

REVUE
D'ÉCONOMIE
INDUSTRIELLE

Revue d'économie industrielle

113 | 1er trimestre 2006
Varia

Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise

Une analyse en termes d'isomorphisme institutionnel

Marianne Rubinstein



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/rei/295>

DOI : 10.4000/rei.295

ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 mars 2006

Pagination : 83-105

ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Marianne Rubinstein, « Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 113 | 1er trimestre 2006, mis en ligne le 21 avril 2008, consulté le 01 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/rei/295> ; DOI : 10.4000/rei.295

Ce document a été généré automatiquement le 1 mai 2019.

© Revue d'économie industrielle

Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise

Une analyse en termes d'isomorphisme institutionnel

Marianne Rubinstein

- 1 Les catastrophes écologiques des vingt dernières années et la perspective de problèmes écologiques majeurs dans un futur proche ont favorisé, en particulier dans les pays développés, une prise de conscience citoyenne et politique des risques liés à l'activité productive. Dans le sillage de la réflexion entamée sur le développement durable, un faisceau de pressions s'est développé pour que les entreprises prennent en considération les conséquences sociales et environnementales de leur activité. C'est ainsi qu'à partir du rapport Brundtland (1987) puis de la conférence de Rio (1992), la notion de Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) a progressivement émergé sur le devant de la scène.¹
- 2 Initialement défini par Bowen en 1953², le concept de RSE a connu des fortunes diverses. Tombé en déshérence jusqu'au début des années 1990, il fait l'objet, depuis lors, d'un engouement croissant. Dans le choix entre une réglementation coercitive, la mise en place d'éco-taxes ou de droits à polluer et la promotion d'une démarche volontaire des entreprises telle que la conçoit la RSE, cette dernière est souvent privilégiée, non seulement par les dirigeants d'entreprises mais aussi par d'autres parties prenantes (décideurs publics, organismes internationaux, ONG, etc.). S'agit-il alors d'un effet de mode, par nature temporaire, ou d'une mutation durable dans la représentation par l'entreprise de ses objectifs et des moyens de les atteindre ?
- 3 Après avoir défini la RSE, nous présentons diverses études empiriques qui mettent en évidence le mouvement d'adhésion massif et rapide des sociétés cotées et d'une partie de leurs actionnaires à la démarche socialement responsable (I.). On peut alors s'interroger sur les raisons de cet engouement. Les arguments traditionnels explicatifs d'une démarche de RSE – au premier rang desquels son efficacité supposée – ne sont pas en mesure d'expliquer cette soudaine expansion (II.). En s'appuyant sur les travaux de Di Maggio et Powell (1983), nous avançons donc l'hypothèse qu'un isomorphisme

institutionnel s'est mis en place, dans un champ organisationnel déjà largement structuré par le gouvernement d'entreprise. Cet isomorphisme permet, dans un contexte social et politique favorable, un développement durable de la RSE (III.).

I. – Les contours de la RSE

- 4 La RSE est-elle une mode passagère ou une approche qui s'implante de manière durable et généralisée dans les sociétés cotées ?
- 5 Après avoir défini la notion de RSE (1.1), nous cernerons l'ampleur du phénomène en étudiant le poids croissant de l'actionnariat socialement responsable (ISR pour Investissement Socialement Responsable) (1.2) ; puis en exposant les résultats des études existantes sur l'intégration de la dimension socialement responsable dans les sociétés cotées françaises (1.3).

1.1. Définitions

- 6 Pour cerner la notion de RSE, procédons tout d'abord à un tour d'horizon des définitions retenues par une institution comme l'Union européenne, par des organisations actives dans le domaine comme Vigeo ou le réseau CSR Europe, et enfin par des chercheurs réunis sur ce thème par un numéro spécial d'une revue à comité de lecture.
- 7 Selon le Livre vert de l'Union européenne, « Le concept de responsabilité sociale des entreprises signifie essentiellement que celles-ci décident de leur propre initiative de contribuer à améliorer la société et rendre plus propre l'environnement », (CE 2001, p. 5). Plus loin, la Commission précise que « la plupart des définitions de la responsabilité sociale des entreprises décrivent ce concept comme l'intégration volontaire des préoccupations sociales et écologiques des entreprises à leurs activités commerciales et leurs relations avec les parties prenantes » (CE 2001, p. 8), définition que la Commission reprend d'ailleurs à son propre compte dans le document de 2002 (CE 2002).
- 8 Vigeo, agence européenne de notation sociale, se réfère explicitement au cadre fourni par le Livre vert : « l'entreprise socialement responsable, non seulement satisfait pleinement aux obligations légales et conventionnelles applicables, mais intègre aussi en tant qu'investissement stratégique, les dimensions sociales, environnementale et sociétale à ses politiques globales (définition Vigeo, inspirée du Livre vert de l'Union européenne, juin 2001) » (cf. www.aresa-sa.com).
- 9 Quant au réseau CSR Europe³, il avance que « la responsabilité sociale des entreprises renvoie à la manière dont les dirigeants d'entreprises améliorent leur impact social et environnemental pour créer de la valeur à la fois pour les actionnaires et les autres parties prenantes en modifiant sa stratégie, son organisation et ses procédés ».
- 10 Enfin, le numéro spécial de la revue *Structural Change and Economic Dynamics* (2004) sur la RSE retient la définition suivante : « Nous définissons la Responsabilité Sociale de l'Entreprise comme des actions permettant d'améliorer le bien-être social au-delà des intérêts de la firme et de ce qui est requis par la loi ».
- 11 Sur la base de ces définitions, plutôt convergentes, on peut faire trois remarques.
 - a) Elles définissent toutes la RSE comme une démarche volontaire. Dans cet esprit, les politiques d'accompagnement de la RSE doivent être incitatives.

- b) La RSE couvre un large champ puisqu'il s'agit de promouvoir tout à la fois les dimensions sociale et environnementale de l'activité des entreprises. Novethic⁴ précise que « la notion de RSE est liée à l'application aux entreprises du concept de développement durable qui repose sur trois piliers (économique, social et environnemental) ». Le thème de la RSE constitue donc en quelque sorte le « volet entreprise » de la thématique du développement durable, laquelle occupe une place croissante dans le champ social et politique depuis la publication du rapport Brundtland (1987) puis la tenue de la conférence de Rio (1992).
 - c) Enfin, le thème de la RSE n'est pas sans parenté avec le discours sur le gouvernement de l'entreprise puisqu'on y retrouve dans les deux cas les thématiques de la création de valeur (définition CSR Europe) et des parties prenantes (définition CSR Europe et CE 2002).
- 12 Ces quatre définitions, qui sont une représentation fidèle de la manière dont est appréhendée la RSE, mettent donc l'accent sur le caractère volontaire d'une démarche d'intégration par l'entreprise d'objectifs sociaux et environnementaux. Quant à la parenté de ce thème avec celui du gouvernement d'entreprise, nous montrerons qu'il n'a rien de fortuit mais constitue, au contraire, un élément central d'explication de la diffusion de la démarche RSE.

