

Salma DAMAK-AYADI

Attachée Temporaire d'Enseignement et de Recherche à l'Université de Paris IX Dauphine
Doctorante au Centre de Recherche Européen en Finance et en Gestion (C.R.E.F.I.G.E.) à
l'Université de Paris IX Dauphine
Place du Maréchal de Lattre de Tassigny
75 775 PARIS Cédex 16
FRANCE
E-mail salmadamak@yahoo.fr

Yvon PESQUEUX

C.N.A.M.
Professeur titulaire de la chaire “ Développement des Systèmes d'Organisation ”
292 rue Saint Martin
75 141 PARIS Cédex 03
FRANCE
Tél ++ 33 (0)1 40 27 21 63
FAX ++ 33 (0)1 40 27 26 55
E-mail pesqueux@cnam.fr
Site web www.cnam.fr/depts/te/dso

La théorie des parties prenantes en perspective

Introduction

Se référer à une théorie des parties prenantes, c'est souligner une corrélation entre des faits et une conceptualisation (1^o partie) ainsi que le passage nécessaire d'une lecture “ plate ” qui serait en quelque sorte un panoramique des textes et des positions (2^o partie) à une lecture “ épaisse ”, centrée sur la compréhension de ses fondements (3^o partie).

Elle constitue aujourd'hui l'enjeu de “ pseudo ” disputes venant attester de son statut de la “ chose sérieuse ” qu'est l'entreprise et sa mission, signe de l'existence d'un intellectualisme américain dans les sciences de gestion. La multiplication des textes qui en découle permet ainsi de remplir les bibliographies de citations croisées et les revues de textes où tous, alternativement

“ *reviewers* ” et “ *reviewés* ” y retrouvent leurs comptes ... dans les catégories de la construction d’un “ capitalisme académique ”. Cette critique peut d’ailleurs être également opposable à ce texte ...

Il faut d’abord noter la rapidité de la constitution du corpus dont la multiplication des articles et des congrès est le signe. Les travaux académiques de ces dernières années lui ont réservé une place privilégiée. Selon T. Donaldson et L. E. Preston (1995), ce sont déjà plus de 100 articles et une douzaine d’ouvrages qui lui sont consacrés, la majorité des articles ayant été publiée dans les revues *Business Ethics Quarterly* et l’*Academy of Management Review*. Mais le concept de partie prenante reste un concept très vague. La littérature américaine distingue en outre souvent les *shareholders* (actionnaires) des autres *stakeholders*. La théorie des parties prenantes tend aujourd’hui à s’imposer comme référence dans les discours et au travers du mimétisme des politiques de responsabilité sociale des entreprises au point de prendre tous les aspects d’une idéologie. Son ambiguïté majeure repose aussi sur le fait que les parties “ ne prenant pas ” se trouvent alors légitimement exclues. La question posée par ce texte est alors de savoir “ pourquoi plaît ” la théorie des parties prenantes ?

Selon S. Mercier (1999), les parties prenantes sont “ *l’ensemble des agents pour lesquels le développement et la bonne santé de l’entreprise constituent des enjeux importants* ”. E. R. Freeman (1984) les définit comme “ *tout groupe ou individu qui peut affecter ou qui peut être affecté par la réalisation des objectifs de l’entreprise* ”. Les considérations éthiques sont à l’origine des développements de la théorie des parties prenantes, considérations ayant servi à l’élaboration de son aspect normatif (nous serions tous alors des parties prenantes !).

Pour T. Donaldson et L. E. Preston (1995), les parties prenantes sont définies par leur intérêt légitime dans l'organisation, ce qui implique que :

- les ayants droits sont des groupes et personnes ayant des intérêts légitimes ; ils sont connus et identifiés,
- les intérêts de tous les groupes de parties prenantes ont une valeur intrinsèque.

On distingue aujourd'hui classiquement (A. Carroll, 1989) :

- Les parties prenantes “ primaires ” qui concernent les acteurs en relation directe et déterminée contractuellement, comme son nom l'indique, avec l'entreprise (ou encore qualifiées de parties prenantes “ contractuelles ”).
- Les parties prenantes “ secondaires ” qui regroupent les acteurs situés autour de l'entreprise envers lesquels l'action de cette entreprise se trouve impacter mais sans pour autant se trouver en lien contractuel (qualifiées encore de “ diffuses ”).

