domaine de recherche émergeant traitant du lien « politiques publiques – RSE » et comment ces concepts sont liés les uns aux autres.

3.2 Description du type de recherche

La présente recherche est de type inductif car elle procède en allant du particulier vers le général. Selon le modèle classique (objectiviste) de la science, l'induction est le processus qui permet le passage entre des faits établis par l'observation et des lois ou théories (Chalmers, 1987, p. 28; Cossette, 2004, p. 11). Dans sa forme traditionnelle, il s'agit du processus de constitution des connaissances tel qu'on le conçoit généralement, c'est-à-dire que la connaissance repose sur l'observation et doit être empirique. L'induction tend à partir d'une multiplicité d'observations faites sur le terrain pour en extraire des principes généraux : « Les multiples situations particulières de la réalité observée sont des « énoncés singuliers ». S'ils sont en nombre suffisant, le modèle autorise à raisonner de façon inductive et à généraliser à l'ensemble, en tous lieux et en tous temps, ce qui a été observé sur un nombre limité de cas particuliers. » (Cossette, 2004, p. 12).

Nous utiliserons le modèle de l'induction pour répondre à notre question de recherche. Toutefois, nous ne l'utiliserons pas dans sa forme classique et rigide en raison du type de données qui seront analysées. En effet, tel qu'il sera précisé dans le prochain chapitre, les articles scientifiques faisant partie de notre revue systématique ne sont pas exclusivement des articles utilisant des données empiriques. Par souci d'honnêteté scientifique, nous n'aurons pas la prétention de chercher des « énoncés universels » (lois et théories); nous chercherons plutôt à extraire des généralités, des points de convergence et des liens conceptuels forts. Contrairement aux sciences dures, il y aura toujours des exceptions en sciences de la gestion et la démarche inductive que nous emprunterons est aussi parfois qualifiée « d'abductive » (Thiétart, 2007, p. 64). Pour ce qui est des exceptions, les sciences de la gestion font face depuis longtemps à ce que Behling (1980) appelle le problème de « l'unicité » (*uniqueness*) : si chaque cas de gestion est unique, l'idée de produire des lois générales est insensée. À cette critique, Behling répond que malgré qu'une certaine unicité soit inhérente dans l'étude des phénomènes de gestion, cela ne signifie pas que le domaine soit limité à l'étude d'événements singuliers (Behling, 1980). Il indique que si les situations sont certes uniques, cela ne signifie pas qu'elles n'ont rien en commun. Elles peuvent très bien être uniques mais posséder des points communs et c'est justement à ces points communs que le chercheur doit s'intéresser (*Ibid.*). De plus, si notre démarche inductive/abductive est conduite rigoureusement, les liens conceptuels avancés auront le statut de proposition valides : « Ainsi,

le résultat d'un raisonnement inductif ou abductif n'est pas une démonstration. Il s'agit de liens entre des choses qui, par la rigueur avec laquelle ils auront été établis, ont le statut de propositions valides. [...] Elles sont alors considérées comme des inférences non démonstratives ou inférences incertaines. » (Thiétart, 2007, p. 63) Cela est satisfaisant pour le contexte et l'objectif de notre recherche. En effet, puisque le corpus de notre revue systématique contient des observations nombreuses et de nature différente, notre objectif premier est de procéder de manière rigoureuse pour structurer les notions gravitant autour des politiques publiques de RSE afin de « produire du sens » (*Ibid*, p. 61) à partir de ce champ conceptuel. Le prochain chapitre abordera en détail la technique de revue systématique et la méthodologie qui sera employée pour répondre à l'objectif de recherche.

CHAPITRE IV

DÉMARCHE MÉTHODOLOGIQUE

4.1 Design de la recherche

Dans la première partie de ce mémoire une large revue de la documentation a été effectuée afin de faire l'inventaire des courants théoriques et des concepts associés aux notions de responsabilité sociétale des entreprises et de politique publique. Dans un deuxième temps, nous avons exposé notre problématique et justifié l'importance et la pertinence de faire une recherche visant à déterminer les principaux concepts abordés dans le domaine des politiques publiques de RSE et à fournir une vision d'ensemble de ce champ conceptuel. Nous aborderons dans la présente section (4.1) l'approche générale de notre recherche, c'est-à-dire la méthode d'analyse appelée « revue systématique ». La prochaine section (4.2) explicitera les méthodes de collectes de données. Ces deux sections (4.1 et 4.2) représentent le cœur de l'architecture de la présente recherche (Thiétart, 2007, p. 151). Dans les chapitres subséquents, les résultats seront présentés, puis analysés. Pour l'instant, revenons sur la revue systématique et sur les raisons qui motivent l'utilisation de cette méthode d'analyse.

La technique de « revue » de la littérature scientifique ou plus précisément la revue qualifiée de « systématique » est définie par Gough *et al.* (2012) comme « a review of research literature using systematic and explicit, accountable methods » (p. 2). Elle tend à fournir une vision sommaire de la littérature pertinente à une question de recherche. Cette méthode n'aborde donc pas directement des données primaires, mais plutôt indirectement les données primaires des analyses faisant partie de son corpus. Autrement dit, les données de la revue systématique sont l'ensemble des données contenues dans le corpus sélectionné (c'est pourquoi le synonyme « méta-analyse » est souvent utilisé, puisque la revue systématique

représente une « analyse d'analyses »). Cette démarche a pour avantage de tirer des conclusions globales qui ne peuvent pas émerger d'une seule analyse isolée.

Les revues « systématiques » sont elles-mêmes des pièces de recherche en soi et nécessitent conséquemment d'être entreprises selon une certaine méthode (*Ibid.*, p. 4). D'après Gough *et al.* (2012), les revues de la littérature effectuées il y a plus de dix ans étaient pratiquement toujours des matières à penser (*think pieces*) développées dans le cadre d'un débat académique. Souvent effectuées par de grands chercheurs d'expérience, ces revues n'étaient cependant pas exhaustive, ni effectuées de manière systématique[9]. Cela a pour conséquence de ne pas identifier toute la recherche pertinente et d'être sujet à davantage de biais (*Ibid.*).

La recherche primaire est essentielle pour produire des idées et des données originales. Mais le travail ne doit pas s'arrêter là. Les revues systématiques prennent le relai et permettent de :

- Nous informer sur ce qui est connu (et ce qui ne l'est pas) et de quelle manière;
- Fournir une base pour prévoir de futures recherches primaires (*Ibid.*).

La recherche scientifique a besoin de revue systématiques pour diverses raisons. Parmi celles-ci, notons (d'après Gough *et al.*, 2012, p. 3) :

- Les recherches primaires individuelles peuvent être faillibles, dépendamment de leur design et de la manière dont elles sont conduites ou présentées.

- Les recherches primaires individuelles peuvent posséder une pertinence limitée due à leur portée (*scope*) et contexte.

- Une revue fournit un portrait plus complet et fort basé sur plusieurs analyses et paramètres plutôt que sur une seule analyse isolée.

- À la vitesse à laquelle s'opère le développement des connaissances aujourd'hui, les chercheurs ne peuvent pas soutenir la tâche de lire tous les articles pertinents publiés dans leurs champs de recherche.

- Les résultats d'une revue fournissent un contexte pour interpréter les résultats d'une nouvelle recherche primaire.

- Entreprendre de nouvelles recherches primaires sans être informé des recherches précédentes peut entraîner des recherches inutiles, inappropriées, non pertinentes et non éthiques.

---

[9] Dans le domaine de la RSE, de nombreux articles théoriques et conceptuels de l'*Academy of Management Review* et du *Business and Society* constituent de bons exemples : Wood (1991), Donaldson et Preston (1995), Carroll (1998, 1999), etc.

De plus, dans ce que l'on pourrait appeler le « cycle de la recherche », les revues systématiques peuvent servir de lien entre la recherche primaire et les usagers. L'avantage pour les usagers – surtout les décideurs – est qu'une revue fournit une pluralité de perspectives, de questions de recherche et de méthodes. Aussi, le lien informatif n'est pas unilatéral vers les usagers, puisque les revues peuvent aussi informer la recherche primaire future afin de l'orienter plus adéquatement.

La revue systématique a été privilégiée comme méthode d'analyse pour cette recherche pour les six raisons énoncées ci-haut, et plus particulièrement les 4 dernières. Ces raisons sont entre autres liées à « l'actualité du sujet choisi » (Mace et Pétry, 2000, p. 9). En effet, tel que mentionné à la fin de la première partie, depuis la fin des années 1990, les politiques publiques de RSE sont progressivement devenues un objet de recherche académique et une littérature croissante se penche sur ce sujet. À un moment où le corpus documentaire sur la question s'agrandit sans avoir été formalisé ni catégorisé, il nous semble pertinent de passer systématiquement en revue tous les articles traitant de ce sujet et de procéder à une méta-analyse pour identifier les principaux concepts et enjeux reflétés dans ce corpus de textes. Cela permettra à la communauté scientifique d'avoir un portrait d'ensemble sur la question, de fournir un contexte d'interprétation pour interpréter les résultats d'une nouvelle recherche primaire et d'informer la recherche primaire à venir.

Tout comme dans la recherche primaire, plusieurs types de revues systématiques existent, dépendamment de la question posée et de l'objectif de la recherche. Une question de recherche sera mieux répondue par une certaine méthode et en utilisant un certain type de données. L'objectif des revues systématiques se situe toujours dans un spectre entre les revues « agrégatives » et les revues « configuratrices » (Voils *et al.*, 2008; Sandelowski *et al.*, 2011; Gough *et al.*, 2012). Les revues agrégatives visent à faire une synthèse qui agrège des données – les additionne – pour répondre à la question de la revue. Ces revues font surtout appel à des méthodes quantitatives de type hypothético-déductif pour tester la théorie ou des hypothèses en utilisant des observations empiriques. Les études faisant partie des revues agrégatives sont homogènes : elles utilisent les mêmes méthodes de collecte et d'analyse de données. Les revues configuratrices, quant à elles, visent à organiser les résultats des recherches pour répondre à la question de revue. Ces revues sont davantage susceptibles de poser des questions plus ouvertes qui seront répondues à l'aide de données qualitatives, selon

un processus itératif. Faisant appel à des méthodes de type inductives, les revues configuratrices tendent à « générer et explorer la théorie » (Gough *et al.*, 2012, p. 8, traduction libre). Les études faisant partie de ce deuxième type de revue sont hétérogènes. La présente recherche propose une revue systématique ayant principalement des composantes configuratrices. C'est sur cet aspect que nous nous concentrerons dorénavant, bien qu'il faille garder en tête que « toute revue possède certains aspects de configuration et d'agrégation » (Gough *et al.*, 2012, p. 53, traduction libre).

Une revue configuratrice est adaptée à notre sujet puisque :

(i) Les concepts des articles représentent nos données;

(ii) Les articles du corpus sont hétérogènes;

(iii) Nous cherchons à générer de la théorie à partir des données (approche inductive) et non pas de confronter à la réalité des hypothèses préalablement formulées.

Nous procéderons en encastrant les résultats des articles académiques de notre corpus en un tout cohérent.

Les données utilisées dans cette recherche sont principalement qualitatives car le contenu analysé du corpus est celui relatif aux remarques générales des auteurs (qui ne sont jamais statistiques). Cependant, quelques données quantitatives seront utilisées, soit le nombre d'ancrage des codes et les occasions de cooccurrence.

Notre analyse consistera à faire deux choses imbriquées. D'abord, nous produirons une « carte systématique » ou plus précisément une « carte (systématique) analytique configuratrice » qui organisera les résultats des recherches incluses dans la revue en montrant les liens entre les concepts afin de décrire la nature du champ de recherche. Ensuite, nous utiliserons l'information de cette cartographie pour faire une synthèse analytique en profondeur du champ étudié.

4.2 Description des méthodes de collecte de données et des instruments de recherche

4.2.1 Identification des travaux de recherche à l'aide de bases de données informatiques

Pour atteindre l'objectif de la présente recherche, il fallait d'abord répertorier les travaux de recherche portant sur le lien « politiques publiques – RSE ». Pour y arriver, les bases de données informatisées *ABI/Inform Complete* et *SCOPUS* furent consultées.

ABI/Inform Complete (diffusée par ProQuest) existe depuis 1971 et contient des informations relatives aux articles publiés dans plus de 4975 périodiques dans le domaine des affaires au sens large (gestion, stratégie, marketing, économie, sciences comptables, finance, ressources humaines, comportement organisationnel, systèmes d'information, sciences juridiques, communication).

SCOPUS (diffusée par Elsevier) existe depuis 2004 et couvre plus de 5300 périodiques dans les domaines des sciences sociales, de la psychologie et de l'économie, et plus de 4300 périodiques dans les domaines de la biologie, de l'agriculture et des sciences de l'environnement.

Outre la référence complète de chaque article qu'elles permettent de repérer, ABI/Inform Complete et SCOPUS fournissent également le résumé (*abstract*) et quelques autres informations. Les périodiques des deux bases de données sont presque tous anglophones. Ces deux bases de données ont été utilisées car elles regroupent le plus grands nombre de périodiques de qualité dans les domaines qui sont pertinent en regard de nos deux concepts recherchés. L'utilisation de deux bases de données différentes minimise le risque d'introduction de biais de publication (Mulrow, 1997).

Une fois les bases de données identifiées, il fallait choisir l'énoncé adéquat pour effectuer des recherches documentaires faisant ressortir les travaux de recherches les plus pertinents en regard de notre question de recherche. Puisque l'idée de base est de chercher des travaux se penchant sur le lien « politiques publiques – RSE », l'énoncé logique, sous sa forme la plus simple, serait le suivant :

« Public Policies » **AND** « Corporate Social Responsibility »

L'opérateur de conjonction « AND » permet de chercher les documents contenant à la fois le syntagme « Public Policies » et le syntagme « Corporate Social Responsibility ». C'est donc un opérateur qui restreint la recherche. Évidemment, il fallait raffiner ce premier énoncé afin d'éviter que des articles pertinents ne passent dans les mailles du filet. Pour englober la notion de politiques publiques, le syntagme « Public Policies » a été tronqué en « Public Polic* ». La troncation permet de repérer les mots ayant la même racine, dans notre cas, le singulier « Public Policy ». Ensuite, l'action d'élaborer et de mettre en œuvre des politiques

publiques (*policy making* en anglais) a été ajoutée sous ses trois formes possibles « policy making », « policy-making » et « policymaking ». Ces syntagmes ont été ajoutés car le *policy making* renvoit directement à la notion de politique publique. Le mot « government » n'a pas été utilisé car il fournirait trop de résultats indésirables (les politiques publiques ne représentant qu'une des multiples facettes de l'action du gouvernement) et l'écrémage serait inutilement long. Le mot « state » a été exclu pour la même raison, mais aussi à cause de la polysémie du terme. Nous avons relié ces quatre premiers syntagmes par l'opérateur de disjonction « OR », qui permet de chercher les documents contenants n'importe lequel des syntagmes utilisés. Si un document contient plus d'un de ces mots, le document sera évidemment retenu puisque l'opérateur « OR » est une disjonction par défaut inclusive (ou non exclusive), c'est-à-dire que la présence d'un élément n'exclut pas la présence d'un autre (*cf.* Lepage, 2001, p. 12). Cet opérateur a pour effet d'élargir la recherche. Ces quatre syntagmes seront regroupés au sein d'une même parenthèse – d'un côté de l'opérateur « AND » – pour assurer la priorité des opérateurs de disjonction « OR » sur l'opérateur de conjonction « AND ». De l'autre côté de la disjonction, dans une autre parenthèse, l'acronyme « CSR » sera connecté – via un opérateur « OR » – au syntagme « Corporate Social Responsibility ». Le syntagme « Corporate responsibility » n'a pas été retenu car il engendre des résultats qui touchent aux responsabilités de l'entreprise dans son sens large et qui la plupart du temps ne sont pas liées à la notion de RSE telle que nous l'entendons. Le syntagme « Social Responsibility » a lui aussi été écarté, car il engendre des articles qui ne traitent pas de l'entreprise et de la responsabilité dans le monde corporatif. Les deux bases de données ont donc été questionnées à partir de l'énoncé (final) suivant :

(« public polic* » OR « policymaking » OR « policy making » OR « policy-making ») AND (« corporate social responsibility » OR « csr »)

Les deux parties de l'énoncé (séparées par « AND ») évoquent exhaustivement nos deux concepts recherchés. Il est à noter que les mots utilisés sont uniquement en anglais car les périodiques inclus dans les bases de données utilisées sont presque tous anglophones. Des recherches d'essai ont préalablement été effectuées en français et aucun résultat pertinent n'est ressorti.