1.2. Le développement de l'investissement socialement responsable (ISR)

- 13 La montée en puissance des investisseurs institutionnels et notamment des fonds de pension fut un élément déterminant du développement du gouvernement d'entreprise (Aglietta et Reberioux 2004, Plihon 2003, Batsch 2002, etc.). De même, la montée en puissance de l'ISR, en renforçant la présence d'actionnaires socialement responsables dans les sociétés cotées, contribue à y impulser une démarche de responsabilité sociale. En outre, l'adoption préalable de normes de « bonne gouvernance » dont objectif principal était d'accroître le pouvoir des actionnaires (cf. infra), a pour conséquence indirecte d'accroître l'efficacité de la pression exercée par l'ISR.
- 14 Historiquement, l'ISR américain⁵ connaît un accroissement substantiel à partir de 1995, pour représenter 2164 milliards de dollars en 2003 soit 11 % de la totalité des actifs gérés par les investisseurs institutionnels américains. Cela représente une augmentation de 240 % entre 1995 et 2004, supérieure à celle de l'ensemble des portefeuilles institutionnels américains qui augmentent de 174 % sur la même période. Deux tiers des Fonds Socialement Responsables (FSR) américains sont gérés par les fonds de pension, principalement des fonds de pension à cotisation définie (fonds 401K). À titre de comparaison, le montant total des actifs gérés par les investisseurs institutionnels européens des cinq principaux pays de la zone euro (Allemagne, Espagne, France, Italie, Pays-Bas) représente 5400 milliards d'euros en 2000 (OCDE 2001).
- 15 En Europe précisément, on dispose de deux études qui présentent des résultats totalement différents.
- a) L'étude Eurosif (2003) adopte une définition de l'ISR proche de celle retenue dans le cas américain : l'ISR transite par des fonds qui adoptent la technique du filtrage, positif ou négatif, ou celle de l'activisme actionnarial (Loiselet 2000). Le marché européen de l'investissement socialement responsable représente alors 336 milliards d'euros en 2003. Il est principalement animé par les fonds de pension et dans une moindre mesure par les compagnies d'assurance. Il est largement dominé par les Pays-Bas (181 milliards d'euros), le Royaume-Uni (148 milliards d'euros), puis l'Allemagne (1,4 milliard d'euros), la France et

l'Italie. Eurosif ne donne pas d'éléments de chiffrage concernant les années antérieures. En revanche, concernant le développement futur de l'ISR en Europe, le rapport est très optimiste, arguant qu'il devrait continuer à se propager rapidement chez les investisseurs institutionnels traditionnels : par exemple, la presque totalité des fonds de pension néerlandais pratique déjà le filtrage négatif et 24 % des fonds de pension britanniques font de l'activisme actionnarial.

- b) Selon l'étude de la SIRI company⁶, il existe 313 FSR en juin 2003, ce qui représente une augmentation de 12 % du nombre de FSR en 18 mois. Concernant le montant total des actifs gérés par ce type de fonds, il est de 12,2 milliards d'euros au second trimestre 2003, en diminution relativement aux 14,4 milliards d'euros à la fin de l'année 2001. Cette décroissance s'explique par les mauvais résultats qu'ont connus les marchés d'actions sur la même période, les FSR étant constitués d'une part importante d'actions. Au total, les actifs gérés par les FSR ne représentent que 0,36 % de la totalité des actifs gérés par les fonds européens UCITS (c'est-à-dire conformes à la directive européenne 85/611/EEC). Le Royaume-Uni représente 32 % du total.
- 16 L'écart substantiel entre les deux études s'explique par des acceptions différentes de la notion d'investissement socialement responsable. Pour l'étude Eurosif, sont socialement responsables tous les investisseurs institutionnels qui font du filtrage ou de l'activisme actionnarial. Pour l'étude SIRI, la définition est très restrictive : seuls sont considérés comme ISR les fonds ouverts de type UCITS qui prennent en compte simultanément les trois critères SEE (Social, Environnemental, Ethique).
- 17 Pour la France, on dispose de données récentes qui laissent penser que le marché de l'ISR évolue très vite : selon le baromètre publié par Novethic et Amadeis le 29/10/2004 ⁷, l'encours des SICAV et des Fonds Communs de Placement gérés selon des critères ISR a augmenté de 67 % pour représenter près de 5 milliards d'euros et 119 produits sont proposés sur le marché français. En outre, de plus en plus de gérants se dotent de moyens internes pour gérer leurs produits selon des critères ISR : 60 % des offreurs déclarent avoir au moins une personne en interne qui se consacre à l'ISR.
- 18 Il reste néanmoins un point fondamental à préciser : les FSR sélectionnent-ils effectivement des entreprises socialement responsables ? Comme on l'a déjà mentionné, les fonds socialement responsables pratiquent essentiellement la technique du filtrage positif ou négatif et/ou de l'activisme actionnarial. Selon l'étude de Novethic (2004a), les FSR de droit français sélectionnent prioritairement des entreprises socialement responsables. En effet, il existe une corrélation significative entre la présence des entreprises dans les FSR de droit français et leur inclusion dans l'un des cinq principaux indices de responsabilité sociale (Aspi eurozone, DJSI Stoxx, DJSI World, FTSE4Good et ESI).
- 19 Au total, on peut conclure que le marché de l'ISR est déjà conséquent et devrait continuer de se développer, principalement via l'adoption des pratiques de l'ISR chez les investisseurs institutionnels traditionnels. Une telle hypothèse est d'ailleurs confirmée par un faisceau d'indices indiquant que ces derniers – compagnies d'assurance, fonds de pension, organismes de placement collectif – sont de plus en plus favorables à l'ISR. En effet, si ce type de placement n'apparaît pas dans l'immédiat plus rentable qu'un placement standard, il n'est pas davantage démontré qu'il l'est moins⁸. À moyen/long terme, il pourrait même s'avérer judicieux. C'est d'ailleurs ce que déclare la puissante Association of British Insurers qui note que « la prise en compte de critères sociaux, éthiques et environnementaux pourrait réduire la volatilité et accroître le rendement »

(ABI 2004, p. 39). Ou encore les fonds de pension à prestation définie CalPERS et CalSTRS, soit le deuxième et le troisième fonds de pension américains qui représentent ensemble 250 milliards de dollars : ils ont annoncé en 2004 qu'ils utiliseront dès le printemps 2005 des critères environnementaux pour sélectionner les entreprises de leurs portefeuilles, qu'ils investiront dans les technologies propres à hauteur de 500 millions de dollars et qu'ils feront pression sur la SEC pour qu'elle renforce les règles de transparence environnementale. Cette initiative – annoncée par Phil Angelides, le trésorier de l'État de Californie – pourrait s'étendre rapidement à d'autres fonds de pension publics, à la fois pour des raisons d'affichage politique et parce que les fonds de pension, qui aiment à communiquer sur leurs valeurs, ont un discours proche de celui de l'ISR et un horizon de valorisation à moyen/long terme cohérent avec la logique du développement durable.

1.3. Le développement des entreprises socialement responsables : une analyse sur les sociétés cotées de droit français

- 20 Nous restreindrons notre analyse aux sociétés cotées de droit français et en particulier aux sociétés du CAC 40 sur lesquelles nous disposons de diverses études.
- 21 Pour évaluer la dimension socialement responsable des sociétés du CAC40, on peut en premier lieu s'interroger sur la présence de ces sociétés dans les cinq principaux indices boursiers européens consacrés à la dimension socialement responsable : l'ASPI eurozone, le DJSI Stoxx et le DJSI World, le FTSE4Good et l'ESI⁹. Certes, l'analyse est largement statique, dans la mesure où tous ces indices ont été créés entre la fin des années 1990 et le début des années 2000, ce qui indique en soi à quel point la problématique socialement responsable est récente.
- 22 Le tableau 1 page suivante, montre que deux sociétés du CAC40 sont présentes dans les cinq indices, huit sociétés dans quatre indices, six sociétés dans trois indices, dix sociétés dans deux indices, 12 sociétés dans un seul indice. Seules deux sociétés du CAC40 ne sont présentes dans aucun indice (dont Publicis qui vient de rentrer dans le CAC40). En moyenne, une société du CAC 40 est présente dans 2,3 des cinq indices boursiers socialement responsables¹⁰, soit une moyenne en légère augmentation par rapport à l'année précédente où elle s'établissait à 2,2 (Alves 2004).
- 23 Autre indication : dès 2003, 11 sociétés du CAC40 se sont conformées volontairement au standard de reporting international GRI¹¹ (ORSE et al., 2004), un référentiel normalisé dont la phase d'expérimentation s'est terminée en 2002 ! Il s'agit d'Aventis (présente, avant la fusion avec Sanofi-Synthélabo, dans quatre indices), Carrefour (quatre indices), Danone (quatre indices), France Télécom (un indice), Lafarge (cinq indices), Renault (deux indices), Saint-Gobain (deux indices), Suez (un indice), Total (trois indices), Véolia (trois indices), Vivendi Universal (un indice).