D'autres distinctions existent comme, par exemple, celle qui est établie entre les parties prenantes internes, externes “ classiques ”, et externes à pouvoir d'influence, ou encore (I. Pelle Culpin, 1998) la distinction entre les parties prenantes institutionnelles (celles qui sont liées aux lois, réglementations, entités inter-organisationnelles, organisations professionnelles propres à une industrie), les parties prenantes économiques (les acteurs opérant sur les marchés de l'entreprise concernée), les parties prenantes “ éthiques ” (qui émanent des organismes de pression éthique et politique), plus difficiles à figurer.

1. Une corrélation entre des faits et une conceptualisation

Comme le signale F. Lépineux (2003), c'est à partir “ d'affaires ” que la théorie des parties prenantes s'est construite. En 1967, aux Etats-Unis, des groupes communautaires s'invitent à

l'assemblée générale des actionnaires d'*Eastman Kodak* sur fonds de tensions raciales et de chômage massif de la population noire de la région de Cleveland. En 1970, aux Etats-Unis, des mouvements consuméristes s'invitent à l'assemblée générale de la *General Motors* en raison des défauts de sécurité des véhicules commercialisés. D'autres questions relatives aux pratiques sociales de l'entreprise sont soulevées. Les interpellations du conseil d'administration font l'objet d'une large couverture médiatique.

En 1997 en Grande Bretagne, plusieurs actionnaires posent la question de la nature politique des relations qu'entretient *Shell* avec le gouvernement nigérian de l'époque compte tenu de la question des droits de l'homme et de celle du respect de l'environnement. C'est cette " affaire " qui est considérée comme le point de départ de la question de la *stakeholder governance*, c'est-à-dire l'émergence d'un activisme actionnarial.

1.1. Parties prenantes et gouvernement de l'entreprise

Ce sont des faits de ce type (les premiers d'entre eux prenant toujours une dimension symbolique) qui ont été à l'origine du débat *shareholders capitalism – stakeholders capitalism*.

1.2. Un recensement des parties prenantes

La question des parties prenantes pose la question de leur recensement. F. Lépineux (2003) propose ainsi de retenir cinq catégories d'acteurs : les actionnaires, les parties prenantes internes (salariés, syndicats avec la question de la participation directe et indirecte – via les fonds de pension – des salariés au capital des entreprises et la question de leur représentation et de l'activisme d'actionnaire qu'il peuvent mettre en place – seuls ou en alliance avec d'autres

investisseurs pour faire adopter leurs résolutions), les partenaires opérationnels (clients, fournisseurs avec, parmi ceux-ci, les sous-traitants, les banques dans la position de prêteur mais aussi en attente d'une stabilité et d'une solvabilité, les compagnies d'assurance dans les termes d'une confrontation au risque dont la substance se renouvelle profondément aujourd'hui), la communauté sociale (pouvoirs publics, organisations spécialisées de type syndicat professionnel, organisations non gouvernementales, société civile). Parmi ces dernières, ce sont les O.N.G. intervenant dans le domaine de la dénonciation des dégradations environnementales faites par les entreprises pétrolières, minières, chimiques etc ... Les O.N.G. regroupent aujourd'hui un ensemble d'entités disparates tant par leur objet que par l'étendue de leur action géographique, les plus importantes d'entre elles étant structurées en réseaux internationaux. Leur champ d'action s'est étendu des questions environnementales (décennie 80) à celle des droits de l'homme, sur la base de fondements éthiques et politiques, le concept de "partie prenante" ayant ainsi permis de les qualifier.

1.3. L'ambiguïté de la " communauté sociale " vue comme " une " ou " plurielle "

La notion américaine de *community* est souvent mentionnée comme une des parties prenantes vis-à-vis desquelles l'entreprise doit se montrer responsable. S. A. Waddock et M. E. Boyle (1995) note le passage de la question des relations centrées sur une seule communauté (proche) à des relations plus complexes avec des communautés multiples (proches et plus lointaines), passage stimulant d'autant le recours au concept de parties prenantes. La question est alors celle de la définition à apporter à la communauté comme partie prenante (B. W. Altman, 2000),

définition qui permette de prendre en compte la multiplicité des groupes concernés tout en rendant possible de rendre compte de la gestion de ces relations.