En plus de l'énoncé qui vient d'être décrit, d'autres critères viennent préciser (et donc restreindre) la recherche. D'abord, seuls les textes publiés à partir de 2002 sont pris en considération. Cette date a été choisie en considérant que le *Pacte Mondial* de l'ONU, lancé en 2000, et le Livre Vert *Promouvoir un cadre européen pour la RSE* de la Commission Européenne, lancé en 2001, représentent un point tournant d'un point de vue institutionnel pour les politiques publiques touchant à la RSE. De plus, avant 2002, le discours est diffus et éparse dans ce nouveau champ, alors qu'à partir de 2002, on assiste au début d'un discours (un peu) plus unifié concernant les politiques publiques de RSE. La date limite supérieure est le 15 avril 2013, date à laquelle nos premières recherches ont été lancées. De plus, seuls les textes publiés dans des revues avec arbitrage (*peer reviewed*) sont pris en considération, pour s'assurer de la crédibilité de la recherche.

De surcroît, les termes de l'énoncé de recherche doivent être présents dans le titre, le résumé (*abstract*), ou les mots-clés (*keywords*) pour maximiser les chances que les politiques publiques et la RSE occupent une place vraiment importante dans cette recherche. Il est à noter que toutes les recherches utilisant comme terrain des pays considérés comme capitalistes (incluant la Chine) sont retenus.

Les résultats obtenus suite à cette première recherche restreinte sont ensuite filtrés par étapes. La première étape consiste simplement à éliminer les articles qui ne sont pas accessibles sur le web (avec les droits acquis par l'UQAM), ainsi qu'à d'identifier tous les *duplicatas* (entre les deux bases de données).

La deuxième étape, qui correspond à ce que nous appellerons la « première sélection », s'effectue en lisant seulement le résumé de tous les articles. Des articles seront éliminés à cette étape si (1) une erreur est causée par ambiguïté ou polysémie. Par exemple, lorsque « CSR » ne signifie pas « corporate social responsibility » mais « comprehensive school reform », « continuous synopsis records » ou « class-size reduction ». Ils seront également éliminés si (2) l'un des deux concepts n'est pas réellement utilisé dans la recherche. Cela arrive souvent lorsque, à la fin d'un résumé, les auteurs écrivent une phrase toute faite pour plaire à un jury de périodique, dans le genre de : « The article also suggests the implications for practice and policymaking. » alors que le « policymaking » n'est jamais directement abordé dans l'étude.

La troisième étape de filtration, qui correspond à ce que nous appellerons la « deuxième sélection », s'effectue en lisant l'introduction et la conclusion de tous les articles restants. Des articles seront éliminés à cette étape si (1) les politiques mentionnées sont des politiques (privées) d'entreprise. On parle alors effectivement de « CSR policymaking » mais pas de politiques publiques touchant à la RSE. Ils seront également éliminés si (2) les deux concepts (« csr » et « public policy ») sont utilisés mais sans avoir de lien entre eux.

Ce processus de filtration est exposé dans la figure 4.1. Suite à un codage des 24 articles restants (qui implique la lecture des articles en entiers), 2 autres articles ont finalement été exclus, jugeant qu'ils n'étaient pas pertinents pour notre question de recherche. Cela fait tomber le nombre final d'articles retenus à 22.

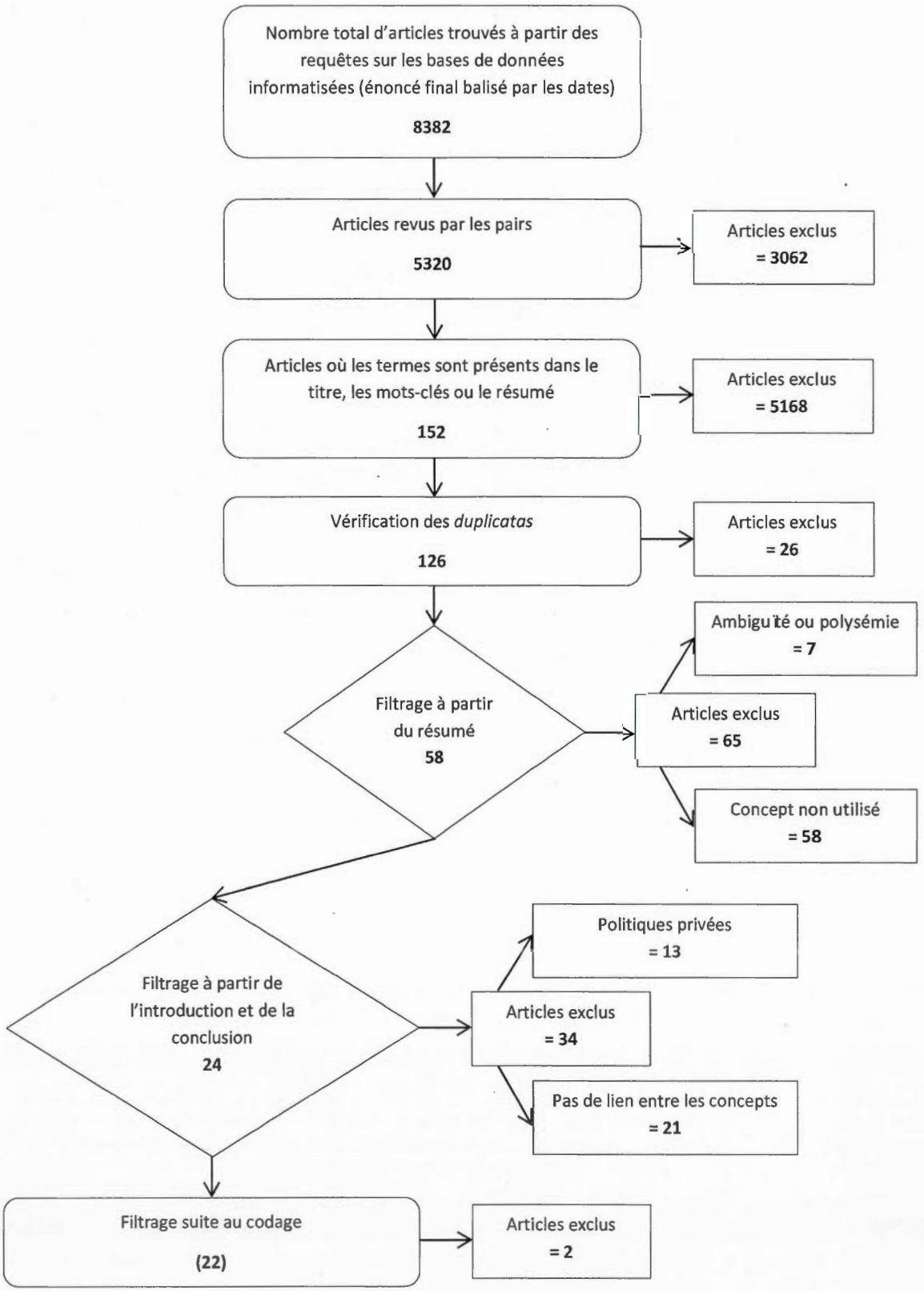

Figure 4.1 Diagramme de sélection des articles sujets à une analyse en profondeur.
(Tirée de Gough *et al.*, 2012.)

La description précise du processus de sélection documentaire qui vient d'être faite permet à n'importe quel autre chercheur de procéder à la même recherche pour arriver aux mêmes résultats, de même qu'à l'informer des critères de sélection afin qu'il puisse les évaluer. Ainsi les critères de rigueur, de transparence et de reproduction inhérents à la revue systématique (d'après Tranfield *et al.*, 2003) sont respectés.

Évidemment, ce processus de recherche ne prétend pas être exhaustif et rassembler tous les articles qui seraient pertinents pour répondre à notre problématique – ce qui serait impossible – mais il se veut néanmoins adéquat, rigoureux, reproductible et clair afin d'inclure la plupart des articles susceptibles de bien répondre à la question de recherche. Nous suivons sur ce point Gough *et al.* (2012) qui indiquent que :

> « Exhaustive searching is improbable, because the total 'universe' of potentially relevant literature is unknown. Just as primary research deals with theoretical populations and actual samples of participants, so reviews have theoretical populations and actual samples of studies. Rather than trying to search every possible study, the obligation on reviewers is to plan a thoughtful and clearly described plan to locate the sample of studies most likely to answer their research question reliably. » (p. 113)

4.2.2 Codage à l'aide d'un logiciel d'analyse de données qualitatives

Après avoir identifié l'échantillon des 24 articles (qui passeront à 22 suite au codage) qui feront l'objet d'une analyse en profondeur, cet échantillon a été codé à l'aide d'*Atlas.ti*, un logiciel d'analyse de données qualitatives. Le choix d'Atlas.ti s'est imposé à nous car une revue systématique de type configuratrice, qui veut générer de la théorie par une approche inductive nécessite un logiciel d'analyse qui permet le codage.

Le codage (ou « *open coding* ») consiste à associer des parties de données brutes (dans notre cas : les paragraphes ou ensembles de phrases des articles sélectionnés) à des codes. Les codes représentent une idée ou un concept, par exemple : « gouvernance ». L'objectif du codage est de décomposer les données en de multiples segments afin de les interpréter (Benaquisto, 2008). L'*open coding* est la phase initiale du processus de codage à travers une approche de la recherche qualitative que l'on appelle la « théorie ancrée », qui tend à générer la théorie à partir des données (*Ibid.*).

Le codage des articles avait pour but d'identifier les concepts les plus utilisées dans la littérature ciblée. Il s'agit d'une stratégie adaptée puisque cette recherche a une visée configuratrice pour ensuite permettre de générer des nouveaux concepts ou théories inductivement. L'*open coding*, où les questions et les réponses sont ouvertes – contrairement au codage avec des catégories et des questions pré-spécifiées – était à privilégier, car il permet l'émergence de connaissance nouvelle à partir des données (*cf.* figure 7.1 dans Gough *et al.*, 2012, p. 148).

Les codes utilisés ont été identifiés de manière déductive et inductive. D'abord, une première série de codes « déductifs » ont été préalablement déterminés. Cette déduction s'est faite sur la base des lectures qui avaient été faites pour le cadre théorique de même que la lecture de l'introduction et de la conclusion des articles de l'échantillon. Le tableau A.1 (appendice A) indique les 55 codes déductifs qui ont été déterminés. La colonne de droite précise, s'il y a lieu, les concepts et expressions associés au code (autre que le code lui-même).

Par la suite, une série de codes « inductifs » ont été ajoutés aux codes déductifs. Ces codes inductifs ont été établis suite à la lecture des textes, en prenant conscience de l'importance de certains concepts auparavant oubliés, négligés ou simplement inconnus. Évidemment, l'ajout de codes se faisant en cours de lecture, le processus de codage s'est fait de manière itérative, c'est-à-dire qu'après avoir codé une première fois, un second codage de l'ensemble du corpus a été effectué. Ce deuxième codage a par ailleurs servi de vérification pour le codage déductif. Le tableau A.2 (appendice A) indique les 20 codes inductifs qui ont été déterminés.

Finalement, 75 codes ont été retenus au total. Le corpus de 22 textes a été codé à l'aide de ces codes. Le codage permet de rendre saillants les concepts les plus importants en nombre, de même que leur concentration au sein des articles. Il permet aussi de mesurer le niveau de cooccurrence entre les codes, c'est-à-dire le nombre de fois où deux codes sont codés au sein d'un même segment, ce qui peut fournir des pistes d'interprétation intéressantes.

4.3 Considérations éthiques

Le présent projet de recherche ne s'applique pas à des sujets humains. Conséquemment, il n'implique pas d'enjeux de consentement des sujets, ni de respect de la confidentialité et de

l'anonymat, ni de risque pour la santé et le bien-être des sujets (Mace et Pétry, 2000). Les textes utilisés dans la revue systématique sont des recherches publiées publiquement, ce qui implique par défaut que les auteurs consentent librement et de manière éclairée à leur utilisation par d'autres chercheurs. De plus, puisque la référence complète de chaque article académique est indiquée, la propriété intellectuelle est respectée.

CHAPITRE V

RÉSULTATS

5.1 Résultats généraux

Ce chapitre présente les résultats obtenus au cours des étapes de collecte de données. Tout d'abord, le tableau 5.1 répertorie les 22 articles qui ont été retenus et codés pour la revue systématique. Il est à noter que les références bibliographiques complètes de ces articles se trouvent dans la bibliographie spécifique. Les articles sont classés par ordre décroissant de date de publication.

Tableau 5.1
Articles retenus et codés pour la revue systématique

Vallentin (2013)	Steurer (2010)
Beare *et al.* (2013)	Midttun (2008)
Sodano et Hingley (2013)	Zadek (2008)
Steurer *et al.* (2012)	Albareda *et al.* (2008)
Dutta *et al.* (2012)	Valor (2008)
Midttun *et al.* (2012)	Albareda *et al.* (2007)
Bendell *et al.* (2011)	Lepoutre *et al.* (2007)
Steurer (2011)	Albareda *et al.* (2006)
Laudal (2011)	Lieberwitz (2005)
Demirel et Kesidou (2011)	Scott (2005)
Moreno (2010)	Bressers (2005)

Ensuite, le tableau 5.2 indique dans quelles revues académiques ont été publiés ces articles, le nombre d'articles retenus pour chaque revue ainsi que le facteur d'impact de ces dernières.

Tableau 5.2
Identification des revues utilisées et de leurs facteurs d'impact

Journal, périodique, revue académique	Article	Facteur d'impact
Corporate Governance	Mittdun (2008); Zadek (2008); Albareda *et al.* (2006).	1,897
Corporate Social Responsibility and Environmental Management	Beare *et al.* (2013); Steurer *et al.* (2012); Dutta *et al.* (2012).	1,448
Journal of Business Ethics	Vallentin (2013); Albareda *et al.* (2007); Lepoutre *et al.* (2007).	0,963
Ecological Economics	Demirel et Kesidou (2011).	2,713
Policy Sciences	Steurer (2010)	2,278
Business Strategy and the Environment	Bressers (2005)	1,960
Business & Society	Midttun *et al.* (2012)	1,936
Journal of Consumer Policy	Valor (2008)	1,032
Business Ethics : A European Review	Albareda *et al.* (2008)	0,909
British Food Journal	Sodano et Hingley (2013)	0,703
Sustainability Accounting, Management and Policy Journal	Bendell *et al.* (2011)	N/D
Environmental Policy and Governance	Steurer (2011)	N/D
Social Responsibility Journal	Laudal (2011)	N/D
International Journal of Sociology and Social Policy	Moreno (2010)	N/D
Managerial Law	Lieberwitz (2005)	N/D
Structural Change and Economic Dynamics	Scott (2005)	N/D

Maintenant, le tableau 5.3 précise le ou les contexte(s) géographique(s) étudiés pour chacun des articles retenus de notre revue systématique.