Tableau 1 : Les sociétés du CAC40 dans les indices boursiers socialement responsables

Entreprise	Aspi Eurozone	DJSI Stoxx	DJSI World	FTSE4 Good	ESI (Ethibel)	Indices
Accor	1	1	1	1		4
AGF	1	1	1	1		4
Air Liquide	1					1
Alcatel				1		1
Arcelor	1			1		2
Axa	1			1		2
BNP Paribas	1	1	1	1		4
Bouygues	1					1
Cap Gemini	1			1		2
Carrefour	1	1	1	1		4
Casino	1					1
Crédit Agricole	1					1
Danone	1	1	1		1	4
Deia	1		1	1	1	4
Eads	1					1
France Télécom				1		1
L'Oréal	1	1	1	1		4
Lafarge	1	1	1	1	1	5
Lagardère						0
LVMH	1	1		1		3
Michelin	1	1				2
Pernod Ricard	1			1		2
Peugeot	1					1
PPR	1			1		2
Publicis						0
Renault	1	1				2
Saint-Gobain	1	1				2
Sanofi-Aventis	1			1	1	3
Schneider Electric	1	1	1			3
Société Générale	1	1	1	1		4
Sodexo Alliance	1			1		2
ST Microelectronics	1	1	1	1	1	5
Suez	1					1
TF1	1		1	1		3
Thalès	1					1
ThomsonMultimédia	1			1		2
Total	1		1	1		3
Vinci	1					1
VéoliaEnvironnement		1	1		1	3
Vivend' Universel	1					1
Total	33	14	11	20	7	Moy=2,3
Pourcentage	83 %	35 %	28 %	50 %	18 %	

Source : Novethic (2004b)/composition des indices : Aspi Eurozone 13/10/04 ; DSJI 13/10/04 ; ESI 13/10/04 ; FTSE4Good 13/10/04.

- 24 Enfin, on dispose de diverses publications sur la conformité des sociétés cotées au volet socialement responsable de la loi Nouvelles Régulations Économiques (loi n° 2001-420 du 15 mai 2001). Selon l'article 116 de la loi NRE, les sociétés cotées sur le marché réglementé français doivent faire apparaître, dans leur rapport annuel, des informations « sur la manière dont la société prend en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité ». L'arrêté d'application du 30 avril 2002 précise la nature des informations environnementales visées par la loi. Si l'on en croit la définition de la démarche socialement responsable, l'application par les sociétés cotées de l'article 116 ne relève pas à proprement parler d'une telle démarche, qui doit être volontaire. Néanmoins, le degré d'application des sociétés à l'article 116 offre une indication sur le développement du reporting social et environnemental dans les sociétés cotées françaises. La publication conjointe de l'ORSE, l'Orée et EpE (2004) synthétise et enrichit les divers travaux sur cette question. Bien que 700 sociétés au total soient concernées par l'article 116, l'étude porte uniquement sur le SBF250. L'étude montre que « formellement, l'ensemble des entreprises [du SBF250], à l'exception de quelques-unes, ont fait référence d'une manière explicite ou implicite à l'article 116 de la loi, et ont publié des informations sociales et environnementales » (p. 17). Néanmoins, « plus la taille de l'entreprise se réduit et moins les entreprises ont renseigné en nombre de thématiques et en qualité, notamment par la traduction d'indicateurs » (p. 17). Malgré les difficultés soulevées par la mise en œuvre d'un reporting social et environnemental, l'étude parvient à la conclusion suivante : « Dans les années antérieures, les entreprises [engagées dans le développement durable] faisaient figure de pionnières et ne dépassaient pas la vingtaine. Après un premier exercice d'application, on constate que la quasi-totalité des entreprises du CAC40 a

cherché à satisfaire aux obligations de la loi NRE et qu'une grande partie des entreprises du SBF120 s'est également inscrite dans cette démarche » (p. 58). En revanche, au-delà du SBF120, de nombreuses sociétés qui doivent en principe se conformer à l'article 116 ne l'ont pas fait à ce jour.

II. – Les déterminants de la RSE

- 25 Les éléments de chiffrage réunis ci-dessus esquissent une tendance à la généralisation rapide de la démarche RSE dans les sociétés cotées. On peut alors s'interroger sur les motivations de l'entreprise à adopter une telle démarche. On se souvient de la phrase célèbre de Milton Friedman (1970) : « la responsabilité sociale de l'entreprise est d'accroître ses profits ». Dans la mesure où la RSE est une démarche volontaire, pour quelles raisons l'entreprise y souscrit-elle ?
- 26 On trouve dans la littérature trois réponses distinctes à cette question :
- parce qu'il est du devoir moral de ses dirigeants d'agir de manière socialement responsable ;
 - parce que l'entreprise est une institution sociale créée par la société et envers laquelle elle est redevable, dans une logique proche de celle du don/contre don ;
 - parce qu'une telle démarche est rentable ;
- 27 L'interrogation précédente se scinde donc en deux questions qui diffèrent par leurs enjeux :
- la RSE peut-elle être mise en œuvre alors qu'elle est contraire à l'intérêt de l'entreprise ?
 - la RSE peut-elle conduire à améliorer les performances économiques de l'entreprise ?

2.1. La RSE est contraire à l'intérêt de l'entreprise

- Néanmoins, l'entreprise agit de manière socialement responsable parce qu'il est du devoir de ses dirigeants d'agir ainsi. Cette conception renvoie notamment au courant américain Business Ethics, à dominante normative, mais ne s'y réduit pas : dès 1920, en introduisant la notion d'« esprit du capitalisme », Weber (1920) avait mis en évidence la nécessité, pour que la logique d'accumulation du capital propre au capitalisme puisse se développer, de lui adjoindre des justifications d'ordre éthique ou religieux, étrangères à l'activité productive. Boltanski et Chiapello (1999) ont repris l'analyse de Weber en l'étendant à l'ensemble des cadres (alors que chez Weber, l'esprit du capitalisme concernait les seuls entrepreneurs) et montré que le capitalisme actuel doit fournir aux cadres des justifications éthiques dans la mesure où ils sont à la fois des salariés et des porte-parole du capitalisme, notamment par rapport aux autres employés de l'entreprise.
- 28 On peut alors s'interroger sur le caractère véritablement antagonique de la responsabilité sociale de l'entreprise et de ses intérêts économiques. En effet, si le besoin d'éthique des dirigeants et des salariés est avéré, la RSE ne peut-elle pas être aussi une habile stratégie de ressources humaines de l'entreprise, visant à motiver davantage ceux qui y travaillent ?
- 29 Quoi qu'il en soit, un certain nombre d'entreprises en font un élément attractif de leur gestion des ressources humaines : à titre d'exemple, le cimentier Lafarge implique ses salariés dans son engagement avec WWF et la société STMicroelectronics, tout comme

Johnson&Johnson, font de leur propre responsabilité sociale un élément attractif de leur politique de recrutement. Le rôle de la responsabilité sociale dans le recrutement a d'ailleurs fait l'objet d'une étude quantitative de Montgomery et Ramus (2003) qui montrent, sur un échantillon de 279 candidats à un emploi, fraîchement diplômés d'un MBA, que plus de 90 % d'entre eux sont prêts à « sacrifier » une partie de leur rémunération pour travailler dans une entreprise socialement responsable.

- D'autre part, l'entreprise est une institution sociale qui ne doit pas seulement être gérée dans le sens de son intérêt propre mais aussi dans le sens de l'intérêt collectif. C'est l'analyse du courant Business and Society pour lequel « l'entreprise est une institution sociale créée par la société, envers laquelle elle est redevable et qui est en mesure de lui retirer ses privilèges si elle se révèle inadéquate » (Gendron 2000, p. 322). Une des raisons majeures de la disjonction entre intérêt privé et intérêt collectif est la présence d'externalités. Dès lors, la RSE est une manière d'internaliser les externalités, en particulier les externalités négatives liées à la pollution. Elle est en outre une alternative aux réglementations coercitives, perçues par les entreprises comme génératrices de coûts supplémentaires (à propos des effets négatifs sur les coûts de production de la réglementation antipollution, cf. notamment Havemann and Christainsen 1981, Gray 1987 et Robinson 1995). Là encore, on peut s'interroger sur le caractère véritablement antagonique d'une démarche RSE et considérer, à l'inverse, que le développement de la RSE est, pour les entreprises, une manière de reprendre l'initiative sur la question des externalités négatives, en insistant sur l'aspect volontaire de la démarche, et donc d'en maîtriser les coûts.