1.4. L'évolution des modes d'action des parties prenantes

C'est à la classification de ces relations que s'attelle F. Lépineux (2003) en distinguant :

- le passage du dialogue au partenariat (avec, par exemple, ce qui concerne la présence de représentants des O.N.G. au processus de décision, les achats d'actions afin de pouvoir interpeller les dirigeants lors des assemblées générales dans les termes d'un activisme d'actionnaire en plein essor),
- la multiplication des moyens de pression utilisés dans un contexte conflictuel avec les propositions de résolution aux assemblées générales d'actionnaires, le détournement des moyens de communications de l'entreprise (" vrais – faux " sites web, contre-publicités etc ...), les campagnes d'opinion, les appels au boycott, les procédures judiciaires.

2. Une lecture " plate " de la théorie des parties prenantes

Avant de proposer une investigation du champ de la théorie des parties prenantes, rappelons-en les postulats :

- l'organisation est en relations avec plusieurs groupes qui affectent et sont affectés par ses décisions (E. R. Freeman, 1984),
- la théorie est concernée par la nature de ces relations en termes de processus et de résultat vis-à-vis de la société et des parties prenantes,
- les intérêts des parties prenantes ont une valeur intrinsèque et aucun intérêt n'est censé dominer les autres (M. B. Clarkson, 1995, T. Donaldson et L. E. Preston, 1995),

- la théorie s'intéresse à la prise de décision managériale (T. Donaldson et L. E. Preston, 1995).

Si l'on se réfère au concept de responsabilité, la théorie des parties prenantes possède deux variantes :

- La première concerne l'aspect empirique de la responsabilité. La théorie est alors construite dans la perspective d'une prise en compte des intérêts de l'organisation qui va alors " répartir " ses efforts entre les parties prenantes selon leur importance. L'information y est vue comme un élément majeur lui permettant de " gérer " ses relations afin soit au moins d'éviter l'opposition des parties prenantes soit même plutôt d'en gagner l'adhésion.

- La seconde conçoit la relation organisation – parties prenantes comme une relation sociale qui implique la genèse d'une responsabilité de l'organisation envers celles-ci. Il s'agit ainsi d'une approche normative de la responsabilité.

L'article de T. Donaldson et L. E. Preston (1995) offre une taxonomie des différentes théories des parties prenantes en trois catégories qui sert depuis de référence sur la base des éléments suivants :

- Les entreprises et leurs managers agissent au regard de perspectives morales (1° catégorie de type normatif).

- L'obtention de résultats est plus probable si les managers agissent selon des perspectives morales (2° catégorie de type empirique et instrumental).

- Les organisations et les managers se comportent au regard de perspectives morales spécifiées (3° catégorie de type empirique et descriptive).

T. M. Jones et A. C. Wicks (1999) pensent que cette typologie aide à délimiter les domaines intellectuels de deux écoles fondatrices de la théorie des parties prenantes : la théorie empirique

des parties prenantes (fondée sur les perspectives descriptive et instrumentale) et la théorie normative (fondée sur l'éthique).

C'est à ce titre qu'ils proposent, au-delà des "disputes" mentionnées plus haut, une théorie "convergente" des parties prenantes fondée sur les arguments suivants :

- Postulats : l'organisation opère publiquement sur un marché économique qualifié de compétitif, les décisions sont prises par des managers professionnels, les comportements sont contingents (aux circonstances et aux contextes).
- La théorie s'intéresse aux relations managers – parties prenantes, relations considérées comme ayant des fondements moraux.
- Elle est simultanément empirique et normative car elle offre des résultats pratiques sur la base de normes possibles à décrire.

Mais cette perspective a été critiquée (T. Donaldson, 1999 ; L. K. Trevino et R. W. Gray, 1999) comme manquant de construction formelle et de variables empiriquement testables.

2.1. La théorie des parties prenantes, une théorie empirique ?

Cette première interrogation nécessite tout d'abord une délimitation précise du cadre de la théorie des parties prenantes sous deux variantes.

2.1.1. La théorie descriptive des parties prenantes

C'est la thèse de T. Donaldson et L.E. Preston (1995). A leurs yeux, cette théorie considère que l'organisation est au centre de coopérations et de compétitions possédant chacune leur valeur intrinsèque.

La théorie est alors utilisée pour décrire et parfois expliquer des caractéristiques et des comportements spécifiques comme, par exemple, la nature de la firme (S. N. Brenner et P.