Tableau 5.3
Contexte(s) géographique(s) analysé(s) dans les articles retenus pour la revue systématique

Article	Contexte géographique
Vallentin (2013)	Danemark
Beare *et al.* (2013)	Canada
Sodano et Hingley (2013)	UE (vague)
Steurer *et al.* (2012)	UE
Dutta *et al.* (2012)	*Théorique (pas de terrain particulier)*
Midttun *et al.* (2012)	Danemark, Finlande, Norvège et Suède
Bendell *et al.* (2011)	*Théorique (pas de terrain particulier)*
Steurer (2011)	UE
Laudal (2011)	Norvège
Demirel et Kesidou (2011)	Royaume-Uni
Moreno (2010)	UE
Steurer (2010)	UE
Midttun (2008)	3 études de cas : Amérique du Nord; R.-U. et Angola; R.-U.
Zadek (2008)	Brésil et Afrique du Sud
Albareda *et al.* (2008)	Italie, Norvège et Royaume-Uni
Valor (2008)	UE
Albareda *et al.* (2007)	UE-15
Lepoutre *et al.* (2007)	UE
Albareda *et al.* (2006)	Italie et Royaume-Uni
Lieberwitz (2005)	États-Unis
Scott (2005)	États-Unis
Bressers (2005)	Pays-Bas

Les 22 articles du tableau 5.1 ont été codé avec les codes présentés aux tableaux A.1 et A.2 (appendice A) à l'aide du logiciel Atlas.ti. Le tableau 5.4 présente, par ordre décroissant, le nombre d'ancrages total (N. a.) pour chaque code.

Tableau 5.4
Nombre total d'ancrage des codes

#	Codes	N. a.	#	Codes	N. a.
1.	Corporate Social Responsibility	621	41.	Deregulation	54
2.	State	538	42.	Financial performance	53
3.	Private sector	466	43.	Financial / Fiscal incentive	52
4.	Public policy	439	44.	Best (business) practices	51
5.	Environment	227	45.	Accountability	45
6.	Collaboration public-private	207	46.	Stockholders	43
7.	Stakeholders	199	47	Human rights	43
8.	Governance	194	48.	Tax	37
9.	Network	191	49.	(Private) Policy	35
10.	Social Developpement	185	50.	Consumer	34
11.	Drivers	178	51.	Public procurement	32
12.	Voluntary	178	52.	Go beyond	31
13.	Society	177	53.	Externalities	29
14.	Regulation	173	54.	Collective action problem	30
15.	Welfare	168	55.	Enforcement	26
16.	Economic development	134	56.	Technology	26
17.	Sustainable development	133	57.	Market failure	26
18.	Problem	121	58.	Employees	25
19.	Legitimacy	110	59.	Union	22
20.	Mandatory	108	60.	Pluridisciplinarity	19
21.	Instrument	104	61.	International laws	18
22.	Context	99	62.	Developing countries	17
23.	Globalization	97	63.	Recession	17
24.	Knowledge	84	64.	Separation public-private	16
25.	Role of corporation	84	65.	Lack of resources	16
26.	Business case	75	66.	Avoid state regulation	16
27.	NGO	75	67.	Developed countries	15
28.	Transparency	75	68.	Climate change	14
29.	International organization	75	69.	Health & Safety	10
30.	Public consultation	73	70.	Level-playing field	9
31.	Instrumental CSR	71	71.	Workforce	9
32.	Values / Business Ethics	65	72.	Greenwashing	6
33.	Agenda	65	73.	Lead by example	4
34.	Certification	64	74.	Whistleblowing	1
35.	Public interest	64	75.	Polluter pays principle	1
36.	Legality	63			
37.	Institutions	62			
38.	Soft intervention	59			
39.	Power	56			
40.	Effectiveness	56			

5.2 Résultats complémentaires : actions gouvernementales dans le monde francophone

Le tableau 5.3 nous révèle qu'aucun des articles scientifiques sélectionnés dans notre revue systématique n'étudie exclusivement un contexte francophone. Cette absence est due à notre méthode de collecte de donnée et aux bases de données utilisées (*voir* sect. 4.2). Cependant, des exemples intéressants en contexte francophone existent. Toutefois, pour respecter la rigueur de notre méthodologie, il ne nous était pas permis de considérer ces exemples dans le corpus principal de la revue systématique. Néanmoins, Gough *et al.* (2012) nous autorisent à ajouter des exemples pertinents à l'analyse dans une section complémentaire. C'est ce que nous ferons ici afin d'enrichir nos résultats.

5.2.1 France : La *Loi relative aux nouvelles régulations économiques*

Le 15 mai 2001, le gouvernement français promulgue la *Loi relative aux nouvelles régulations économiques* (Loi n° 2001-420). Appellée communment « Loi NRE », cette loi a pour objectif de réduire les effets néfastes des dysfonctionnements internes à l'entreprise et de la mondialisation. Elle est essentiellement fondée sur une exigence de transparence de l'information. Elle s'applique aux entreprises françaises cotée en bourse et instaure que ces dernières ont l'obligation de présenter, dans leur rapport annuel de gestion, des données sur les conséquences sociales et environnementales de leurs activités. Les trois parties de la Loi traitent respectivement de régulation financière, régulation de la concurrence et régulation de l'entreprise.

Il s'agit donc d'une loi touchant seulement à la reddition de compte qui n'exige pas directement de changements dans les façons de faire ou ayant trait à la nature des activités de l'entreprise. La Loi s'appliquait initialement à très peu d'entreprises (seulement celles cotées en bourse), mais *L'article 83 de la loi Grenelle II* (publié en juillet 2010) et le *Décret relatif aux obligations de transparence des entreprises en matière sociale et environnementale* (publié en avril 2012) viennent légèrement élargir le champ des entreprises touchées par la Loi NRE en y incluant « celles dont le chiffre d'affaires et le nombre de salariés excèdent les seuils fixés par ce décret du Conseil d'Etat » (Décret 2012-557). Mais encore là, il s'agit uniquement de très grandes entreprises puisque le seuil minimal du chiffre d'affaires est de 100M € et celui du nombre d'employés de 500.

Outre cela, le portail *RSE News* (2013) rapporte que les principales limites de la Loi NRE concernent l'absence de sanctions, le manque de dispositifs de contrôles et l'absence de définition précise à propos du périmètre concerné.

5.2.2 Québec : La *Loi sur le développement durable* et la *Loi sur l'équité salariale*

En 2006, l'Assemblée Nationale du Québec adopte à l'unanimité la *Loi sur le développement durable* (L.R.Q., c.D-8.1.1). Moment notable de l'évolution politique du Québec, cette loi marque l'importance qu'occupe la notion de développement durable dans le système de valeurs de la société québécoise. Tout d'abord, cette loi énonce une définition du développement durable pour le Québec qui met l'accent sur la pérennité des actions et sur le caractère indissociable des dimensions du développement durable. Ensuite, elle détermine 16 principes qui unissent les trois dimensions du développement durable et sur lesquels doivent s'appuyer les ministères et organismes publics dans la réalisation de mandats. Elle s'applique pour l'instant à l'administration publique québécoise, c'est-à-dire aux ministères, organismes et entreprises du gouvernement du Québec. Elle s'appliquera éventuellement aussi aux organismes municipaux et aux établissements scolaires, de santé et de services sociaux. Cette loi vise principalement à instaurer un nouveau cadre de gestion au sein de l'administration publique. L'année suivante, le gouvernement a adoptée la *Stratégie gouvernementale de développement durable 2008-2013* (Québec, 2007) afin de coordonner les actions de la loi. Plusieurs mécanismes de vérifications et de reddition de compte sont établis dans cette stratégie. Notamment, on y crée le poste de Commissaire au développement durable, relevant du Vérificateur général du Québec, qui a pour tâche de « vérifier, de constater et de faire des commentaires et des recommandations au gouvernement du Québec relativement à la démarche gouvernementale de développement durable » (Québec, 2007, p. 57). De plus, on y élabore des indicateurs de développement durable et on oblige chaque ministère et organisme, dans son rapport annuel, à consacrer ue rubrique spéciale pour expliquer ses choix à l'égard des objectifs de la stratégie et présenter les résultats de ses réalisations en développement durable. Finalement, le ministre responsable de la loi, soit le ministre du développement durable, de l'environnement et des parcs, doit présenter un rapport sur l'application de la Loi tous les dix ans. On peut remarquer qu'à l'instar de la Loi NRE en France, la présente Loi vise une reddition de comptes et un changement de mentalités, mais

ne possède pas de mécanismes réellement coercitifs ni de mécanismes concrets. Enfin, il est important de souligner que malgré que certains des 16 principes touchent au caractère social du développement durable tels que « équité et solidarités sociales » ou « protection du patrimoine culturel », la Loi sur le développement durable est beaucoup plus fortement axée sur la protection de l'environnement, des écosystèmes et de la biodiversité. Cela est d'ailleurs énoncé explicitement dans la stratégie lorsqu'il est dit que la Loi rend le ministre responsable de « la coordination de l'action gouvernementale en matière de développement durable et de la promotion du respect, particulièrement dans leur volet environnemental, des principes de développement durable auprès de l'administration publique et du public ».

Étant donnée cette orientation très environnementale de la *Loi sur le développement durable*, nous soulignerons ici l'existence d'une autre loi québécoise qui touche directement au caractère social de la RSE. Adopée en 1996, à l'unanimité elle aussi, la Loi sur l'équité salariale (L.R.Q., c.E-12.001) vise à « corriger les écarts salariaux dus à la discrimination systémique fondée sur le sexe à l'égard des personnes qui occupent des emplois dans des catégories d'emplois à prédominance féminine » (art. 1). Cette loi va plus loin que le principe d'égalité salariale stipulé par la *Charte droits et libertés de la personne du Québec* (1976), c'est-à-dire le simple droit de recevoir « un salaire égal pour un travail égal ». Elle exige plutôt un « salaire égal pour un travail différent, mais équivalent » (Québec, 2011, p. 4), c'est-à-dire d'attribuer à des emplois traditionnellement occupés par des femmes un salaire égal à celui d'emplois traditionnellement occupés par des hommes, s'ils sont jugés équivalents. Votée il y a plus de 15 ans, cette loi demeure avant-gardiste au niveau mondial. Encore aujourd'hui au Québec, les femmes ont en moyenne un salaire moindre que celui des hommes. Les écarts salariaux sont en partie dus à des facteurs socio-économiques (scolarité, taux de syndicalisation, retraits plus fréquents du marché du travail, etc.) et en partie dus à de la discrimination systémique fondée sur le sexe (stéréotypes sociaux, ségrégation professionnelle et sous-évaluation des emplois féminins). La loi vise à corriger les effets de cette deuxième cause uniquement. Beaucoup plus proactive que la Loi sur le développement durable, la Loi sur l'équité salariale oblige toute entreprise québécoise de plus de 10 employés[10] à réaliser un exercice d'équité salariale pour rétablir les écarts salariaux indus, à

[10] Il existe certaines exceptions que nous ne mentionnerons pas ici afin d'alléger le texte.

défaut de quoi l'entreprise doit payer une amende allant de 1 000 à 45 000 $ (L.R.Q., c.E-12.001, art. 115). On constate que dans ce cas-ci, le caractère obligatoire est beaucoup plus fort puisque des dispositions pénales sévères sont mises de l'avant pour éviter les infractions.

CHAPITRE VI

ANALYSE DES RÉSULTATS

« Of course meta-analysis mixes apples and oranges; in the study of fruit nothing else is sensible; comparing apples and oranges is the only endeavor worthy of true scientists; comparing apples to apples is trivial. »
(Glass, 2000, p. 1)

6.1 Analyses basées sur les niveaux d'ancrage et de coocurence des codes

Nous analyserons maintenant les données que nous avons recueillies. Les analyses présentées ici veulent répondre à l'objectif de recherche en dégageant, par un raisonnement inductif, les principaux concepts abordés dans le domaine des politiques publiques de RSE de même que les liens entre ces concepts.

Tout d'abord, en observant le tableau 5.4, on peut remarquer un bloc dominant composé des quatre premiers codes, soient [Corporate Social Responsibility], [State], [Private Sector] et [Public policy]. Ces codes se distancient nettement des autres en termes de fréquence d'utilisation puisqu'on peut remarquer que le 4^{e} code, [Public Policy], est ancré pratiquement deux fois plus souvent que le 5^{e} code [Environment] (439 fois contre 227). La saillance de ces codes n'est pas surprenante, considérant que « Corporate Social Responsibility » et « Public policy » étaient les deux concepts de l'énoncé de recherche dans les bases de données. Pour ce qui est des codes [Private sector] et [State], ils représentent les deux secteurs associés directement à ces deux codes. Le code [Environment], qui vient en 5^{e} position, témoigne sans surprise de l'omniprésence des enjeux environnementaux autant dans le domaine de la responsabilité sociale que dans celui des politiques publiques.

Si la position de ces cinq premiers codes était relativement prévisible, il n'en est pas de même pour tous les codes. Deux, en particulier, ont fortement attiré notre attention : il s'agit des codes [Governance] (8^{e} position) et [Network] (9^{e} position). Bien qu'ils représentent des notions importantes, ils se sont étonnamment placés devant des codes que nous anticipions très forts, notamment : [Society] (13^{e}), [Regulation] (14^{e}), [Sustainable Development] (17^{e}) et [Globalization] (23^{e}).

On peut noter que les codes [Governance] et [Network] sont aussi très liés aux codes [Collaboration public-private] (6e position) et [Stakeholders] (7e). Ce lien est rendu explicite par des comparaisons de coocurence avec d'autres codes bien positionnés tels que [Drivers] ou [Social development]. Ces quatre quantifications de coocurences sont présentées dans le tableau 6.1.

Tableau 6.1
Comparaisons de cooccurrence entre « Governance », « Network » et quatre autres codes

	Collaboration public-private	Stakeholders	Drivers	Social development
Governance	86	55	24	28
Network	106	61	37	31

De plus, [Governance] et [Network] sont eux-mêmes très liés (89 cooccurrences) tout comme [Collaboration public-private] et [Stakeholders] (69 cooccurrences). Nous pouvons donc affirmer que ces quatre codes sont connexes et semblent se regrouper au sein d'un même thème conceptuel. Ceci étant dit, ces quatre codes sont également fortement liés aux quatre codes dominants, tel que l'indique le tableau 6.2.

Tableau 6.2
Cooccurrences entre divers codes

	Corporate Social Responsibility	State	Private sector	Public policy
Collaboration public-private	136	142	125	112
Stakeholders	138	123	122	76
Governance	131	111	83	98
Network	124	124	99	104

Bien que lister les codes par nombre d'ancrage (tableau 5.4) et comparer des niveaux de cooccurrence permette de rendre saillante l'importance de certains concepts et de l'attention qui leur est accordée, cela ne permet toutefois pas d'analyser en profondeur les liens entre ces

concepts. Pour ce faire, il faut réaliser une synthèse analytique plus poussée. Conséquemment, nous avons synthétisé chacun des articles pour en faire ressortir les éléments clés. Suite à cela, nous avons fait ressortir des idées ou des thèmes récurrents (qui rejoignent souvent plusieurs codes à la fois) et avons essayé de comprendre comment s'agencent ces thèmes. Cet agencement représentera la « carte analytique » ou « synthèse conceptuelle » (Gough *et al.*, 2012, p. 62) qui permet de configurer les divers résultats des articles contenus dans le corpus de notre revue systématique. Les idées récurrentes contenues dans les résultats des articles, que nous appellerons dorénavant « thèmes conceptuels », sont les suivantes :

La collaboration entre le public et le privé au bénéfice des deux secteurs : Cette idée maîtresse sous-entend l'idée d'une gouvernance collaborative et partagée entre le public et le privé, et inclut corollairement la notion de réseau. Mais au-delà de cela, la collaboration comprend aussi l'alignement des buts publics et privés (création de situations gagnant-gagnant) et l'idée selon laquelle les politiques publiques sont un levier indispensable pour la RSE contemporaine.