2.2. La RSE est compatible avec l'intérêt de l'entreprise

30 La gestion socialement responsable ne doit pas être perçue comme une contrainte ou comme génératrice de coûts supplémentaires mais comme un élément clé de la stratégie de l'entreprise. Cette problématique est développée bien davantage dans la littérature que la précédente qui d'ailleurs, comme on vient de le constater, la rejoint sur certains points. Cet épicerie des discours de promotion de la démarche socialement responsable, qui permet de réconcilier la vision friedmanienne et celle de la RSE¹², se subdivise en deux groupes de travaux.

- Le premier porte sur les performances économiques relatives du modèle shareholder et du modèle stakeholder d'entreprise. Selon la définition la plus fréquemment retenue, les stakeholders ou parties prenantes sont les groupes ou individus « qui affectent ou peuvent être affectés par la poursuite des objectifs de la firme » (Freeman 1984). On peut alors concevoir la démarche RSE comme une modalité particulière de mise en œuvre du modèle stakeholder dans lequel, rappelons-le, l'objectif de la firme est de défendre l'intérêt de l'ensemble des parties prenantes et non celui des seuls actionnaires. Les travaux de Margaret Blair sont emblématiques de ce type d'approche, qu'ils contribuent à ancrer dans les théories modernes de la firme. Dans son ouvrage de 1995, puis dans ses travaux plus récents avec Lynn Stout (1999), Blair développe une analyse de la firme fondée sur l'incomplétude des contrats et la spécificité des actifs. Selon cette analyse, une part importante de la richesse créée par les entreprises provient d'investissements de nature spécifique effectués par les parties prenantes (en particulier les salariés). Or, si les investissements ont une dimension spécifique et si la création de richesse est non séparable (i.e. il n'est pas possible d'identifier le facteur de production à l'origine de cette création de richesse), les contrats, dans la mesure où ils sont incomplets, ne permettent pas de protéger les co-contractants de l'opportunisme. Il en résulte un sous-investissement en actifs

spécifiques qui ne peut être solutionné ni par le recours aux contrats ni par l'intégration verticale, mais nécessite un autre type de gouvernement d'entreprise dans lequel la loyauté et le « voice » (selon Hirschman) prennent toute leur place. La RSE peut alors être perçue comme une réponse concrète à cette nécessité. En complément aux débats sur les théories de la firme, la relation empirique entre RSE et performances financières a été abondamment étudiée avec des résultats qui posent, d'une part, divers problèmes méthodologiques et ne permettent pas, d'autre part, de trancher clairement en faveur du caractère positif, négatif ou neutre de cette relation : sur les 67 études recensées par Griffin et Mahon (1997), 33 établissent une relation positive, 20 une relation négative, et 14 ne permettent pas de conclure et, sur les 310 études recensées par l'ORSE (2004), 182 établissent une relation positive, 46 une relation négative et 82 ne trouvent pas de relation significative (cf. aussi Roman et al. (1999) pour un survey).

- Le deuxième développement met l'accent sur le soutien qu'apporte la RSE en termes de stratégie d'entreprise, qu'il s'agisse d'innovation ou de gains en image réalisés auprès des consommateurs. Par exemple, Orlitzky et al. (2003) développent l'idée selon laquelle les dirigeants qui suivent une démarche de RSE, en tentant de satisfaire les intérêts des différentes parties prenantes, augmentent l'adaptabilité de l'organisation à des demandes externes. Par ailleurs, l'entreprise, en réorientant sa R&D vers des techniques moins polluantes et en modifiant son organisation productive, se positionne, avant ses principaux concurrents non socialement responsables, sur le créneau d'avenir des productions moins polluantes et moins consommatrices de ressources non renouvelables. C'est par exemple le cas de STMicroelectronics qui estime que les économies de ressources (eau, énergie, produits chimiques) ont réduit ses coûts de 60 millions d'euros sur la période 1994-2001 (CSREurope et Entreprise&Personnel 2002). Enfin, en matière de stratégie commerciale à l'adresse du consommateur, Ben & Jerry's ou Body Shop font en général figures de pionniers. Monoprix, dont la clientèle, principalement urbaine, est sensible au développement durable, se situe aujourd'hui sur la même ligne, ce qui lui a permis de résister à la concurrence des hypermarchés en se positionnant sur une autre niche (CSREurope et Entreprise&Personnel 2002). A contrario, les performances économiques peuvent souffrir d'une image dégradée de l'entreprise. En 1995, à l'instigation de Human Right Watch et de Greenpeace, il apparut que Shell ne respectait pas les droits de l'Homme au Nigéria et endommageait l'environnement en Norvège. Les ventes de Shell chutèrent alors brutalement, conduisant le président de l'époque, Cor Herkströter, à engager un dialogue avec les ONG et à initier une démarche socialement responsable qui perdure à ce jour. On peut remarquer que ce type de stratégie est souvent adopté par des sociétés qui s'adressent directement au consommateur final, sociétés qui se sont d'ailleurs révélées pionnières dans l'adoption de codes de conduite (Jenkins 2001).

III. – Isomorphisme institutionnel et développement de la RSE

- 31 Des différents déterminants qui précèdent, il est probable que les préoccupations morales des dirigeants et/ou la dette qu'aurait l'entreprise vis-à-vis de la société soient insuffisants pour impulser un développement massif et durable de la RS. Quant à la rentabilité économique d'une démarche socialement responsable, elle n'est pas démontrée à ce jour. En outre, si elle existe, elle risque de s'amenuiser à mesure que les pratiques socialement responsables se diffusent plus largement, réduisant la portée des

stratégies de différenciation des firmes. Enfin, cela fait au moins cinquante ans que les sciences humaines et sociales s'intéressent à la responsabilité sociale de l'entreprise¹³ et les arguments ci-dessus présentés étaient déjà largement développés dans l'ouvrage fondateur de Bowen (1953) *Social Responsibilities of Businessman* (Carroll 1999, Acquier et Gond 2005), sans pour autant que la RSE se développe de manière significative avant les années 1990. Dès lors, comment expliquer cette inflexion et quel est l'élément moteur qui conduit les grandes entreprises à adopter massivement, depuis la fin des années 1990, une démarche de responsabilité sociale ? L'analyse de l'isomorphisme institutionnel selon Di Maggio et Powell (cf. encadré page suivante) nous offre des éléments de réponse conceptuels à cette question. En s'appuyant sur ces auteurs, nous montrerons que la RSE apparaît dans un champ organisationnel très largement structuré par la diffusion des normes de « bonne gouvernance » (3.1). Sur ce terrain, se met alors en place un isomorphisme organisationnel qui assure le développement de la RSE, dans une ignorance relative de la question de l'efficacité (3.2).

3.1. Un champ organisationnel structuré par les normes de « bonne gouvernance »

- 32 À partir de l'analyse de Di Maggio et Powell (1983), Fligstein (1990) montre que se sont succédées, du début du 20^{ème} siècle aux années 1980, trois conceptions distinctes des objectifs de l'entreprise et des moyens qu'elle se donne pour les atteindre. Le passage d'une conception à une autre conduit à un renouvellement systématique du champ organisationnel, des stratégies dites « normales » et des critères d'efficacité. Selon Fligstein, à la « conception manufacturière » développée à l'orée du 20^{ème} siècle, succède la « conception marketing et ventes » et, à partir des années 1960, la « conception financière ». Cette conception financière considère l'entreprise comme une collection d'actifs à valoriser. Le champ organisationnel est alors constitué des grandes firmes nationales, tous secteurs confondus. Le financement de l'industrie se fait aussi sur une échelle nationale et permet la mise en œuvre de stratégies de croissance externe et de diversification homogène et hétérogène (y compris sous la forme conglomérale).