Le rôle du privé : Au sein de cette collaboration public-privé, plusieurs articles discutent de la place que doit prendre l'entreprise et du rôle du secteur privé dans une gouvernance collaborative. Le privé doit d'abord fournir des ressources matérielles que l'État ne possède pas lui-même mais qui lui sont nécessaires pour mener à bien ses objectifs. Ensuite, il doit aussi fournir de l'information et de l'expertise pour ajuster les connaissances de l'État et l'aider dans sa prise de décision. Cette offre de ressources témoigne de l'attente accrue de l'implication des entreprises dans le processus de politiques publiques, et non plus seulement à l'étape de la mise en œuvre (surtout en fournissant des ressources matérielles et humaines) mais aussi à l'étape de l'élaboration (en fournissant des ressources informationnelles). De plus, on attend des firmes plus puissantes qu'elles exercent une certaine influence sur leurs réseaux de partenaires en amont et en aval, de même que sur leurs compétiteurs et les autres membres de leur industrie afin de favoriser des meilleures pratiques corporatives. En outre, le contexte actuel oblige les entreprises à faire preuve d'une certaine éthique de leurs relations publiques en étant transparentes et en n'effectuant aucune tentative de manipulation ou de déformation d'information. Enfin, dans une gouvernance en réseau, le pouvoir public est

partagé entre les acteurs, ce qui signifie que les entreprises en ont désormais davantage. Mais ce pouvoir vient avec de nouvelles responsabilités : elles sont responsables d'une partie du bien-être (*welfare*) de la population (*voir* sect. 6.2). Ce bien-être assuré par les entreprises peut par exemple toucher à des enjeux de conditions de travail, d'accessibilité des services, mais aussi à des biens publics liés aux pratiques corporatives tels que la qualité de l'air et de l'eau, la protection des consommateurs, etc. (*voir* art. 2.3.2).

Le rôle du gouvernement : Tout comme c'est le cas pour le rôle du privé, plusieurs recherches discutent du rôle que doit jouer le secteur public au sein des nouveaux paramètres du monde contemporain (diminution des ressources publiques, mondialisation, déréglementation, etc.). En termes de RSE la position des gouvernements oscille souvent entre proactive et réactive. Il est fréquemment soulevé que pour éviter des problèmes d'action collective, de nombreuses entreprises souhaitent être guidées par le gouvernement et que celui-ci devrait prendre le leadership sur le secteur privé en adoptant une position proactive. Pour cela, plusieurs voies sont possibles. D'abord, les gouvernements peuvent raffiner leurs connaissances des enjeux du terrain en organisant des consultations publiques sur des thèmes touchant à la RSE. Au-delà de ses propres relations avec les acteurs non-étatiques, l'État peut aussi rassembler des acteurs et leur offrir des espaces de dialogue (le *Multistakeholder forum on CSR* créé par l'Union Européenne en 2001 en est un bon exemple). Ces plateformes de communications permettent aux acteurs de comprendre les réalités des autres et d'ainsi dépasser des relations de confrontation pour favoriser la collaboration. Les plateformes plus restreintes rassemblant uniquement des entreprises peuvent servir quant à elles à favoriser les échanges de « meilleures pratiques » corporatives. Les gouvernements peuvent aussi orienter l'innovation en subventionnant des programmes de recherche et développement qui sont en cohérence avec les enjeux sociétaux actuels d'une région, d'un pays ou du monde. Les gouvernements doivent aussi s'assurer de leur responsabilité sociétale à l'interne, notamment en ce qui a trait à leurs statuts d'employeurs et de consommateurs de biens et services.

Dans un contexte d'interpénétration entre les sphères publiques et privées, la gouvernance régulatoire liée à la RS peut également s'effectuer à travers des moyens collaboratifs ou adaptés tels que des partenariats public-privé, des incitatifs financiers et fiscaux, des labels nationaux et tout ce que l'on peut placer dans la catégorie de la *soft intervention* qui vise

l'encouragement d'initiatives volontaires plutôt que la contrainte, mais où l'État joue néanmoins un rôle prépondérant. Ce dernier doit trouver un moyen d'aligner les objectifs des entreprises privées avec ceux des politiques publiques afin que le tout soit au bénéfice de toute la société. En effet, si l'État partage son pouvoir qui est maintenant diffus et décentralisé, cela ne veut pas dire qu'il s'en détache pour autant. Il doit agir comme un chef d'orchestre, c'est-à-dire coordonner d'une manière cohérente, durable et efficace les actions de tous les acteurs de ses divers réseaux.

Le contexte socio-économico-politique contemporain: Les nouveaux rôles que doivent jouer les secteurs public et privé par rapport à l'intérêt public et aux questions de responsabilité sociétale découlent directement du contexte actuel dans lequel ces deux secteurs évoluent. À un niveau global, des tendances lourdes portent les sociétés contemporaines telles que la mondialisation des échanges commerciaux et de la production (qui implique la difficulté de légiférer au niveau international), la diminution du pouvoir et des ressources des gouvernements, et l'augmentation du pouvoir et des ressources des entreprises. À un niveau national, le rôle du gouvernement en termes de RSE variera selon le régime et les mœurs politiques de chaque nation, autrement dit l'organisation politique particulière d'une société (*polity*). Un troisième contexte s'applique au niveau micro d'après les particularités de chaque industrie ou secteur d'activité; les décideurs doivent tenir compte de ces particularités lors de l'élaboration de politiques publiques de RSE.

Les types d'instruments et d'actions gouvernementaux à mettre de l'avant : Ce thème est d'abord discuté dans les termes de l'ancienne dichotomie obligatoire versus volontaire. Souvent, on privilégie selon le contexte soit de l'obligatoire, du volontaire ou un mélange hybride. Plusieurs textes concluent que dans le contexte actuel, les mesures obligatoires et volontaires sont en fait complémentaires et toutes deux indispensables. Peu importe le type de mesure, l'idée de *level playing field* revenait souvent en mettant l'accent sur le fait que les gouvernements doivent surtout s'affairer à uniformiser et harmoniser les pratiques privées de RSE afin de favoriser son développement.

Le tableau 6.3 explicite dans quels articles sont traités les thèmes conceptuels précédemment décrits.

Tableau 6.3

Articles dans lesquels sont traités les thèmes conceptuels

Thèmes	Articles
La collaboration entre le public et le privé au bénéfice des deux secteurs	Sodano et Hingley (2013); Midttun *et al.* (2012); Bendell *et al.* (2011); Steurer (2011); Demirel et Kesidou (2011); Moreno (2010); Steurer (2010); Midttun (2008); Zadek (2008); Albareda *et al.* (2008); Albareda *et al.* (2007); Albareda *et al.* (2006).
Le rôle du privé	Moreno (2010); Midttun (2008); Zadek (2008); Albareda *et al.* (2006).
Le rôle du gouvernement	Vallentin (2013); Beare *et al.* (2013); Sodano et Hingley (2013); Steurer *et al.* (2012); Midttun *et al.* (2012); Bendell *et al.* (2011); Steurer (2011); Laudal (2011); Moreno (2010); Steurer (2010); Midttun (2008); Albareda *et al.* (2008); Valor (2008); Lepoutre *et al.* (2007); Albareda *et al.* (2006).
Le contexte	Steurer *et al.* (2012); Dutta *et al.* (2012); Midttun *et al.* (2012); Laudal (2011); Demirel et Kesidou (2011); Moreno (2010); Midttun (2008); Albareda *et al.* (2008); Albareda *et al.* (2007); Albareda *et al.* (2006); Lieberwitz (2005); Scott (2005); Bresser (2005).
Les types d'instruments et d'actions gouvernementaux	Beare *et al.* (2013); Steurer *et al.* (2012); Laudal (2011); Steurer (2010); Valor (2008); Albareda *et al.* (2007); Lepoutre *et al.* (2007); Scott (2005).

La figure 6.1 présente schématiquement les liens entre ces thèmes. Il est à noter que le schéma contient une case intitulée « absence de collaboration entre le public et le privé » qui ne fait pas partie des thèmes du tableau 6.3. La raison est simplement qu'un seul article

(Lieberwitz, 2005) n'est pas en faveur d'une gouvernance collaborative. Il s'agit donc d'une vision assez isolée mais qui fait néanmoins partie de la conversation savante sur le sujet. L'auteure justifie sa position en indiquant qu'au sein de notre forme actuelle de capitalisme, les buts corporatifs sont souvent en tension avec les politiques publiques qui promeuvent des buts sociétaux. C'est pourquoi elle est uniquement en faveur de mesures obligatoires dans l'intérêt public et s'oppose aux mesures volontaires. La synthèse conceptuelle présentée à la figure 6.1 sera détaillée dans la section discussion.

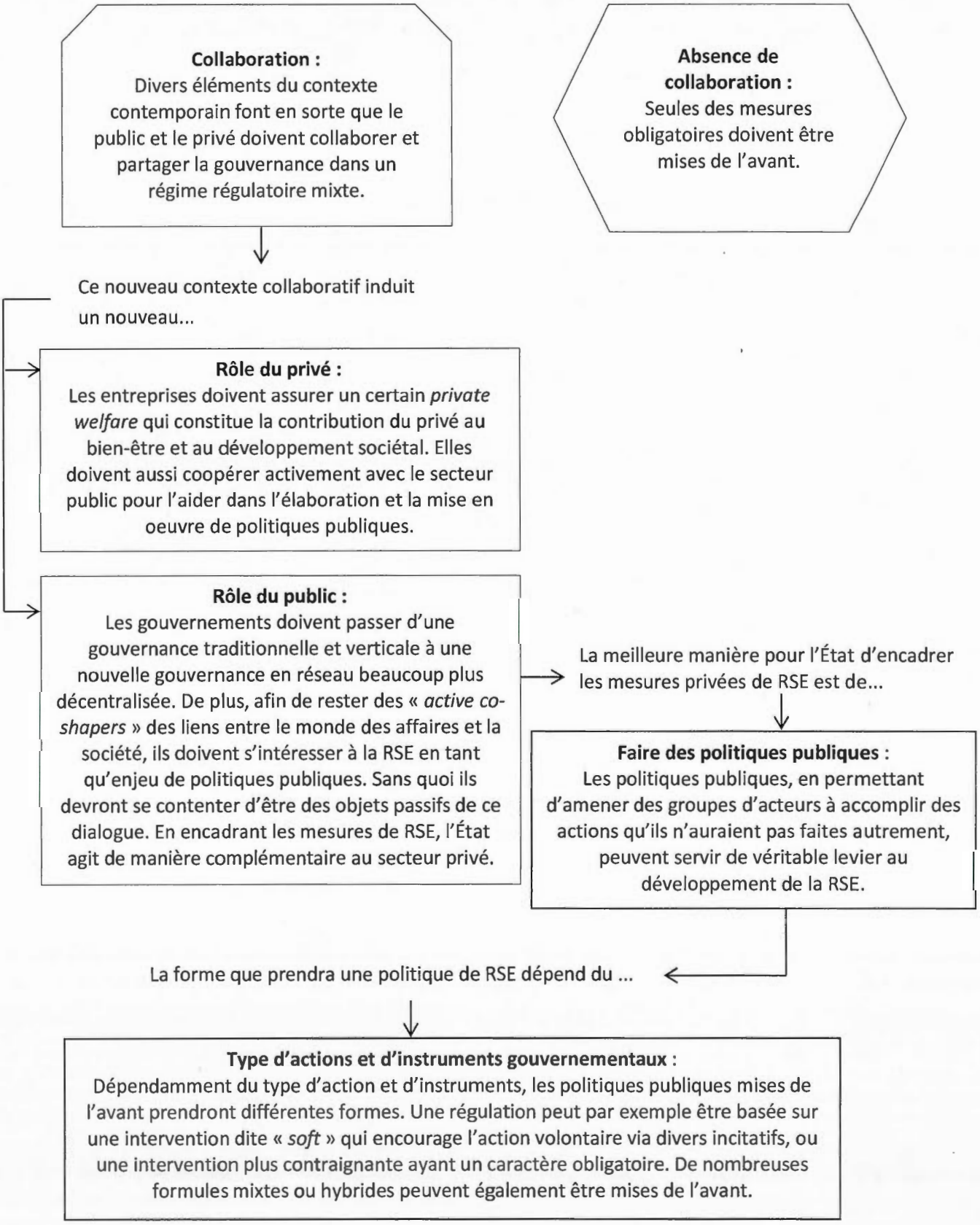

Figure 6.1 Carte analytique configuratrice des principaux concepts abordés dans le domaine des politiques publiques de RSE.

6.2 Discussion

Les fréquences d'ancrage des codes exposées au tableau 5.4 ont permis de rendre saillantes les notions les plus abordées dans la littérature traitant du lien politiques publiques – RSE. Les niveaux de cooccurrence entre les codes ont permis de mettre en évidence quelles notions sont plus ou moins liées. En partant de ces pistes d'information et en utilisant de manière complémentaire des synthèses que nous avons faites pour chaque article, nous en sommes venus à dégager les grands thèmes conceptuels du champ de recherche (regroupant plusieurs codes et plusieurs concepts). Nous avons ensuite configuré ces thèmes, c'est-à-dire que nous avons organisé les résultats des recherches en montrant les liens entre les concepts dans la carte analytique configuratrice de la figure 6.1. Cette figure permet de répondre à l'objectif de recherche de mettre en lumière les principaux concepts du domaine de recherche et d'en faire ressortir la manière dont ils sont liés. Maintenant, afin de compléter la synthèse analytique déjà amorcée, la présente section explicitera en détail l'enchevêtrement des thèmes conceptuels exposés dans la figure 6.1. Le lecteur pourra remarquer que pratiquement tous les codes les plus importants du tableau 5.4 seront abordés directement ou indirectement dans cette discussion.

À partir de la seconde moitié du XX^{e} siècle, l'autorité de l'État s'est accrue de telle sorte qu'on parle parfois de la « montée de l'État régulatoire » (Majone, 1994, cité dans Scott, 2004, p. 145, traduction libre). Cet État régulatoire (*regulatory state*) se caractérise par une gouvernance publique traditionnelle, centralisée et opérant dans une hiérarchie verticale. Les politiques publiques mises de l'avant dans ce régime sont de type « *command and control* », c'est-à-dire que la régulation des activités et des industries est directe et dicte ce qui est permis et ce qui est illégal. Tout cela s'effectue dans un contexte d'État-providence où les gouvernements ont un large rôle et possèdent de nombreuses ressources pour mettre en place et veiller eux-mêmes à l'application des lois et règlements.

Toutefois, à partir des années 1980, l'ère Reagan-Thatcher déclenche une vague de déréglementation et les nations occidentales embrassent une approche de gouvernance économique de type « laissez-faire » favorisant le libre-marché (Bendell *et al.*, 2011). C'est la crise de l'État-Providence (Albareda *et al.*, 2006) et l'ère providentialiste se referme peu à peu (Ferretti, 2011). Corolairement, la taille de l'État rétrécit progressivement (Bendell *et al.*,

2011). À ce mouvement s'ajoute une autre tendance lourde qui viendra exacerber la diminution du pouvoir d'action des États : la mondialisation. Avec la mondialisation, les gouvernements ne sont plus en mesure (n'ont plus les moyens ni les ressources) d'atteindre les objectifs des politiques publiques et de livrer les services publics seuls (Zadek, 2008; Steurer, 2011). C'est pourquoi ils devront maintenant réviser leurs modes de régulation et coopérer avec d'autres acteurs autrefois peu impliqués.

Ainsi, la fin de l'État-régulatoire a laissé place à ce qu'on appelle l'État post-régulatoire (Scott, 2004; Conley et Williams, 2005; Runnels *et al.*, 2010) qui est défini comme suit par Runnels *et al.* (2010, p. 504) : « *The essence of this idea is that regulatory power is diffused progressively among networks of state and nonstate actors that transcend national boundaries.* » Cette modification de la gouvernance publique marque le passage de la gouvernance traditionnelle à ce qu'on appelle la « nouvelle gouvernance » (*new governance*). Dans les textes du corpus, ce concept est évoqué sous diverses appellations : la « *new governance* » (Albareda *et al.*, 2006; Lepoutre *et al.*, 2007; Albareda *et al.*, 2007; Albareda *et al.*, 2008; Steurer, 2010; Steurer, 2011; Steurer *et al.*, 2012; Vallentin, 2013); la « *shared governance* » (Bendell *et al.*, 2011; Beare *et al.*, 2013); la « *co-regulation* » (Steurer, 2010; Bendell *et al.*, 2011); la « *collaborative governance* » (Zadek, 2008; Bendell *et al.*, 2011) et la « *partnered governance* » (Midttun, 2008; Steurer, 2010).