Encadré
L'isomorphisme institutionnel selon Di Maggio et Powell (1983)

La question posée par Di Maggio et Powell est la suivante : pourquoi les organisations ont-elles tendance à se ressembler ? D'autant que le processus d'homogénéisation des pratiques organisationnelles n'est pas toujours conduit par la recherche de l'efficacité : « Aujourd'hui, les changements structurels qui affectent les organisations sont de moins en moins motivés par la concurrence ou par la recherche de l'efficacité. Au contraire, le changement organisationnel apparaît comme le résultat d'un processus qui rend les organisations plus similaires sans les rendre nécessairement plus efficaces » (p. 147).

Le *champ organisationnel* est un concept-clé : il est l'espace privilégié à l'intérieur duquel se jouent les interactions essentielles pour l'activité de l'organisation et où se forment les règles et les normes qui encadrent et régissent ses relations. Les deux auteurs le définissent comme étant constitué d'« organisations qui, ensemble, constituent un espace reconnu de la vie institutionnelle : fournisseurs, consommateurs de ressources intermédiaires et de produits finis, agences de régulation, ainsi que toutes les autres organisations qui produisent des services ou des produits similaires » (p. 148). Il s'agit donc d'un concept plus large que celui de secteur ou de marché, où l'on considère uniquement les entreprises en concurrence entre elles.

Di Maggio et Powell distinguent deux étapes :

- l'émergence et la structuration d'un champ organisationnel comme le résultat de l'activité d'organisations très diverses ;
- le processus d'homogénéisation des formes organisationnelles, après que le champ organisationnel ait été établi. Dans cette deuxième étape, « des stratégies qui apparaissent rationnelles pour des organisations isolées peuvent ne plus l'être une fois qu'elles sont adoptées par le plus grand nombre » (p. 148) ;

Le processus d'homogénéisation est appelé *isomorphisme*. Il peut être guidé par la recherche de l'efficacité ou par une dynamique institutionnelle qui lui est propre. C'est à ce deuxième type d'isomorphisme – l'*isomorphisme institutionnel* – que s'intéressent les auteurs.

Ils distinguent alors trois forces qui poussent à l'homogénéisation des formes organisationnelles :

- la coercition soit des « pressions formelles et informelles exercées sur les organisations par d'autres organisations auxquelles elles sont dépendantes et par les attentes de la société dans laquelle l'organisation fonctionne » (p. 150) ;
- le mimétisme qui opère en particulier dans un contexte d'incertitude. Les organisations ont alors tendance à modérer leur comportement sur celui des organisations concurrentes appartenant au même champ organisationnel ;
- enfin, les dynamiques normatives poussent à l'homogénéisation. Di Maggio et Powell font notamment référence à la création et au développement de normes provenant des centres de formation initiale et de recherche et des réseaux professionnels.

- 33 Au détour des années 1980, le poids croissant des investisseurs institutionnels, dans une économie désormais mondialisée, change de nouveau la donne. La conception financière définie par Fligstein connaît un infléchissement notable (Rubinstein et Weinstein, 2000). Les sociétés cotées sont mises en concurrence sur un espace mondialisé : c'est le cas non seulement sur le marché des produits mais aussi sur les marchés financiers, où les investisseurs institutionnels effectuent des arbitrages incessants dans leur portefeuille d'actifs. Les acteurs de premier plan de ce nouveau champ organisationnel deviennent l'ensemble des sociétés cotées et les investisseurs institutionnels. Les stratégies dites « normales » se modifient puisqu'il revient maintenant aux investisseurs la tâche d'opérer la diversification du portefeuille (Morin 1998). Aux entreprises, il est demandé au contraire de pratiquer le « recentrage stratégique » (Bastch 2002), en cherchant la taille critique par des opérations de croissance externe et en se débarrassant de ce qui ne constitue par le cœur de leur métier. Les critères d'efficacité sont redéfinis à la faveur de la puissance retrouvée des actionnaires – c'est clairement le cas avec l'EVA (Lordon 2000) – et le rendement des actions regagne des niveaux abandonnés depuis la fin des années 1950¹⁴.
- 34 Dans ce contexte de promotion du modèle shareholder, les normes de « bonne gouvernance » renforcent le pouvoir des actionnaires et en particulier celui des actionnaires minoritaires forts, tels les fonds de pension (Plihon et al., 2001). Elles prônent la séparation des pouvoirs entre le président et le directeur général dans le cadre d'une structure unitaire (conseil d'administration), la présence d'administrateurs externes dans le conseil, la création de comités d'audit, de rémunérations et de nomination, une distribution des droits de vote respectant le principe « une action, une voix », des facilités dans l'exercice du droit de vote à distance et enfin de plus grandes exigences en matière de périodicité et de transparence de l'information comptable et de celle concernant les rémunérations des dirigeants (y compris sous la forme de stock-options). Leur objectif est de fournir aux actionnaires minoritaires – que sont

fréquemment les investisseurs institutionnels – les moyens de mieux encadrer et contrôler le pouvoir des dirigeants d'entreprises, via une stratégie de transparence organisationnelle des mandataires dans le cadre d'une triple relation de délégation : des épargnants vers les investisseurs institutionnels, des investisseurs institutionnels vers les gestionnaires de fonds et des gestionnaires de fonds vers les entreprises sélectionnées (Montagne 2001). Cette conception est relayée sur le plan académique par la domination progressive que connaît, à partir de l'article séminal de Jensen et Meckling (1976), la conception agencielle de l'entreprise.

- 35 Occultant le débat sur l'efficacité de ces nouvelles normes (Rubinstein et Weinstein 2000), l'isomorphisme institutionnel défini par Di Maggio et Powell se met alors en place par divers canaux. Dans le cas français, la dissolution des noyaux durs à partir de 1996 (Morin 1998), le renforcement de la part détenue par les investisseurs institutionnels étrangers rendu possible par la déréglementation financière, la succession de rapports des organisations patronales (Viénot I en 1995, Viénot II en 1999, Bouton en 2002), le soutien des grands organismes internationaux tel l'OCDE et enfin la modification du cadre juridique (en particulier la loi sur les Nouvelles Régulations Économiques en 2001 et la loi sur la Sécurité Financière en 2003) constituent les principaux éléments d'une diffusion très rapide : il ne faut que quelques années pour que de nombreuses sociétés cotées françaises (dont la quasi-totalité des sociétés du CAC40) se conforment aux normes de « bonne gouvernance »¹⁵.
- 36 On retrouve alors les trois forces qui poussent à l'homogénéisation du champ organisationnel : la coercition, via l'évolution rapide du cadre juridique encadrant l'activité des sociétés cotées et des places boursières et la pression exercée par les investisseurs institutionnels ; le mimétisme via la tendance des dirigeants à calquer la stratégie de leur entreprise sur ce qui est perçu comme la « stratégie normale » ; enfin, les dynamiques normatives sont véhiculées par divers organismes comme l'OCDE, les syndicats patronaux ou encore les cabinets de conseil (KPMG, Heidrick et Struggles, Korn/Ferry International, etc.), ces derniers notant les entreprises et les pays sur la base de leur degré de conformité à des principes codifiés de gouvernement d'entreprise (Rubinstein 2002b).

3.2. Émergence et diffusion de la thématique RSE

- 37 C'est dans ce champ organisationnel – qui assure un rôle de premier plan aux investisseurs institutionnels, aux sociétés cotées et aux marchés financiers – qu'apparaît la RSE¹⁶. Perméable aux pressions des consommateurs et de la classe politique en faveur du développement durable, ce champ va offrir un terreau particulièrement fertile au développement de la responsabilité sociale.
- 38 Le premier marché conséquent de l'ISR se développe aux États-Unis. Il croît substantiellement à partir de 1995 (cf. les rapports successifs du Social Investment Forum et Domini 2001), à une période où les actionnaires voient leur pouvoir et leurs prérogatives s'accroître substantiellement, via les normes de « bonne gouvernance », très largement inspirées d'une conception shareholder de l'entreprise. Moins géocentrée est la pression que connaissent les grandes entreprises occidentales à réformer leurs pratiques productives, suite à la prise de conscience citoyenne et politique des diverses pollutions infligées à la planète par les grandes entreprises. Comme on l'a vu, cette

pression prend davantage d'ampleur à partir du rapport Bruntland (1987) et de la conférence de Rio (1992).