Tandis que l'État-providence et l'État-régulatoire se basaient sur une gouvernance traditionnelle, des politiques de type *command and control*, une régulation étatique hiérarchique et des lois obligatoires, l'État post-régulatoire se base sur une nouvelle gouvernance avec un État plus restreint et donc une régulation étatique plus horizontale, un pouvoir décentralisé, des instruments hybrides et une plus grande collaboration entre les acteurs. C'est pourquoi cette nouvelle gouvernance[11] fait directement appel à la notion de réseau, l'un des codes ancré le plus souvent (191 fois) dans notre revue systématique. Rhodes

[11] Il est à noter que la notion de nouvelle gouvernance est très proche de celle de « nouveau management public » (NMP). Le NMP conduit aussi l'administration publique à délester ses activités par un recours à l'impartition, à des partenariats publics-privés et à la privatisation. De plus, le NMP encourage l'introduction d'outils de gestion propres aux entreprises privées dans les pratiques publiques (gestion des résultats, incitations individuelles à la performance, contrôle des coûts, etc.) (Charbonneau, 2012). Nous utiliserons ici le concept de nouvelle gouvernance car le NMP est une notion trop polysémique. Certains auteurs confondent les deux, tandis que d'autres les distinguent en affirmant même que la gouvernance en réseau (nouvelle gouvernance) est un facteur remettant en question le NMP (Klijn, 2005). Pour plus de détails, voir Bernier et Angers (2010).

(2007) parle d'ailleurs de « *network governance* » en faisant référence à la notion de nouvelle gouvernance. Steurer (2011) affirme qu'il existe trois modes structurels de gouvernance, allant des hiérarchies aux marchés, en passant par les réseaux. Les réseaux seraient donc un mélange entre une hiérarchie autoritaire et un « laissez-faire » total. Mais Steurer précise aussi que la *new governance* n'est pas simplement une diminution du pouvoir et des ressources de l'État. C'est une nouvelle manière de voir et d'entreprendre les choses : « *new governance always tended to transcend ideologies of this nature by reshaping the notion of regulation and the state in entirely new ways* » (Steurer, 2010, p. 17). Bref, il ne s'agit pas simplement de variations des modèles néo-libéral ou providentiel (Midttun, 2005) mais bien d'une nouvelle façon de faire les choses complètement inédite.

Bien que ces grands mouvements au niveau de la gouvernance décrits ici s'opèrent d'une manière générale dans toute la société occidentale industrialisée, il est à noter que le tableau 5.3 nous indique qu'une majorité d'articles de notre revue (16 sur 22) s'intéressent au contexte géographique européen. Le fait que la littérature est largement plus abondante pour cette région peut être expliqué par les orientations idéologiques différentes des régimes politiques adoptés par la zone américaine et la zone européenne à la fin du XVIII^{e} siècle afin de concilier l'intérêt public et l'intérêt privé. Rappelons-nous que cette conciliation était rendue difficile à cause des débordements du libéralisme économique (*voir* sect. 1.2). Du côté américain, on opte pour le volontarisme libéral qui réforme le libéralisme en l'encadrant simplement (Pasquero, 2007a). En Europe, les solutions de type socialiste incitent plutôt l'État à prendre en charge l'intérêt public. Cette prise en charge faisant maintenant partie intégrante de la mentalité politique européene, il n'est pas surprenant qu'on y retrouve un plus grand nombre d'initiative de politiques publiques intégrant la RSE, de même qu'un plus grand nombre d'articles sur le sujet.

La redéfinition de la notion de régulation au sein de la nouvelle gouvernance s'incarne principalement par le concept de « *policy network(s)* » ou littéralement « réseau(x) de politiques publiques » (aussi traduit par « réseaux d'action publique » chez Le Galès et Thatcher (1995)). Les *policy networks* sont définis par Rhodes comme suit : « *sets of formal and informal institutional linkages between governmental and other actors structured around shared interests in public policymaking and implementation.* » (2007, p. 1224). Cette

nouvelle implication d'acteurs tels que les entreprises privées et la société civile dans les différentes étapes du processus des politiques publiques est directement liée au contexte d'un État avec peu de ressources obligé à sous-traiter certaines activités. Puisque l'État livre rarement les services lui-même, il nécessite la coopération des autres acteurs/groupes. Les groupes ont les ressources, tandis que le gouvernement a l'argent et l'autorité législative (Rhodes, 2007).

Pour exprimer ce lien relationnel entre le tripode gouvernement – entreprises – société civile, Albareda *et al.* utilisent la formule du « *relational state* » : « *governing is a matter of establishing different relationships between governmental bodies, civil society organizations, and businesses.* » (Albareda *et al.*, 2006, p. 389) Albareda *et al.* (2006), de même que Lozano *et al.* (2008), explorent ainsi comment les actions touchant à la RSE de certains gouvernements peuvent être liées à des interfaces entre les gouvernements, les entreprises et la société civile. Notons au passage que Steurer (2010) s'oppose à cette manière d'utiliser des lunettes analytiques (dans ce cas-ci, la perspective du *relational state*) dans un champ comme celui-ci. Il prétend que l'application d'une logique spécifique pour observer les politiques publiques traitant de RSE déforme la valeur descriptive et empirique de l'analyse.

En référence à ce lien relationel entre le gouvernement et d'autres acteurs, Rhodes explique qu'une croissance de la *network governance* évide l'État (*hollowing out of the state*) ce qui fait reposer ses actions sur une diplomatie plutôt que sur un code de commande opératoire (Rhodes, 1997, 2007). Par « diplomatie », l'auteur entend un management par négociation.

Comme nous l'avons dit, ces relations sont aussi caractérisées par une implication des acteurs dans le processus des politiques publiques. Les entreprises privées possèdent non seulement une partie des ressources nécessaires à la mise en œuvre des politiques, mais aussi des connaissances et une expertise que le gouvernement doit exploiter pour leur élaboration (Zadek, 2008; Midttun, 2008; Laudal *et al.*, 2011). L'expertise peut aussi provenir d'organisations de la société civile qui, comme les entreprises, seront interpelées isolément ou par l'entremise de larges consultations publiques (Fox *et al.*, 2002; Albareda *et al.*, 2006, 2007, 2008; Lepoutre *et al.*, 2007; Zadek, 2008; Steurer, 2010, 2011; Moreno, 2010; Bendell *et al.*, 2011; Laudal, 2011; Sodano et Hingley, 2013; Vallentin, 2013). On comprend ici en partie la haute fréquence d'ancrage des codes « collaboration public-private » (207 fois) et

« stakeholders » (199 fois). Rappelons que la tendance est orientée vers la diminution d'une régulation uniquement basée sur l'obligatoire et le *command and control*. L'ère post-régulatoire ouvre la porte à une gouvernance régulatoire qui n'est pas nécessairement dépendante de lois statutaires, obligatoires et coercitives (Conley et Williams, 2005). En quittant la dichotomie « État versus marché » ou « public versus privé », la gouvernance régulatoire peut s'effectuer à travers des moyens collaboratifs ou adaptés tels que des partenariats public-privé, des incitatifs financiers et fiscaux (des subventions ou des exemptions de taxes par exemple), des labels et tout ce que l'on peut placer dans la catégorie de la *soft intervention* qui vise l'encouragement d'initiatives volontaires plutôt que la contrainte. L'astuce est d'aligner les objectifs des entreprises privées avec ceux des politiques publiques au bénéfice de toute la société. Parmi les avantages pour l'État, on peut noter que la contribution volontaire des entreprises envers la société permet un développement social et économique, tout en comblant certains besoins publics. De plus, dans certains cas (pensons par exemple aux certifications privées), l'État n'a rien à débourser (les coûts sont absorbés par les entreprises et les consommateurs) mais il peut tout de même s'imposer dans le processus d'évaluation et ainsi aligner ces mesures avec des objectifs nationaux (Bendell *et al.*, 2011). Ces diverses initiatives volontaires ou hybrides permettent de constater que l'effacement de l'État se traduit surtout dans le fait qu'il se limite de plus en plus à la formulation de politiques publiques, les autres étapes étant opérationnalisées par d'autres (entreprises, ONG, organismes de réglementation, etc.) (Bernier, 2010).

L'idée fondamentale qui émerge ici est que les entreprises ont désormais un rôle public (Haufler, 2001; Nelson, 2004). Moreno (2010), utilise la notion intéressante de « *private welfare* » en parlant de la RSE en suggérant que, en s'engageant dans la responsabilité sociétale, les entreprises privées assumeraient une partie du bien-être (*welfare*) de la population, un point de vue partagé par Midttun *et al.* : « *CSR delegates key welfare issues to business discretion.* » (Midttun *et al.*, 2012, p. 6). Les politiques traditionnelles et le filet social garanti par l'État-providence représentaient le « *public welfare* ». Dans un contexte d'État post-régulatoire et de nouvelle gouvernance, il s'agit de trouver les points de contact entre le *public welfare* et la RSE (principal vecteur de *private welfare*) afin de faire une combinaison des deux qui résulte en des synergies efficaces de « *welfare mix* » (Moreno, 2010). Ainsi, la nouvelle gouvernance et la RSE partagent l'idée que l'ancienne distinction

nette entre les sphères publique et privée n'existe plus, tout comme les notions traditionnelles de responsabilités publiques et privées. Il semble maintenant y avoir du privé au sein du public (le mouvement du NMP atteste bien cela) et du public au sein du privé (Steurer, 2011). Conséquemment, la nouvelle gouvernance et la RSE ont un autre point en commun : ils nécessitent de repenser les institutions privées et publiques. Cependant des changements institutionnels de cette envergure peuvent se révéler fort complexes puisque tant le privé que le public ont des *backgrounds* institutionnels très forts (Lepoutre, 2007).

Néanmoins, un décloisonnement des sphères publique et privée est applaudi par certains qui y voient une dé-politisation de la prise de décision de même qu'un élargissement du nombre d'enjeux et de parties prenantes prises en considération par les entreprises. Steurer (2011) soutient d'ailleurs que c'est la raison pour laquelle la théorie des parties prenantes est complémentaire à la nouvelle gouvernance : « *Stakeholder theory is conceptually complementary to the notion of new governance as described above because it is the only major management theory concerned with the sharing of 'public responsibilities' by private businesses* » (p. 3)

Cependant, des critiques se soulèvent contre la nouvelle gouvernance et ce sont exactement les mêmes qui taraudent la RSE depuis ses débuts. D'abord, on s'interroge sur la légitimité du choix des acteurs impliqués : les nouveaux acteurs qui intègrent la sphère de la décision publique ne sont pas élus, ce qui porte atteinte à la démocratie. Levitt soulevait déjà ce problème en parlant d'ingérence du monde des affaires dans la sphère politique (*voir* art. 1.3.1). De plus, Slaughter (2003) indique qu'un élitisme économique concentré est inévitable, ce qui fait que dans un nouveau dialogue supposément ouvert et horizontal, les grandes corporations ont beaucoup plus de poids décisionnel que les autres parties prenantes. Le dialogue est conséquemment inégal. De surcroît, les compagnies multinationales étant des compagnies ayant un vaste pouvoir économique, elles ont à la fois l'incitation et l'opportunité de manipuler la RSE (Conley et Williams, 2005). Bref, la crainte générale est que la diffusion du pouvoir (qui a lieu dans la nouvelle gouvernance *et* la RSE) ne fasse rien d'autre que de renforcer subtilement les relations de pouvoir existantes. Ces critiques viennent appuyer la vision de Lieberwitz (2005), qui s'oppose à une gouvernance collaborative en indiquant qu'au sein de notre forme actuelle de capitalisme, les buts

corporatifs sont souvent en tension avec les politiques publiques qui promeuvent des buts sociétaux. Buccholz et Rosenthal (1996) abondent dans le même sens que Libertwitz. Ils admettent que le capitalisme et la démocratie mettent tous les deux en valeur la liberté individuelle – c'est pour cette raison que plusieurs pensent que l'un ne peut s'épanouir sans l'autre, comme nous l'avons vu en partie avec Friedman qui indique que la liberté économique est une condition nécessaire à la liberté politique (*voir* art. 1.3.2). Cependant, Buccholz et Rosenthal affirment que ces deux systèmes symbiotiques sont paradoxalement opposés dans leurs fondements. D'un côté, la démocratie met l'emphase sur la communauté à travers le processus politique, alors que de l'autre, le capitalisme encourage l'individualisme à travers un mécanisme de marché qui récompense l'effort individuel. Ainsi, il semble y avoir sans cesse un dilemme entre, d'une part, des choix qui sont en conformité avec les objectifs de la communauté et, d'autre part, des choix qui sont en conformité avec les objectifs individuels. L'entreprise tendra inévitablement, selon Lieberwitz (2005) et Buccholz et Rosenthal (1996) à atteindre ses buts corporatifs qui entrent en conflit avec les buts sociétaux. Des auteurs tels que Bendell *et al.* (2011) et Moreno (2010) croient que la solution se trouve dans l'alignement des deux, afin de créer des incidences positives. Mais Lieberwitz (2005) pourrait toujours répondre que certains intérêts ne sont tout simplement pas conciliables. Ainsi, Lieberwitz propose rien de moins qu'une réforme légale du capitalisme actuel, à défaut de quoi elle n'est qu'en faveur de mesures obligatoires dans l'intérêt public et s'oppose aux mesures volontaires.

Les propos qui viennent d'être exposés s'opposent à ceux de Zadek (2008), Sodano et Hingley (2013) et, dans une moindre mesure, Moreno (2010), des auteurs de notre corpus qui n'avaient pas perçu ces subtiles complications et qui demeurent enthousiastes envers la complémentarité de l'obligatoire et du volontaire.

Les complications dues à la divergence des intérêts individuels et collectifs semblent cependant être rattachés au contexte de libéralisme économique où capitalisme et démocratie sont à la base du système sociopolitique. Mais qu'arrive-t-il si l'on enlève (ou plutôt atténue) la variable « capitalisme » ou plus précisément « individualisme » ? Cet état des choses est en fait reflété dans les pays de tradition providentialiste où l'on a mis en place des politiques publiques intégrant la RSE. Les complications sont-elles alors évacuées? Non, puisque la

RSE porte en elle-même les aspects du volontaire et du privé. Steurer (2010) rappelle d'ailleurs que la RSE a émergé sous des régimes néo-libéraux où la taille de l'État est réduite et non pas sous des régimes providentiels. Midttun *et al.* (2012), qui ont étudié les politiques publiques traitant explicitement de RSE dans les pays scandinaves (qui sont de tradition providentialiste), consentent à dire que les pays nordiques embrassent, à prime abord, facilement la RSE car ses *buts* sont en harmonie avec la tradition du *welfare state*. Toutefois, les *moyens* mis de l'avant par la RSE vont créer un conflit entre deux choses : d'une part, le style démocratique et négocié de la régulation du *welfare state* ; d'autre part, la prise de décision *business-driven* et volontaire de la RSE. Donc le changement de contexte change les paramètres, mais l'enjeu de l'entrave à la démocratie demeure central. D'ailleurs, la plupart des intervenants interviewés dans l'étude de Midttun *et al.* soutiennent que les politiques publiques de RSE qui incluent du volontaire sont clairement une deuxième option, beaucoup moins privilégiée que les politiques obligatoires traditionnelles. Ces propos semblent aller dans le même sens que ceux de Lieberwitz (2005). Cependant, les intervenants ajoutent que la RSE peut tout de même servir à renforcer les politiques publiques traditionnelles du *welfare state*. En effet, malgré que les décideurs (*policy makers*) n'y voient pas une solution de premier choix, c'est souvent une bonne porte d'entrée pour ouvrir un dialogue avec le monde des affaires – où la RSE est une notion populaire – tout en s'assurant d'un certain encadrement public. Cette vision de compromis et de tentative de conciliation des intérêts rejoint en partie Lepoutre *et al.* (2007), Zadek (2008), Midttun (2008), Moreno (2010) et Bendell *et al.* (2011). Enfin, Midttun *et al.* (2012) affirment que les politiques publiques intégrant la RSE représentent un moyen intéressant de contourner les canaux politiques traditionnels pour aller directement au niveau corporatif. Il s'agit d'un couteau à double tranchant puisqu'il y a certes des dangers de gouvernance et d'ingérence, mais à l'inverse, ce pourrait être une bonne voie d'accès pour des enjeux sociétaux qui ne viennent jamais à l'agenda politique national (comme par exemple les droits humains en Chine).

En outre, la co-régulation ou gouvernance collaborative soulève également une problématique – qui découle directement de l'enjeu de l'entrave à la démocratie – au niveau de la reddition de compte puisque les nouveaux acteurs impliqués dans cette gouvernance n'ayant pas été élus par la population, cette dernière ne peut conséquemment pas les éjecter de leur position ni les remplacer.

Les critiques qui viennent d'être exposées tout au long de cette section peuvent sembler venir remettre en question tout le bien-fondé de la nouvelle gouvernance. Toutefois, la réforme proposée par Lieberwitz n'étant pas sur le point d'être opérée, l'état actuel des choses (décrit au début de cette section) implique qu'il est indispensable pour les gouvernements de faire appel aux autres acteurs pour atteindre les objectifs publics. Cependant, en nuançant notre propos par ces critiques conjointes de la nouvelle gouvernance et de la RSE, nous voyons que l'inclusion d'acteurs autrefois externes dans le processus des politiques publiques implique beaucoup d'enjeux délicats touchant à la reddition de compte, à l'équité, de même qu'aux fondements de la démocratie et du capitalisme. Cette inclusion pour l'instant nécessaire reste donc fort complexe et fragile.

6.3 Limites

Notre recherche comporte de nombreuses limites qui ou bien lui sont propres, ou bien sont intrinsèques à la méthode du codage. Nous exposerons ici les principaux éléments dont notre recherche est tributaire et qui limitent ses résultats.

6.3.1 Limites générales

Premièrement, les articles utilisés dans la revue analysent des régions et donc des contextes politiques, sociaux et économiques qui varient plus ou moins.

Deuxièmement, les « politiques publiques » étudiées ne touchent pas tous les mêmes aspects de la responsabilité des entreprises (environnement, embauche, reporting, coopération internationale, achats publics, etc.). Toutefois, nos analyses n'étant pas comparatives, cette limite n'invalide pas nos conclusions.

Troisièmement, les articles sélectionnés sont seulement en anglais et n'ont été trouvés qu'à partir de deux bases de données. Utopiquement, une recherche exhaustive aurait accepté toutes les langues et toutes les bases de données. Cependant, nous nous sommes référés à la citation de Gough et al. (*voir* art. 4.2.1) indiquant qu'une recherche exhaustive est

impossible. Néanmoins, sans être absolument exhaustive, la sélection aurait probablement pu l'être davantage. Mais même là, cette lacune est en partie compensée par le fait que les articles sélectionnés citent d'autres articles pertinents qui n'ont pas été inclus dans le corpus.

6.3.2 Limites du codage

Plusieurs limites sont intrinsèques à la méthode du codage. Premièrement, selon Strauss et Corbin (1990), les données elles-mêmes ne sont jamais exemptes d'interprétations par les acteurs (dans le cas d'entrevues) ni par les chercheurs. Donc dans notre cas, cela implique que nous avions nécessairement des préjugés théoriques en codant.

Deuxièmement, la séparation des parties codées (phrases, paragraphes) est toujours subjective.

Troisièmement, une certaine redondance dans les auteurs (notamment Albareda et Steurer) limite l'étendue de la conversation savante et donc la pluralité des points de vue.

Quatrièmement, un article portant sur un concept en particulier (p. ex. les certifications, les consommateurs, le *welfare*, etc.) peut fausser les résultats et rendre saillant un concept au-delà de sa pertinence réelle dans le champ actuel des connaissances, et ce, surtout si l'article est long (car notre échantillon est très petit). Afin de pallier ce problème, les codes importants qui ont été considérés dans la synthèse sont non seulement les plus souvent ancrés, mais aussi ceux qui ont une vaste répartition, c'est-à-dire ceux qui sont présent dans plusieurs textes.

Cinquièmement, les articles n'avaient pas tous la même pertinence pour répondre à l'objectif de la recherche. Cependant, cette lacune a partiellement été comblée par la discussion, qui met l'accent sur les éléments importants.

CONCLUSION

L'objectif de la présente recherche était de déterminer quels sont les principaux concepts abordés dans le domaine de recherche émergeant traitant du lien « politiques publiques – RSE » et comment ces concepts sont liés les uns aux autres.

Pour y arriver, nous avons procédé au codage d'un corpus composé de 22 articles académiques obtenus d'une manière systématique, rigoureuse et reproductible, à l'aide de deux bases de données informatisées. Le nombre total d'ancrage des codes a permis de rendre saillants les principaux codes associés directement aux principaux concepts utilisés dans la conversation savante sur le sujet.

Des analyses de cooccurrence entre les codes les plus fréquents ont permis d'identifier certains liens forts (ou faibles) entre divers codes. Par la suite, une analyse en profondeur des textes du corpus a été effectuée. Celle-ci, additionnée des informations fournies par le nombre d'ancrage et les niveaux de cooccurrence, a permis de mettre en évidence cinq thèmes conceptuels récurrents dans la littérature portant sur les politiques publiques traitant de RSE. Ceux-ci sont : (1) La collaboration entre le public et le privé au bénéfice des deux secteurs; (2) Le rôle du secteur privé; (3) Le rôle du secteur public; (4) Le contexte socio-économico-politique contemporain et enfin (5) Les types d'instruments et d'actions gouvernementaux à mettre de l'avant.

À partir de ces thèmes qui englobent chacun plusieurs concepts, nous avons élaboré une carte analytique configuratrice afin de configurer les divers résultats des articles contenus dans le corpus de notre revue systématique, c'est-à-dire organiser les résultats des recherches en montrant les liens entre les concepts.

En somme, il en ressort que les divers éléments du contexte contemporain font en sorte que le public et le privé doivent collaborer et partager la gouvernance dans un régime régulatoire mixte. Le nouveau rôle du secteur privé implique que les entreprises doivent contribuer au développement sociétal en assurant un *private welfare* et en s'impliquant dans le processus des politiques publiques. Les gouvernements, quant à eux, doivent passer d'une gouvernance

traditionnelle verticale à une nouvelle gouvernance en réseau beaucoup plus décentralisée. En matière de RSE, ils doivent s'y intéresser en tant qu'enjeu de politiques publiques s'ils souhaitent rester actifs dans son encadrement. La meilleure manière pour l'État d'encadrer les mesures privées de RSE est de faire des politiques publiques qui intègrent cette notion au premier plan.

Dans la discussion, les notions-clés de la carte analytique sont précisées. Il est spécifié que le contexte est fortement défini par des éléments tels que la diminution de la taille et des ressources de l'État, la déréglementation qui s'opère depuis les années 1980 et la mondialisation. Ces divers éléments convergent dans un mouvement qui oblige l'État à collaborer avec d'autres acteurs afin d'atteindre les objectifs publics qu'il n'est désormais plus capable d'atteindre seul. Cette décentralisation du pouvoir induit donc un « nouveau paradigme de gouvernance » (Conley et Williams, 2005, p. 31, traduction libre), qui a été désigné sous l'appellation *nouvelle gouvernance*, qui se traduit par des modes de régulation mixtes et une dynamique de réseaux d'acteurs qui coopèrent ensembles. Cela implique notamment que le processus des politiques publiques n'est plus uniquement une affaire du secteur public, mais s'élargit au secteur privé en introduisant de nouveaux acteurs à toutes les étapes. L'entreprise privée fait partie de ces acteurs qui participent fortement à l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques d'aujourd'hui en fournissant à l'État des ressources humaines, matérielles et informationnelles dont il ne dispose pas. Conséquemment, ces entreprises participent désormais à la gouvernance de la société. Pratiquement tous les textes du corpus s'entendent d'ailleurs pour dire que la dichotomie « État versus marché » ou « public versus privé » n'est plus en vigueur. En effet, il y a maintenant du privé au sein du public et du public au sein du privé. Toutefois, on critique la légitimité des nouveaux acteurs impliqués dans le processus, puisqu'ils n'ont pas été élus par la population. Cette critique vaut pour la nouvelle gouvernance, mais aussi pour la RSE car l'on dénonce une ingérence du monde des affaires dans la sphère politique.

Ce mémoire apporte une contribution théorique au niveau l'organisation de cette conversation savante récente. En procédant de manière rigoureuse pour structurer les notions au cœur des politiques publique de RSE, nous avons « produit du sens » (Thiétart, 2007, p. 61) à partir de ce champ conceptuel. La carte analytique systématique pourra servir de

contexte pour interpréter les résultats d'une nouvelle recherche primaire et la positionner par rapport aux autres recherches existantes. Sur le plan pratique, ce mémoire expose au gestionnaire les nouveaux rôles qu'il peut (ou doit) jouer, et permet au décideur (*policy maker*) de mieux comprendre de quels nouveaux paramètres et acteurs il doit tenir compte dans le processus des politiques publiques, et particulièrement celles traitant explicitement de RSE.

Finalement, le problème fondamental des politiques publiques de RSE semble indiscutablement être l'enjeu de l'entrave à la démocratie. C'est pourquoi une piste de recherche intéressante serait d'analyser la manière dont les acteurs sont sélectionnés puis intégrés aux diverses étapes des politiques publiques. En se questionnant sur la transparence, l'influence, la reddition de compte et la légitimité des nouveaux acteurs qui participent à la gouvernance publique, il serait peut-être possible de développer des nouveaux mécanismes d'inclusion des acteurs dans le processus des politiques publiques. En mettant sur pied des mécanismes neutres et ouverts (voire démocratiques), le nœud gordien de l'entrave à la démocratie dans les politiques publiques de RSE pourrait peut-être être tranché, ou du moins légèrement délié.

APPENDICE A

Tableau A.1
Liste des codes déductifs et des concepts qui leurs sont associés

	Codes	Concepts associés
1.	Accountability	
2.	Avoid state regulation	
3.	Business case	Costs-benefits calculus, business management, business as usual, neoliberalism, (neo-) liberal capitalism
4.	Certification	Standard, norm, label
5.	Climate change	
6.	Collective action problem	Free-rider
7.	Consumer	
8.	Corporate Social Responsibility	CSR, Corporate responsibility
9.	Deregulation	Privatisation, downsizing of the State, crisis in the welfare state
10.	Developed countries	
11.	Developing countries	
12.	Drivers	Incentive, solution
13.	Economic development	Prosperity, competitiveness
14.	Effectiveness	Efficacy, efficiency, optimisation
15.	Employees	Human resources
16.	Enforcement	Verification, assessment by the authority
17.	Environment	Natural resources, ecologically sustainable
18.	Externalities	Internalisation, pollution
19.	Financial / Fiscal incentive	Subsidy
20.	Financial performance	
21.	Globalization	Transnationalization of business activities
22.	Governance	

23.	Greenwashing	
24.	Human rights	
25.	Instrumental CSR	Reputation, public image
26.	Institutions	Institutional change
27.	Instrument	Measure, tool
28.	International laws	
29.	International organization	Intergovernmental organization (UN, ILO, etc.)
30.	Legality	Compliance
31.	Legitimacy	Public opinion, public pressure, public awareness, credibility, strategic advantage, media, local expectations and demands, civil regulation
32.	Mandatory	Obligatory, coercitive, statutory, command and control, compulsory
33.	Market failure	
34.	Network	Policy Network, decentralization of de state
35.	NGO	
36.	(Private) Policy	Industry policy, code of conduct
37.	Power	Political power
38.	Private sector	Business, firm, corporation, company, industry
39.	Problem	Constraints
40.	Public policy	Policy making, policy maker
41.	Regulation	
42.	Social development	
43.	Society	Population, citizens, civil society organisation, non-state actors
44.	Soft intervention	Soft law, soft regulation
45.	Stakeholders	
46.	State	Governement, public sector
47.	Stockholders	Shareholders, investors, socially responsible investment
48.	Sustainable development	Sustainability
49.	Tax	Fine
50.	Technology	Research & development
51.	Transparency	Divulgation / Reporting
52.	Union	

53.	Voluntary	
54.	Whistleblowing	Watchdog
55.	Workforce	Jobs, employment

Tableau A.2
Liste des codes inductifs et des concepts qui leurs sont associés

	Codes	Concepts associés
1.	Agenda	
2.	Best (business) practices	
3.	Collaboration public-private	Shared responsibility, bilaterality, collaboration, public-private partnership
4.	Context	Relativity, case by case, social conventions, cultural differences
5.	Go beyond	Proactivity, innovation
6.	Health & Safety	
7.	Knowledge	Learning / Information / Fostering research / Promoting
8.	Lack of resources	
9.	Lead by example	
10.	Level-playing field	Levelling the CSR playing field
11.	Pluridisciplinarity	Au sens théorique, mais aussi pratique : p. ex. lorsqu'on évoque que les mesures gouvernementales sont transversales à travers plusieurs ministères.
12.	Polluter pays principle	
13.	Public consultation	Multi-stakeholder forum, engaging all actors, collaborative new governance model, stakeholder involvement
14.	Public interest	Win-win situations
15.	Public procurement	
16.	Recession	Economic Crisis, poverty
17.	Role of corporation	Role of the business, role of the firm, etc.
18.	Separation public-private	Market-state dichotomy
19.	Values / Business Ethics	Morality, normativity
20.	Welfare	

BIBLIOGRAPHIE

Ackerman, Robert W., et Raymond A. Bauer. 1976. *Corporate Social Responsiveness : The Modern Dilemna* [sic]. Upper Saddle River : Prentice Hall, 466 p.

Acquier, Aurélien, Jean-Pascal Gond et Jean Pasquero. 2011. « Rediscovering Howard R. Bowen's Legacy: The Unachieved Agenda and Continuing Relevance of *Social Responsibilities of the Businessman* ». *Business & Society*, vol. 50, no 4, p. 607-646.

Allaire, Yvan, et Mihaela Firsirotu. 2004. *Stratégies et moteurs de performance – Les défis et rouages du leadership stratégique*. Montréal : Chenelière McGraw-Hill, 566 p.

Anquetil, Alain. 2008. *Qu'est-ce que l'éthique des affaires?* Paris : Vrin, 128 p.

Atkinson, Giles. 2000. « Measuring Corporate Sustainability ». *Journal of Environmental Planning and Management*, vol. 43, no 2, p. 235-252.

Behling, Orlando. 1980. « The Case for the Natural Science Model for Research in Organizational Behavior and Organisation Theory ». *Academy of Management Review*, vol. 5, no 4, p. 483-490.

Benaquisto, Lucia. 2008. « Open coding ». In *The SAGE encyclopedia of qualitative research methods*, sous la dir. de L. Given, p. 582-583. Thousand Oaks : SAGE Publications.

Berle, Adolf, et Gardiner Means. 1932. *The Modern Corporation and Private Property*. New York : Harcourt, Brace and World, 380 p.

Bernier, Luc. 2010. « La mise en œuvre des politiques publiques ». In *L'analyse des politiques publiques*, sous la dir. de S. Paquin, L. Bernier et G. Lachapelle, p. 255-277. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.

Bernier, Luc, et Sébastien Angers. 2010. « Le NMP ou le nouveau management public ». In *L'analyse des politiques publiques*, sous la dir. de S. Paquin, L. Bernier et G. Lachapelle, p. 229-254. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.