- 39 Dès la fin des années 1980, et plus massivement à partir des années 1990, les entreprises américaines se mettent donc à publier des codes de conduite (Jenkins 2001, Langlois et Shlegemilch 1990) qui répondent à un triple enjeu.
- a) Face à la prise de pouvoir des actionnaires dans l'entreprise – véhiculée au niveau conceptuel par le modèle shareholder – la RSE apparaît opportunément comme une contretendance permettant de réintégrer les préoccupations sociales et environnementales dans la fonction objective de l'entreprise. Last but not least, ce rééquilibrage s'opère en partie grâce à ces mêmes actionnaires, au premier rang desquels les fonds de pension (qui, rappelons-le, constituent à la fois un pilier de l'ISR et du gouvernement d'entreprise). La RSE permet donc de (re)légitimer l'action des fonds de pension dans la mesure où ils n'apparaissent plus comme porteurs des intérêts des seuls actionnaires mais plutôt de l'ensemble des parties prenantes.
 - b) Les codes de conduite sont aussi une réponse des entreprises à la demande récurrente, dans le champ social et politique, d'une réglementation plus coercitive de leur activité. L'insistance sur le caractère volontaire de la RSE n'est sans doute pas indépendante de la volonté des firmes d'éviter une législation trop contraignante et trop coûteuse. En outre, en mettant en évidence les capacités du marché à « s'auto-réguler » via celles des entreprises à internaliser « volontairement » les externalités, la RSE offre un argument de poids à tous ceux qui, bien qu'hostiles à un surcroît de réglementation sur les marchés, se trouvent affaiblis par la mise en évidence des défaillances de marché (market failures) en information imparfaite.
 - c) Enfin, les consommateurs sont aussi un relais important des préoccupations sociales et environnementales de la société. Cela explique que certaines entreprises (en particulier celles qui s'adressent directement au consommateur final) aient eu recours aux codes de conduite : « Les codes ont tendance à porter sur des questions particulières – celles qui peuvent se révéler extrêmement dommageables pour une société si son nom y est associé » et « se limitent non seulement à des secteurs concrets où les marques et l'image de l'entreprise ont leur importance mais encore le plus souvent aux sociétés d'exportation » (Jenkins 2001, p. vi).
- 40 Néanmoins, les codes de conduite montrent rapidement leurs limites : trop partiels et peu fiables, ils ne sont pas de taille à répondre au triple enjeu que l'on vient d'évoquer. Le caractère trop restrictif et partial de l'information diffusée dans les codes, la nécessité de normaliser cette information via la création d'indicateurs « objectifs » vont donc conduire au développement d'organismes professionnels indépendants, chargés d'évaluer l'ampleur de la RSE dans une entreprise donnée, notamment à l'adresse des investisseurs socialement responsables. Ces derniers peuvent même contribuer à la mise en œuvre du processus de certification lui-même, comme ce fut le cas pour la GRI (Global Initiative Reporting) créée en 1997 par le CERES (Coalition for Environmentally Responsible Economies). Dans cette deuxième période, on assiste donc à l'élaboration de normes externes à l'entreprise, via la création d'organismes spécifiques (par exemple les agences de notation sociale et environnementale ou le CERES, créé en 1989) ou via la création de normes par des institutions déjà existantes (par exemple la création de la famille de normes environnementales ISO14000 à partir de 1993 par l'institution ISO qui existe, elle, depuis 1947). Notons enfin que la pression réglementaire n'est pas absente du processus. L'actualité américaine l'illustre de façon paradoxale dans la mesure où, en dépit du refus

du pouvoir fédéral de ratifier le protocole de Kyoto, des mairies et des États américains, à la fois républicains et démocrates, le mettent localement en application, conduisant le Président des États-Unis à infléchir sa position¹⁷.

- 41 En Europe, les codes de conduite se développent dans la deuxième moitié de la décennie 1990 (Jenkins 2001). Très vite, dans une dynamique déjà impulsée outre-Atlantique, un ensemble de référentiels structure la démarche des entreprises.
- a) Tout d'abord, les référentiels internationaux, au premier rang desquels la GRI (en 1997), le Global Compact (lancé par Kofi Annan, secrétaire général des Nations unies, au forum de Davos de janvier 2000) et les principes directeurs de l'OCDE à l'attention des multinationales (rédigés pour la première fois en 1976, ils furent révisés plusieurs fois. La dernière révision date de juin 2000 et fait la part belle à la dimension socialement responsable).
 - b) Il y a aussi les lois nationales et les directives européennes. En France, il s'agit notamment de l'article 116 de la loi NRE. Au niveau européen, de nombreuses directives ont été adoptées, transposables en droit national : par exemple, la nouvelle directive sur la parité (septembre 2002), la directive sur la promotion de l'utilisation des biocarburants dans le transport (avril 2003) et la directive sur la responsabilité environnementale (février 2004) qui entérine le principe du pollueur-payeur. Citons également les stratégies européennes qui sont des déclarations d'intention et n'ont pas de valeur coercitive, comme la stratégie du développement durable, rédigée en mai 2001, qui préludera à la publication du Livre vert « Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises » de juillet 2001.
 - c) Il y a également le maquis des certifications, normes et labels. Sans prétendre à l'exhaustivité, citons toutefois les normes ISO14000 et ISO9000, la norme EMAS, lancée en 1995 par la Commission européenne et enfin le guide SD21000, élaboré en juin 2003 par l'AFNOR. Existente aussi des initiatives de labellisation en provenance de la société civile dont les plus connues sont sans doute les Global Sullivan Principles, la norme SA8000, élaborée par l'organisme CEPAA en 1997 et le label Max Havelaar.
 - d) Enfin, les agences de notation évaluent les entreprises qui en font la demande. En France, il existe deux agences de notation : Vigeo, créée en juillet 2002 et BMJ Core Rating, créée en octobre 2002. L'une et l'autre proposent deux types de notation : une notation déclarative à l'adresse des investisseurs, effectuée sur la base des informations fournies par les entreprises ; une notation sollicitée par l'entreprise elle-même.
- 42 Notre hypothèse est alors qu'un isomorphisme institutionnel se met en place. Les trois forces poussant à l'homogénéisation des formes organisationnelles et des comportements peuvent être identifiées : le mimétisme s'exprime dans le mouvement qui conduit les entreprises à adopter les unes après les autres des codes de conduite, en particulier dans un certain nombre de secteurs déterminés (Jenkins 2001) ; la coercition est à l'œuvre elle aussi, tant au niveau européen (les différentes directives) qu'au niveau national (dans le cas français, l'article 116 de la NRE). Les investisseurs institutionnels y jouent aussi un rôle décisif, par l'exercice et le vote : d'une part, ils fournissent des capitaux aux entreprises jugées socialement responsables, et à l'inverse, se retirent de celles qui ne font pas leurs preuves en ce domaine ; d'autre part, ils pratiquent l'activisme actionnarial en suscitant le dialogue ou en mettant au vote des résolutions sur les thèmes socialement responsables ; enfin, les dynamiques normatives s'établissent, comme on vient de le voir, via la mise en place d'un réseau d'organismes professionnels fournissant des référentiels, des normes, des labels et des notations. Il est en outre probable que les divers enseignements actuellement proposés par les grandes écoles de commerce et de

management portant sur le développement durable et la RSE¹⁸ joueront un rôle non négligeable dans les dynamiques normatives à venir.

- 43 Dans la construction de cet isomorphisme institutionnel, on retrouve les mêmes acteurs qui ont conduit à l'émergence et à la diffusion des normes de « bonne gouvernance » : d'une part, les investisseurs institutionnels, et au premier plan les fonds de pension dont l'horizon d'investissement est compatible avec le développement durable ; d'autre part, les sociétés cotées des pays développés, dans lesquelles se développe de manière privilégiée la responsabilité sociale, celle-ci étant encore marginale à la fois dans les PME et dans les pays moins développés (Welford 2004). Quant au processus de diffusion, il emprunte des canaux analogues à ceux du gouvernement d'entreprise et dont l'efficacité a été éprouvée : la pression des actionnaires, renforcée le cas échéant par la loi et l'active participation des grands organismes internationaux (OCDE, ONU), coïncide avec la large diffusion d'un discours sur la responsabilité sociale et une clarification sur les modalités de sa mise en œuvre.

IV. – Conclusion

- 44 La RSE n'est pas un simple effet de mode. C'est en tout cas ce que montrent les études empiriques présentées ci-dessus : depuis les années 1990, la pression effectuée en ce sens par les actionnaires sur les entreprises s'accroît et la démarche RSE s'implante rapidement dans les sociétés cotées françaises. Or, les principaux arguments favorables à la RSE évoqués dans la littérature apparaissent insuffisants pour expliquer cette expansion soudaine. C'est pourquoi nous formulons l'hypothèse complémentaire de l'existence d'un isomorphisme institutionnel, sur un champ organisationnel déjà « fertilisé » par le gouvernement d'entreprise. Cet isomorphisme institutionnel conduit alors les firmes à adopter une démarche de responsabilité sociale, dans une ignorance relative de la question de l'efficience.
- 45 Dès lors qu'on s'accorde à considérer que la RSE s'installe durablement dans les sociétés cotées, il reste à mieux cerner les enjeux qu'elle soulève pour les parties prenantes. Si l'on considère plus particulièrement le risque environnemental lié à l'activité productive, quel sera le véritable impact de la RSE ? Comme nous l'avons rappelé, il existe trois solutions pour traiter ce risque : développer des réglementations contraignantes ; favoriser les démarches volontaires de type RSE ; utiliser les taxes et les permis négociables. La RSE s'avèrera-t-elle complémentaire ou substituable aux deux autres ? Permettra-t-elle d'explorer des solutions qui seront ensuite généralisées aux entreprises d'une même sphère d'activité ou aura-t-elle pour vocation principale d'éviter que les pouvoirs publics adoptent une réglementation coercitive, jugée coûteuse pour l'activité des grandes firmes ? Autant de questions dont l'enjeu est fondamental pour la collectivité et qui n'ont pas encore de réponse à ce jour.

BIBLIOGRAPHIE

- ABI (2004), « Risk Returns and Responsibility », rapport, février.
- Acquier A. et Gond J.-P. (2005), « Aux sources de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise. (Re)lecture et analyse d'un ouvrage fondateur : Social Responsibilities of the Businessman d'Howard Bowen (1953) », Working Paper.
- Aglietta, M. et Reberioux, A. (2004), « Dérives du capitalisme financier », Paris, Bibliothèque Albin Michel Économie.
- Alves J. (2004), « L'impact sur les entreprises cotées de la responsabilité sociale : une démarche impulsée par les pressions des parties prenantes », mémoire de maîtrise.
- Ballet J. et de Bry F. (2001), « L'entreprise et l'éthique », Paris, Point-Seuil.
- Batsch L. (2002), « Le capitalisme financier », Paris, Repères-La découverte.
- Blair M. (1995). « Ownership and Control. Rethinking Corporate Governance for the Twenty-First century », Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Blair M. et Stout L. (1999), « A team production theory of corporate law », *Virginia Law Review*, 85, p. 247-328.
- Boltanski L. et Chiapello E. (1999), « Le nouvel esprit du capitalisme », Paris, Gallimard.
- Capron M. (2005), « Les nouvelles responsabilités sociétales des entreprises : de quelles "nouveau-tés" s'agit-il ? », *Revue des Sciences de Gestion*, à paraître.
- Carroll A. B. (1999), « Corporate Social Responsibility », *Business and Society*, 38(3), pp. 268-295.
- Commission Européenne (2001), « Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises », Livre vert, direction générale de l'Emploi et des Affaires sociales, unité EMPL/D.1.
- Commission Européenne (2002), « Communication de la Commission concernant la responsabilité sociale des entreprises : une contribution au développement durable ».
- CSR Europe et Entreprise & Personnel (2002), « Développement durable et performance globale ».
- Di Maggio P.-J. et Powell W.-W. (1983), « The iron cage revisited : institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields », *American Sociological Review*, vol. 48.
- Domini A. (2001), « Socially Responsible Investing. Making a Difference and Making Money », Chicago, Deardborn Trade.
- Donaldson T. et Preston L.-E. (1995), « The stakeholder theory of the corporation : concepts, evidence and implications », in : Clarkson M.-B.-E. (ed.), « The Corporation and Its Stakeholders ». *Classic and Contemporary Readings*, University of Toronto Press, Toronto, pp. 205-242.
- Dowell G., Hart S. et Yeung B. (2000), « Do corporate global environmental standards create or destroy market value ? », *Management Science*, vol. 46, pp. 1059-1074.
- Eurosif (2003), « Socially Responsible Investment among European Institutional Investors », Paris.

- Feldman, Soyka et Ameer (1997), « Does improving a Firm's Environmental Management and Environmental Performance Result in a Higher Stock Price ? », *Journal of Investing*, hiver.
- Fessol N. (2004), « CalPERS et CalSTRS analyseront la performance environnementale des entreprises et investiront dans les technologies énergétiques propres », *ISR info*.
- Fligstein N. (1990), « The Transformation of Corporate Control », Cambridge Mass., Harvard University Press.
- Friedman M. (1970), « The social responsibility of business is to increase profits », *New York Times Magazine*, 13 septembre.
- Gendron C. (2000), « Enjeux sociaux et représentations de l'entreprise », *Revue du Mauss*, 15, pp. 320-325.
- Gray W.-B. (1987), « The cost of regulation : OSHA, EPA and the productivity slowdown », *American Economic Review* 77(5), pp. 998-1006.
- Griffin J.-J. et Mahon J.-F. (1997), « The corporate social performance and corporate financial performance debate », *Business and Society*, 36(1), pp. 5-31.
- Havemann R.-H. et Christainsen G.-B. (1981), « Environmental regulations and productivity growth, *Resources for the Future* », Washington, D.C, The Brookings Institution.
- Jenkins R. (2001), « Corporate Codes of Conduct. Self-Regulation in a Global Economy », *Technology, Business and Society*, Programme Paper N° 2, Genève, UNRISD (ONU).
- Jensen M.-C. et Meckling W.-H. (1976), « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, 3(4).
- Jones T.-M. (1995), « Instrumental stakeholder theory : a synthesis of ethics and economics », *Academy of Management Review*, 20 (2), pp. 405-437.
- Klassen et McLaughlin (1996), « The Impact of Environmental Management on Firm Performance », *Management Science*, 42 (8), août.
- Langlois C.-C. et Shlegemilch B.-D. (1990), « Do corporate codes of ethics reflect national character ? Evidence from Europe and the United States », *Journal of International Business Studies*, 21(4), pp. 519-539.
- Loiselet E. (2000), « L'investissement socialement responsable : genèse, méthodes et enjeux », *L'Économie politique*, n° 7, 3ème trimestre, pp. 6-31.
- Lazonick W. et O'Sullivan M. (1999), « In search of "shareholder value" : the historical transformation of corporate control and strategy in the United States », *mimeo*, avril.
- Lordon F. (2000), « La "création de valeur" comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la "valeur actionnariale" », *L'Année de la Régulation*, vol. 4, pp. 117-168.
- MacWilliams A. et Siegel D. (2001), « Corporate social responsibility : a theory of the firm perspective », *Academy of Management Review*, 26(1), pp. 117-127.
- Montagne S. (2001), « De la "pension governance" à la "corporate governance" : La transmission d'un mode de gouvernement », *Revue d'Économie Financière*, 63, pp. 53-65.
- Montgomery D.-B. et Ramus C.-A. (2003), « Corporate Social Responsibility Reputation Effects on MBA Job Choice », *Stanford GSB Working Paper* N° 1805.
- Morin F. (1998), « Le modèle français de détention et de gestion du capital. Rapport au ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie », Paris, Éditions de Bercy.