Bernier, Luc, et Guy Lachapelle. 2010. « L'étude des politiques gouvernementales ». In *L'analyse des politiques publiques*, sous la dir. de S. Paquin, L. Bernier et G. Lachapelle, p. 9-35. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.

Best, Joel. 1995. *Images of Issues – Typifying Contemporary Social Problems (2e éd.)*. New York : Aldine de Gruyter, 376 p.

Bezbakh, Pierre. 2005. *Histoire de l'économie : des origines à la mondialisation*. Paris : Petite encyclopédie Larousse, 126 p.

Bichta, Constantina. 2003. « Corporate Social Responsibility : A Role in Government Policy and Regulation ? ». *Centre for the Study of regulated Industries*, research report no 16, 91 p.

Boatright, John R. 2006. « What's Wrong – and What's Right – with Stakeholder Management ». *Journal of Private Enterprise*, vol. 21, no 2, p. 106-130.

Boisvert, Yves, et Magaly Brodeur. 2012. « L'éthique publique : à la jonction de la sociologie de l'action publique ». In *L'analyse des politiques publiques*, sous la dir. de S. Paquin, L. Bernier et G. Lachapelle, p. 73-101. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.

Bowen, Howard R. 1953. *Social responsibilities of the Businessman*. New York: Harper & Row, 276 p.

Brummer, James J. 1991. *Corporate Responsibility and Legitimacy*. New York : Greenwood Press, 344 p.

Buchholz, Rogene A., et Sandra B. Rosenthal. 1995. « Theoretical Foundation of Public Policy ». *Business & Society*, vol. 34, no 3, p. 261-279.

Buchholz, Rogene A. 1996. « Private Management and Public Policy – Another Look at Interpenetrating Systems Theory ». *Business & Society*, vol. 35, no 4, p. 444-453.

Burlone, Nathalie. 2012. « La décision et le processus décisionnel ». In *L'administration contemporaine de l'État*, sous la dir. de Pierre P. Tremblay, p. 97-112. Québec : Presses de l'Université du Québec.

Capron, Michel, et Françoise Quairel-Lanoizelée. 2009. « Le rapportage "développement durable" : entre reddition et communication, entre volontariat et obligation », Revue de l'Organisation Responsable, vol. 2, p. 19-29.

Capron, Michel, et Françoise Quairel-Lanoizelée. 2010a. *La responsabilité sociale d'entreprise*. Paris : La Découverte, 126 p.

Capron, Michel, et Françoise Quairel-Lanoizelée. 2010b. *Les dynamiques relationnelles entre les firmes et les parties prenantes*. Paris : Cahiers de recherche ERGO-CREFIGE, nos 201-202-203.

Caron, Marie-Andrée, et Marie-France Turcotte. 2009. « Path dependance and Path creation : froming the non-financial information market for a sustainable trajectory ». *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol. 22, no 2, p.272-297.

Caron, Marie-Andrée, et Marie-France Turcotte. 2010. « La triple reddition de comptes de la firme : succès, limites et avenir d'une innovation ». In *Développement durable et responsabilité sociale*, sous la dir. de Corinne Gendron, Jean-Guy Vaillancourt et René Audet, p. 119-145. Montréal : Presses Internationales Polytechnique.

Caron, Marie-Andrée, et Marie-France Turcotte. 2013. « La trajectoire d'une innovation : la "triple bottom line" ». In *Repenser la responsabilité sociale de l'entreprise : L'école de Montréal*, sous la dir. de Corinne Gendron et Bernard Girard, p. 243-260. Paris : Armand Colin.

Carroll, Archie B. 1991. « The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders ». *Business Horizons*, vol. 34, no 4, p.39-48.

Carroll, Archie B. 1998. « The Four Faces of Corporate Citizenship ». *Business and Society Review*, vol. 100, no 1, p. 1-7.

Carroll, Archie B. 1999. « Corporate Social Responsibility : Evolution of a Definitional Construct ». *Business & Society*, vol. 38, no 3, p. 268-295.

Chalmers, Alan. 1987. *Qu'est-ce que la science? Récents développements en philosophie des sciences : Popper, Kuhn, Lakatos, Feyerabend.* Paris : La découverte, 237 p.

Champion, Emmanuelle, et Corinne Gendron. 2005. « De la responsabilité sociale à la citoyenneté corporative : l'entreprise privée et sa nécessaire quête de légitimité ». *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 18, no 1, p. 90-103.

Champion, Emmanuelle, et Corinne Gendron. 2007. « Le "développement durable" selon Monsanto : Prémisses d'une privatisation des problèmes environnementaux ». In *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, sous la dir. de Marie-France Turcotte et Anne Salmon, p. 10-26. Québec : Les Presses de l'Université du Québec.

Charbonneau, Michèle. 2012. « Nouveau Management Public ». In *Le Dictionnaire encyclopédique de l'administration publique*, sous la dir. de L. Côté et J.-F. Savard. En ligne. <www.dictionnaire.enap.ca>

Charreaux, Gérard. 1997. *Le Gouvernement des entreprises : théories et faits.* Paris : Economica, 540 p.

Clarke, Adele E. 1991. « Social Worlds/Arenas theory as organizational theory ». In *Social Organization and Social Process*, sous la dir. de David R. Maines, p. 119-158. New York : Walter de Gruyter, Inc.

Clarkson, Max B. E. 1995. « A Stakeholder Framework for Analysing and Evaluating Corporate Social Performance ». *Academy of Management Review*, vol. 20, no 1, p. 92-117.

Commission mondiale sur l'environnement et le développement. 1989 [1987]. *Notre avenir à tous*. Montréal : Éditions du fleuve, 432 p.

Conley, John M., et Cynthia A. Williams. 2005. « Engage, Embed, and Embellish: Theory Versus Practice in the Corporate Social Responsibility Movement ». *Journal of Corporation Law*, vol. 31, no 1, p. 1-38.

Cossette, Pierre. 2004. *L'organisation : une perspective cognitiviste.* Québec : Les Presses de l'Université Laval, 223 p.

Cossette, Pierre. 2010. *Publier dans une revue savante*. Québec : Presses de l'Université du Québec, 115 p.

Crane, Andrew, et Dirk Matten. 2007. « Business Ethics ». In *The A to Z of Corporate Social Responsibility*, sous la dir. de Wayne Visser, Dirk Matten, Manfred Pohl et Nick Tolhurst, p. 434-440. Chichester : John Wiley & Sons Ltd.

Crane, Andrew, Dirk Matten et Laura J. Spence. 2008. *Corporate Social Responsibility – Readings and cases in a global context.* New York : Routledge, 529 p.

Crane, Andrew, et Dirk Matten. 2010. *Business Ethics* (3e éd.). Oxford : Oxford University Press, 648 p.

Crane, Andrew, et Dirk Matten. 2013. « The top 5 CSR trends for 2013 ». In *Crane and Matten blog*. En ligne. <http://craneandmatten.blogspot.ca/2013/01/the-top-5-csr-trends-for-2013.html>. Consulté le 10 février 2013.

Crozier, Michel, et Erhard Friedberg. 1977. *L'acteur et le système – les contraintes de l'action collective*. Paris : Seuil, 500 p.

Crowther, David, et Nicholas Capaldi. 2008. « Introduction : An Agenda for Research ». Chap. in *The Ashgate Research Companion to Corporate Social Responsibility*, p. 1-11. Burlington : Ashgate Publishing Company.

Crowther, David, et Nicholas Capaldi. 2008. « Stakeholder Perspectives on Social Responsibility ». Chap. in *The Ashgate Research Companion to Corporate Social Responsibility*, p. 1-11. Burlington : Ashgate Publishing Company.

Davis, Keith. 1960. « Can Business Afford to Ignore Corporate Social Responsibilities? ». *California Management Review*, vol. 2, no 3, p. 70-76.

Décret relatif aux obligations de transparence des entreprises en matière sociale et environnementale. 2012. France : Décret n° 2012-557.

Donaldson, Thomas, et Lee E. Preston. 1995. « The Stakeholder Theory of the Corporation : Concepts, Evidence and Implications ». *Academy of Management Review*, vol. 20, no 1, p. 65-91.

Dill, William R. 1958. « Environment as an Influence on Managerial Economy ». *Administrative Science Quaterly*, vol. 2, no 4, p. 409-443.

Dyllick, Thomas, et Kai Hockerts. 2002. « Beyond the business case for corporate sustainability ». *Business Strategy and the Environment*, vol. 11, no 2, p. 130-141.

Einstein, Albert, et Leopold Infeld. 1938. *The Evolution of Physics : The Growth of Ideas From Early Concepts to Relativity and Quanta*. Cambridge : Cambridge University Press, 336 p.

Elkington, John. 1998. *Cannibals with forks: the triple bottom line of 21st century business*. Oxford : Capstone Publishing Ltd, 424 p.

Ferretti, Lucia. 2011. « Du "devoir de charité" au "droit à l'aide publique" : la naissance de l'État-providence au Québec ». In *Les conférences Gérard-Parizeau* (Montréal, 5 octobre 2011), 23 p.

Fox, Tom, Halina Ward et Bruce Howard. 2002. *Public sector roles in strenghtening corporate social responsibility : A baseline study*. Washington DC : World Bank, 46 p.

Frécon, Guy. 2006. *Formuler une problématique*. Paris : Dunod, 153 p.

Frederick, William C. 1978. « From CSR_1 to CSR_2 : The Maturing of Business-and-Society Thought ». *Working Papers of the Graduate School of Business (University of Pittsburg)*, no 279, p. 150-164 (dans la réédition du *Business and Society*, 1994, vol. 33, no 2).

Frederick, William C. 1987. « Theories of Corporate Social Performance ». In *Business and Society : Dimensions of Conflict and Cooperation*, sous la dir. de Prakash S. Sethi et Cecilia A. Flabe, p. 142-161. New York : Lexington Books.

Freeman, R. Edward. 1984. *Strategic Management : A Stakeholder Approach*. Boston : Pitman, 275 p.

Freeman, R. Edward, et Bidhan Parmar. 2007. « Stakeholder Theory ». In *The A to Z of Corporate Social Responsibility*, sous la dir. de Wayne Visser, Dirk Matten, Manfred Pohl et Nick Tolhurst, p. 434-440. Chichester : John Wiley & Sons Ltd.

Freeman, R. Edward, Jeffrey Harrison et Andrew Wicks. 2007. *Managing for Stakeholders : Survival, Reputation, and Success*. New Haven : Yale University Press, 200 p.

Friedman, Milton. 1962. *Capitalism and Freedom*. Chicago : University of Chicago Press, 208 p.

Friedman, Milton. 1970. « The Social Responsibility of Business is to Increase Profits ». *New York Times Magazine*, 13 septembre, p. 32-33, 122, 126.

Gallie, Walter B. 1956. « Essentially Contested Concepts ». In *Meeting of the Aristotelian Society* (Londres, 12 mars 1956), p. 167-198.

Garriga, Elisabet, et Domènec Melé. 2004. « Corporate Social Responsibility Therories : Mappig the Territory ». *Journal of Business Ethics*, vol. 53, p. 51-71.

Gendron, Corinne. 2000. « Enjeux sociaux et représentations de l'entreprise ». *Revue du M.A.U.S.S*, no 15, 2e semestre 2000, p. 320-325.

Gendron, Corinne. 2012. *Vous avez dit développement durable?* (2e éd.) Montréal : Presses Internationales Polytechnique, 120 p.

Gendron, Corinne, Alain Lapointe et Marie-France Turcotte. 2004. « Responsabilité sociale et régulation de l'entreprise mondialisée ». *Relations Industrielles*, vol. 59, no 1, p. 73-100.

Glass, Gene V. 2000. « Meta-analysis at 25 ». In *Gene V Glass*. En ligne. <http://gvglass.info/papers/meta25.html>. Consulté le 22 juillet 2013.

Gond, Jean-Pascal. 2010. *Gérer la performance sociétale de l'entreprise*. Paris : Vuibert, 371 p.

Gond, Jean-Pascal, et Jacques Igalens. 2012. *La responsabilité sociale de l'entreprise*. Paris : Presses universitaires de France, 127 p.

Goodpaster, Kenneth E. 1983. « The Concept of Corporate Social Responsibility ». *Journal of Business Ethics*, vol. 1, no 2, p. 1-22.

Gowan, Chris. 2012. « Moral Relativism ». In *The Standford Encyclopedia of Philosophy*, sous la dir. d'Edward N. Zalta.

Granovetter, Mark. 1985. « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness ». *The American Journal of Sociology*, vol. 91, no 3, p.481-510.

Haufler, Virginia. 2001. *A public role for the private sector: Industry self-regulation in a global economy*. Washington: Brookings Institution, 160 p.

Heald, Morrell. 1988. *The Social Responsibilities of Business : Company and Community, 1900-1960.* Piscataway : Transaction Publishers, 367 p.

Heath, Joseph. 2002. *La société efficiente : pourquoi fait-il si bon vivre au Canada?* Trad. de l'anglais par Jean Chapdelaine Gagnon. Montréal : Les Presses de l'Université de Montréal, 433 p.

Heath, Joseph. 2012. « Institutions et bénéfices coopératifs ». In *Penser les institutions : Une introduction aux défis contemporains de la philosophie politique*, sous la dir. de Dave Anctil, David Robichaud et Patrick Turmel, p. 15-49. Québec : Les Presses de l'Université Laval.

Hilgartner, Stephen, et Charles L. Bosk. 1988. « The Rise and Fall of Social Problems : A Public Arenas Model ». *American Journal of Sociology*, vol. 94, no 1, p. 53-78.

Hopkins, Michael. 2003. *The Planetary Bargain – CSR Matters*. Londres : Earthscan, 252 p.

Hopkins, Michael. 2007. *Corporate Social Responsibility and International Development – Is Business the Solution?* Londres : Earthscan, 243 p.

ISO 26000. 2010. *Lignes directrices relatives à la responsabilité sociale.* Genève : Organisation internationale de normalisation, 127 p.

Jallow, Kumba. 2008. « Sustainability and its Place in CSR Research ». In *The Ashgate Research Companion to Corporate Social Responsibility*, sous la dir. de David Crowther et Nicholas Capaldi, p. 31-46. Burlington : Ashgate Publishing Company.

Jensen, Michael C., et William H. Meckling. 1976. « Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure ». *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no 4, p. 305-360.

Jones, Thomas M. 1980. « Corporate Social Responsibility Revisited, Redefined ». *California Management Review*, vol. 22, no 2, p. 59-67.

Jones, Thomas M. 1996. « Missing the Forest for the Trees. A critique of the Social Responsibility Concept and Discourse ». *Business & Society*, vol. 35, no 1, p. 7-41.

Joyce, Susan, et Ian Thomson. 2000. « Earning a social licence to operate: social acceptability and resource development in Latin America ». Canadian Mining and Metallurgical Bulletin, vol. 93, no 1037, p. 49-53.

Keim, Gerald D. 1978. « Corporate Social Responsibility : An Assessment of the Enlightened Self-Interest Model ». *Academy of Management Review*, vol. 3, no 1, p. 32-40.

King, Mervyn. 2007. « Corporate Governance ». In *The A to Z of Corporate Social Responsibility*, sous la dir. de Wayne Visser, Dirk Matten, Manfred Pohl et Nick Tolhurst, p. 109-114. Chichester : John Wiley & Sons Ltd.

Klijn, Erik-Hans. 2005. « Network and Interorganizational Management ». In *The Oxford Handbook of Public Management*, sous la dir. d'E. Ferlie, L. E. Lynn et C. Pollitt, p. 257-281. Oxford : Oxford University Press.

Kuhn, Thomas S. 2008 [1970]. *La structure des révolutions scientifiques*. Paris : Flammarion, Champs Sciences, 284 p.

Le Galès, Patrick, et Mark Thatcher. 1995. *Les réseaux de politiques publiques – Débat autour des « policy networks »*. Paris : L'Harmattan, 272 p.

Lepage, François. 2001. *Éléments de logique contemporaine*. Montréal : Les Presses de l'Université de Montréal, 280 p.

Lépineux, François. 2010. *La responsabilité sociale des entreprises : théories et pratiques*. Paris : Dunod, 246 p.

Levitt, Theodore. 1958. « The Dangers of Social Responsibility ». *Harvard Business Review*, vol. 36, p. 41-50.

Logsdon, Jeanne M. « Just a Classic? Assessment and Reflections on "Private Management and Public Policy" ». *Business & Society*, vol. 35, no 4, p. 454-459.

Loi sur l'équité salariale. 1996. L.R.Q., c.E-12.001

Loi modifiant la Loi sur l'équité salariale. 2009. L.Q., 2009, c.9.

Loi relative aux nouvelles régulations économiques. 2001. France : Loi n°2001-420.

Loi sur le développement durable. 2006. L.R.Q., c.D-8.1.1.

Lozano, Josep M., Laura Albareda et Tamyko Ysa. 2008. *Governments and Corporate Social Responsibility*. New York : Palgrave MacMillan, 207 p.

Mace, Gordon, et François Pétry. 2000. *Guide d'élaboration d'un projet de recherche (2e édition)*. Québec : Les Presses de l'Université Laval, 134 p.

March, James G., et Herbert A. Simon. 1958. *Organizations*. New York : J. Wiley, 262 p.

Marcoux, Alexei. 2008. « Business Ethics ». *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Edward N. Zalta (ed.).

Marsden, Chris, et Jörg Andriof. 1998. « Toward an Understanding of Corporate Citizenship and How to Influence It ». *Citizenship Studies*, vol. 2, no 2, p. 329-352.

Matten, Dirk, et Andrew Crane. 2002. « Theorizing Corporate Citizenship ». *Management Research News*, vol. 25: 129-131.

Matten, Dirk, et Andrew Crane. 2005. « Corporate Citizenship: Toward an Extended Theoretical Conceptualization ». *Academy of Management Review*, vol. 30, no 1, p. 166-179.

Meadows, Donella H. 2013 [1972]. *Limits to Growth*. White River : Chelsea Green Publishing, 338 p.

Mercier, Jean. 2001. *Administration publique*. Québec : Presses de l'Université Laval, 534 p.

Mintzberg, Henry. 1996. « Managing Government, Governing Management ». *Harvard Business Review*, May-June 1996, p. 75-83.

Mitchell, Ronald K., Bradley R. Agle et Donna J. Wood. 1997. « Toward a theory of stakeholder identification and salience : defining the principle of who and what really counts ». *Academy of Management Review*, Vol. 22, No. 4, p. 85.

Moon, Jeremy. 2007. « The Contribution of Corporate Social Responsibility to Sustainable Development ». *Sustainable Development*, vol. 15, p. 296-306.

Moon, Jeremy, et David Vogel. 2008. « Corporate Social Responsibility, Government and Civil Society ». In *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, sous la dir. d'Andrew Crane, Abagail McWilliams, Dirk Matten, Jeremy Moon et Donald S. Siegel, p. 303-323. New York : Oxford University Press.

Moosa, Valli. 2007. « Sustainable Development ». In *The A to Z of Corporate Social Responsibility*, sous la dir. de Wayne Visser, Dirk Matten, Manfred Pohl et Nick Tolhurst, p. 448-450. Chichester : John Wiley & Sons Ltd.

Mulrow, Cynthia (1997). « Locating and selecting studies ». In *Cochrane Collaboration Handbook*, sous la dir de C. Mulrow et A. Oxman, p. 121-145. Oxford : The Cochrane Collaboration.

Nelson, Jane. 2004. « The public role of private enterprise: Risks, opportunities and new models of engagement. » Working Paper du *Corporate Social Responsibility Initiative*. En ligne.
<http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/workingpaper_1_nelson.pdf>
Consulté le 15 juillet 2013.

OCDE. 2004. *Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE*. Paris : Éditions de l'OCDE, 74 p.

Ogus, Anthony I. 1994. « Public Interest grounds for regulation ». Chap. in *Regulation, legal form and economic theory*, p. 29-54. Oxford : Clarendon Press.

Owen, John R., et Deanna Kemp. 2012. « Social licence and mining : A critical perspective ». *Resources Policy*, vol. 32, p. 29-35.

Paquin, Stéphane. 2010. « Avant-propos ». In *L'analyse des politiques publiques*, sous la dir. de S. Paquin, L. Bernier et G. Lachapelle, p. 7-8. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.

Paquin, Stéphane, Luc Bernier et Guy Lachapelle. 2010. *L'analyse des politiques publiques*. Montréal : Presses de l'Université de Montréal, 426 p.

Pasquero, Jean. 2007a. « La responsabilité sociale d'entreprise comme objet des sciences de la gestion : un regard historique ». In *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, sous la dir. de Marie-France Turcotte et Anne Salmon, p. 80-111. Québec : Les Presses de l'Université du Québec.

Pasquero, Jean. 2007b. « La responsabilité sociale d'entreprise comme objet des sciences de la gestion : le concept et sa portée ». In *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, sous la dir. de Marie-France Turcotte et Anne Salmon, p. 112-143. Québec : Les Presses de l'Université du Québec.

Peery, Newman S. Jr. 1995. *Business, Government & Society*. Englewood Cliffs : Prentice Hall, 582 p.

Pfeffer, Jeffrey, et Gerald R. Salancik. 1978. *The External Control of Organisations – A Resource Dependence Perspective*. New York : Harper & Row, 301 p.

Polanyi, Karl. 1983 [1944]. *La Grande transformation*. Trad. par M. Angeno et C. Malamoud. Paris : Gallimard, 419 p.

Porter, Michael E., et Mark R. Kramer. 2011. « Creating Shared Value ». *Harvard Business Review*, Janvier-Février, p. 1-17.

Preston, Lee E., et James E. Post. 1975. *Private Management and Public Policy – The principle of Public Responsibility*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall, 192 p.

Preston, Lee E. 1978. *Research in Corporate Social Performance and Policy (vol. 1)*. Collection MillionBooks.

Québec, ministère du développement durable de l'environnement et des parcs. 2007. *Stratégie gouvernementale de développement durable 2008-2013*. Québec : Les Publications du Québec, 74 p.

Québec, Commission de l'équité salariale. 2011. *Guide détaillé pour réaliser l'équité salariale et en évaluer le maintien (4e éd.)*. Québec : Les Publications du Québec, 173 p.

Rawls, John. 2009 [1971]. *Théorie de la justice*. Trad. de l'anglais par C. Audard. Paris : Points Essais, 665 p.

Rhodes, R.A.W. 2007. « Understanding Governance – Ten Years On ». *Organisation Studies*, vol. 28, no 8, p. 1243-1264.

Robichaud, David, et Patrick Turmel. *La juste part – Repenser les inégalités, la richesse et la fabrication des grille-pains*. Montréal : Atelier 10, 101 p.

Rosdahl, Anders. 2002. « The Policy to Promote Social Responsibility of Enterprises in Denmark ». *Working Paper Series*, no 10. Copenhague : The Danish National Institute of Social Research, 38 p.

Rose, Richard. 1989. *Ordinary People in Public Policy*. Newbury Park : Sage, 189 p.

Runnels, Michael B., Elizabeth J. Kennedy et Timothy B. Brown. « Corporate Social Responsibility and the New Governance: In Search of Epstein's Good Company in the Employment Context ». *Akron Law Review*, vol. 43, no 2, p.501-535.

Sandelowski, Margaret, Corinne Voil, Jennifer Leeman et Jamie Crandell. 2011. « Mapping the Mixed Methods–Mixed Research Synthesis Terrain ». *Journal of Mixed Methods Research*, vol. 6, no 4, p. 317-331.

Savage, Timothy T. *et al.* 1991. « Strategies for assessing and managing organizational stakeholders ». *Academy of Management Executive*, Vol. 5, No. 2, p. 61-75.

Scott, Colin. 2004. « Regulation in the age of governance : the rise of the post-regulatory state ». In *The Politics of Regulation*, sous la dir. de J. Jordana et D. Levi-Faur, p. 145-174. Northampton : Edward Elgar Publishing.

Sethi, Prakash S. 1975. « Dimensions of Corporate Social Performance an Analytical Framework ». *California Management Review*, vol. 17, no 3, p.58-65.

Slaughter, Anne-Marie. 2003. « Global Government Networks, Global Information Agencies, and Disaggregated Democracy », *Michigan Journal of International Law*, vol. 24, no 4, p. 1041-1076.

Stigler, George T. 1985. « The Origin of the Sherman Act ». Journal of Legal Studies, vol. 14, no 1, p. 1-12.

Temin, Peter. 1994. « The Great Depression ». *NBER Working Paper Series on Historical Factors in Long Run Growth*, no 62 (préparé pour le Cambridge Economic History of the United States). Cambridge : National Bureau of Economic Research, 45 p.

Thiétart, Raymond-Alain. 2007. *Méthodes de recherche en management (3e édition)*. Paris : Dunod, 586 p.

Thoenig, Jean-Claude, et Charles Waldmann. 2005. *De l'entreprise marchande à l'entreprise marquante*. Paris : Éditions d'Organisation, 271 p.

Tranfield, David, David Denyer et Palminder Smart. 2003. « Toward a Methodology for Devloping Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Reviews ». *British Journal of Management*, vol. 14, p. 207-222.

Tremblay, Pierre P. 2012. « Introduction ». Chap. in *L'administration contemporaine de l'État*, p. 137-159. Québec : Presses de l'Université du Québec.

Tremblay, Pierre P., et Marc-André Houle. 2012. « L'administration du budget de l'État ». In *L'administration contemporaine de l'État*, sous la dir. de Pierre P. Tremblay, p. 137-159. Québec : Presses de l'Université du Québec.

Turcotte, Marie-France, et Anne Salmon. 2007. *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*. Québec : Les Presses de l'Université du Québec, 226 p.

Turcotte, Marie-France. 2013. *Responsabilité sociétale de l'organisation*. Québec : Les Presses de l'Université du Québec, 494 p.

Van der Bergh, Jeroen C. 2011. « Environment versus Growth : A criticism of "degrowth" and a plea for "agrowth" ». *Ecological Economics*, vol. 70, no 5, p. 881-890.

Villain, Alain. 1993. « Présentation sur les grands thèmes de la Conférence de Rio 1992 ». In *Réunion sur le développement durable à la Communauté urbaine de Lille*.

Visser, Wayne, Dirk Matten, Manfred Pohl et Nick Tolhurst. 2010. *The A to Z of Corporate Social Responsibility*. New York : Wiley, 500 p.

Voils, Corrine, Margarete Sandelowski, Julie Barroso et Victor Hasselblad. 2008. « Making sense of qualitative and quantitative findings in mixed research and synthesis studies ». *Field Methods*, vol. 20, no 1, p. 3-25.

Wood, Donna J. 1991. « Corporate Social Performance Revisited ». *Academy of Management Review*, vol. 16, no 4, p. 691-718.

Wood, Donna J., et Jeanne M. Logsdon. 2002. « Business Citizenship: From Individuals to Organizations ». *Business Ethics Quaterly*, Ruffin Series, no 3, p. 59-94.

Wood, Donna J., Jeanne M. Logsdon, Patsy G. Lewellyn et Kim Davenport. 2006. *Global Business Citizenship : A Transformative Framework for Ethics and Sustainable Capitalism.* Armonk, NY : M. E. Sharpe, 252 p.

BIBLIOGRAPHIE SPÉCIFIQUE
(Articles du corpus de la revue systématique)

Albareda, Laura, Antonio Tencati, Josep M. Lozano et Francesco Perrini. 2006. « The government's role in promoting corporate responsibility : a comparative analysis of Italy and UK from the relational state perspective ». *Corporate Governance*, vol. 6, no 4, p. 386-400.

Albareda, Laura, Josep M. Lozano et Tamyko Ysa. 2007. « Public Policies on Corporate Social Responsibility : The Role of Governments in Europe ». *Journal of Business Ethics*, vol. 74, no 4, p. 391-407.

Albareda, Laura, Josep M. Lozano, Antonio Tencati, Atle Midttun et Francesco Perrini. 2008. « The changing role of governments in corporate social responsibility : drivers and responses ». *Business Ethics : A European Review*, vol. 17, no 4, p. 347-363.

Beare, Dan, Ruvena Buslovich et Cory Searcy. 2013. « Linkages between Corporate Sustainability Reporting and Public Policy ». *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, avril, p. 1-15.

Bendell, Jem, Anthony Miller et Katharina Wortmann. 2011. « Public policies for scaling corporate responsibility standards ». *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, vol. 2, no 2, p. 262-293.

Bressers, Hans, et Theo de Bruijn. 2005. « Conditions for the Success of Negociated Agreements : Partnerships for Environmental Improvement in the Netherlands ». *Business Strategy and the Environment*, vol. 14, no 4, p. 241-254.

Demirel, Pelin et Effie Kesidou. 2011. « Stimulating different types of eco-innovation in the UK : Government policies and firm motivations ». *Ecological Economics*, vol. 70, no 8, p. 1546-1557.

Dutta, Saurav, Raef Lawson et David Marcinko. 2012. « Paradigms for Sustainable Development : Implications of Management Theory ». *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, vol. 19, no 1, p. 1-10.

Laudal, Thomas. 2011. « Drivers and barriers of CSR and the size and internationalization of firms ». *Social Responsibility Journal*, vol. 7, no 2, p. 234-256.

Lepoutre, Jan, Nikolay A. Dentchev et Aimé Heene. 2007. « Dealing With Uncertainties When Governing CSR Policies ». *Journal of Business Ethics*, vol. 73, no 4, p. 391-408.

Lieberwitz, Risa L. 2005. « What social responsibility for the corporation – A report on the United States ». *Managerial Law*, vol. 47, no 5, p. 4-19.

Midttun, Atle. 2008. « Partnered governance : aligning corporate responsibility and the public policy in the global economy ». *Corporate Governance*, vol. 8, no 4, p. 406-418.

Midttun, Atle, Maria Gjølberg, Arno Kourula, Susanne Sweet et Steen Vallentin. 2012. « Public Policies for Corporate Social Responsibility in Four Nordic Countries : Harmony of Goals and Conflict of Means ». *Business & Society*, 18 juillet 2012, p. 1-37.

Moreno, Luis. 2010. « Welfare mix, CSR and social citizenship ». *International Journal of Sociology and Social Policy*, vol. 30, no 11/12, p. 683-696.

Scott, John T. 2005. « Corporate social responsibility and environmental research and development ». *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 16, no 3, p. 313-331.

Sodano, Valeria et Martin Hingley. 2013. « The food system, climate change and CSR : from business to government case ». *British Food Journal*, vol. 115, no 1, p. 75-91.

Steurer, Reinhard. 2010. « The role of governments in corporate social responsibility : characterising public policies on CSR in Europe ». *Policy Sciences*, vol. 43, no 1, p. 49-72.

Steurer, Reinhard. 2011. « Soft Instruments, Few Networks : How 'New Governance' Materializes in Public Policies on Corporate Social Responsibility Across Europe ». *Environmental Policy and Governance*, vol. 21, no 4, p. 270-290.

Steurer, Reinhard, Andre Martinuzzi et Sharon Margula. 2012. « Public Policies on CSR in Europe : Themes, Instruments, and Regional Differences ». *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, vol. 19, no 4, p. 206-227.

Vallentin, Steen. 2013. « Governmentalities of CSR : Danish Government Policy as a Reflection of Political Difference ». *Journal of Business Ethics*, avril 2013, p. 1-15.

Valor, Carmen. 2008. « Can Consumers Buy Responsibly? Analysis and Solutions for Market Failures ». *Journal of Consumer Policy*, vol. 31, no 3, p. 315-326.

Zadek, Simon. 2008. « Global collaborative governance : there is no alternative ». *Corporate Governance*, vol. 8, no 4, p. 374-388.