- Novethic (2004a), « La lettre de l'économie responsable spécial ISR français », juillet.
- Novethic (2004b), L'indicateur Novethic, 3ème trimestre.
- OCDE (2001), « Survey of Investment Regulations of Pension Funds », Secretariat Paper Financial Affairs Department, Paris.
- Orlitzki M., Schmidt F.-L., Rynes S.-L. (2003), « Corporate social and financial performance : a meta-analysis », *Organization Studies*, 24(3), pp. 403-441.
- ORSE (2004), « Développement durable et performance financière », note de synthèse.
- ORSE, Orée et EpE (2004), « Rapport de mission remis au Gouvernement. Bilan critique de l'application par les entreprises de l'article 116 de la loi NRE », avril.
- Plihon D., Ponssard J.-P., Zarlowski P. (2001), « Quel scénario pour le gouvernement d'entreprise : une hypothèse de double convergence », *Revue d'Économie Financière*, n° 63, pp. 35-51.
- Plihon D. (2003), « Le nouveau capitalisme », Paris, Repères-Éditions la Découverte.
- Robinson J.-C. (1995), « The impact of environmental and occupational health regulation on productivity growth in U.S. manufacturing », *The Yale Journal on Regulation*, 12, pp. 346-387.
- Roman R.-M., Hayibor S. et Agle B.-R. (1999), « The relationship between social and financial performance. Repainting a portrait », *Business and Society*, 33, pp. 109-125.
- Rubinstein M. (2002a), « L'impact de l'investissement socialement responsable sur l'environnement : quelques éléments de réflexion », *Revue d'Économie Financière*, 66, pp. 173-187.
- Rubinstein M. (2002b), « Le débat sur le gouvernement d'entreprise en France : un état des lieux », *Revue d'Économie Industrielle*, 98, p. 28.
- Rubinstein M. et Weinstein O. (2000), « Corporate Governance et efficience, entre institutions et organisations », communication au colloque Institutions et Organisations, université d'Amiens.
- Sicard J.-P. (2001), « Fonds éthiques, investissement socialement responsable : nouveaux enjeux, nouvelles perspectives », *La lettre économique de la CDC*, n° 133, octobre.
- Social Investment Forum (2003), « 2003 Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States », décembre.
- Welford R. (2004), « Corporate Social Responsibility in Europe, North America and Asia : 2004 Survey Results », *Coorporate Environmental Governance Programme, Project Report 11*, The Centre of Urban and Environmental Management, University of Hong Kong.
- Weber M. (1920), « L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme », Paris, Plon.

NOTES

1. L'auteur remercie les deux rapporteurs anonymes de la revue pour leurs remarques et conseils.
2. Selon Bowen in *Responsibilities of the Businessman* (1953), « Le terme doctrine de la responsabilité sociale renvoie à l'idée, désormais largement exprimée, selon laquelle la prise en compte volontaire d'une responsabilité sociale de l'homme d'affaires est, ou pourrait être, un moyen opérationnel pour résoudre les problèmes économiques et atteindre plus globalement les objectifs économiques que nous poursuivons » (p. 6, cité in Acquier et Gond 2005).

3. Ce réseau, créé en 1996 à l'initiative de la Commission européenne et de quelques entreprises pionnières, est destiné aux entreprises voulant se convertir à la responsabilité sociale des entreprises (cf www.csreurope.org).
4. Novethic est un centre de ressources et d'expertise sur la responsabilité sociétale des entreprises et l'investissement socialement responsable. Créé en avril 2001, Novethic est une filiale de la caisse des dépôts (cf. www.Novethic.fr).
5. Les chiffres concernant les États-Unis proviennent du rapport Social Investment Forum (2003).
6. On trouve les résultats de cette étude sur le site www.sricompass.org.
7. In *Le Monde*, 31/10/2004, « L'investissement socialement responsable progresse », par Joël Morio.
8. Cf. Sicard (2001), Rubinstein (2002a) et www.Socialfunds.com et www.sricompass.org pour des données actualisées sur les FSR.
9. ASPI Eurozone est l'indice de l'agence de notation sociale et environnementale VIGEO. Le DJSI (Dow Jones Sustainability Index) a été créé en partenariat par Dow Jones Indexes, Stoxx Limited et SAM (Sustainable Asset Management). DJSI Stoxx et DJSI World diffèrent par le domaine de référence : DJSI Stoxx dépend du Stoxx 600 tandis que DJSI World dépend du DJ Global 1800. Certaines sociétés peuvent donc apparaître dans le premier mais pas dans le second, un périmètre plus large impliquant une proportion moins importante de sociétés françaises dans la sélection. Le FTSE4Good est un indice FTSE dédié aux entreprises socialement responsables. Enfin, ESI est l'indice de l'agence de notation sociale et environnementale ETHIBEL.
10. Sans rentrer dans le détail des modes de sélection des valeurs par les différents indices, indiquons simplement qu'ils expliquent la diversité des résultats : par exemple, Danone, qui fait souvent figure de pionnière en matière socialement responsable (dans 97 % des cas, elle figure d'ailleurs dans les fonds ISR de droit français, cf. Novethic 2004a), n'est pas dans le FTSE4Good, en partie du fait de critiques émanant de l'IBFAN (International Baby Food Action Network) concernant la politique de commercialisation et d'étiquetage de certains produits Blédina qui laissent entendre que ces produits sont équivalents à l'allaitement maternel, ce que conteste l'IBFAN.
11. Les lignes directrices de la GRI en version française comportent 110 pages et 150 indicateurs (103 principaux et 47 supplémentaires) dont 11 indicateurs sur la vision et la stratégie de l'entreprise, 22 indicateurs sur le profil, 20 indicateurs sur la gouvernance et le système de management, 13 indicateurs de performance économique, 35 indicateurs environnementaux et 49 indicateurs de performance sociale.
12. CSR Europe et *Entreprise&Personnel* (2002) illustre bien cette tentative de réconciliation des deux conceptions de l'entreprise.
13. Voire même bien davantage pour ceux qui situent la RSE dans la filiation du paternalisme (cf. notamment Ballet et Bry (de) 2001 et Capron 2005).
14. Pour les actions américaines, le rendement réel était de 17,7 % sur la période 1950-1959. Il chute à 8,3 % sur la période 1960-1969 et à -1,3 % sur la période 1970-1979, passant au-dessous du rendement obligataire réel. À partir des années 1980, il retrouve des niveaux élevés : 11,7 % en moyenne sur la période 1980-1989 et 13 % sur la période 1990-1997 (Lazonick et Sullivan 1999).
15. Sur ce point précis, cf. les rapports successifs des cabinets de conseil comme KPMG, Heidrick et Struggles, Korn/Ferry International, etc.
16. Il n'est pas inutile de rappeler que Bowen (1953), dans *Social Responsibility of the Businessman*, attribue à la séparation de la propriété et du contrôle mise en évidence par Berle et Means et à la professionnalisation du management un rôle-clé dans l'émergence de la RS (Acquier et Gond, 2005).
17. In *Le Monde*, 05/07/2005.

18. Par exemple, HEC propose un Master Spécialisé sur le thème de la Responsabilité Sociale, l'ESCP propose des cours transversaux en formation initiale et, à partir de la rentrée 2005, un cycle diplômant en formation permanente, etc.

RÉSUMÉS

Les études empiriques montrent que depuis la fin des années 1990, la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) s'implante rapidement dans les sociétés cotées. Or, les arguments traditionnels évoqués dans la littérature comme favorables à la RSE sont insuffisants pour expliquer cette soudaine expansion. L'article formule alors l'hypothèse complémentaire de la mise en place d'un isomorphisme institutionnel, développé dans un champ organisationnel déjà structuré par le gouvernement d'entreprise et qui conduit les firmes à adopter une démarche de responsabilité sociale, indépendamment de la question de son efficience.

Recent empirical studies show that many publicly quoted corporations are becoming socially responsible. But the traditional arguments in favor of Corporate Social Responsibility (CSR) fail to explain completely why CSR has been expanding only since the end of the 90's. We argue that an institutional isomorphism appeared, in an organizational field previously shaped by corporate governance, increasing the propension of the firms to adopt CSR independantly to efficiency.

INDEX

Mots-clés : développement durable, gouvernement d'entreprise, isomorphisme institutionnel, responsabilité sociale de l'entreprise

Keywords : Corporate Governance, Corporate Social Responsibility, Institutional Isomorphism, Sustainable Development

AUTEUR

MARIANNE RUBINSTEIN

Université Paris 7-GERME. rubinste@ccr.jussieu.fr