Cochran, 1991), la manière de penser la gestion des entreprises effectuée par les managers (S.N. Brenner et E. A. Molander, 1977), comment certaines organisations sont actuellement gérées (W.E. Halal, 1990, M. B. Clarkson, 1991, E .P. Kreiner et A. Bhambri, 1991), la diffusion d'informations sociétales (A. Ullmann, 1995, I. Pelle Culpin, 1998), les parties prenantes visées (R. K. Mitchell 1997 et *al*), l'importance accordée à chacune des parties prenantes qui varie selon la phase du cycle de vie de l'entreprise (I. M. Jawahar et G. L. McLaughlin, 2001).

Mais cette approche descriptive ne permet de fournir que des propositions exploratoires et non pas de faire la connexion entre le management des parties prenantes et les objectifs traditionnels de l'entreprise (croissance, profit etc ...).

2.2.2. La théorie instrumentale des parties prenantes

La théorie instrumentale des parties prenantes a été avancée par T. M. Jones (1995). L'idée principale en est que les entreprises qui pratiquent le management des parties prenantes, toutes choses égales par ailleurs, seront plus performantes en termes de rentabilité, de stabilité, de croissance etc ... On admet alors que " certains " résultats peuvent être obtenus par l'adoption de " certains " comportements. La théorie instrumentale est donc une théorie contingente (à un type de comportement).

Plusieurs études récentes font référence à la théorie instrumentale implicitement ou explicitement en utilisant des méthodologies statistiques conventionnelles avec pour objet :

- la relation pression des parties prenantes – formulation des stratégies (G. Weaver et *al.*, 1999),

- la relation performance sociale – performance financière (P. L. Cochran et R. A. Wood, 1984, B. Cornell et A. C. Shapiro, 1987, S. L. Barton et *al.*, 1989, G. B. Mc Guine et *al.*, 1988, L. E. Preston et H. J. Sapienza, 1990, L. E. Preston et *al.*, 1991).

Mais la diversité des résultats obtenus ne permet pas d'affirmer l'existence d'une relation claire dans un sens ou dans un autre.

2.2. La théorie des parties prenantes : une théorie normative ?

T. Donaldson et L.E. Preston (1995) insistent également sur les bases normatives de la théorie des parties prenantes. Il s'agit, pour eux, d'une perspective qui se distingue du fonctionnalisme de la théorie empirique. Plutôt que de collecter des données et utiliser les méthodes quantitatives *ad hoc* pour tester les hypothèses, ces perspectives se basent sur des issues normatives. Il s'agit alors de spécifier les obligations morales sur lesquelles se fondent les parties prenantes. Le point commun entre les différentes approches de ce type est que les parties prenantes doivent être traitées comme des fins et que leurs intérêts possèdent une valeur intrinsèque.

L'interprétation narrative caractérise également la perspective normative en proposant des représentations narratives du comportement moral des entreprises. On insiste alors sur les obligations éthiques qu'elle possède et sur les manières de les remplir sans pour autant nier l'intérêt qu'elle porte à ses objectifs de succès économique. Il s'agit aussi de voir les manières suivant lesquelles les objectifs (des parties prenantes et de l'organisation) se renforcent mutuellement.

Les chercheurs qui se rattachent à ce courant essaient de trouver les “ meilleures ” alternatives pouvant guider l’activité de l’entreprise dans des directions éthiquement plus constructives. Ils affirment que le langage (exprimant les schémas conceptuels au travers d’images et de métaphores) utilisé par les individus diffère selon leurs modes de pensée et d’agir et que les représentations sous-jacentes influencent les conceptions individuelles par lesquelles se construisent des actions stratégiques “ raisonnables ”.

2.3. Quelles relations entre les différentes approches de la théorie des parties prenantes ?

La typologie qui vient d’être présentée peut être contestée, comme découlant du positivisme qui suppose que la théorie descriptive nous dit comment le monde existe réellement alors que la théorie normative prescrit comment il devrait être et que la théorie instrumentale indique comment on pourrait le faire.

Les principaux points de divergences qui surgissent entre les deux perspectives théoriques sont les suivants :

- L’aspect descriptif de la théorie des parties prenantes reflète et explique le passé, le présent, le futur et tend à générer des propositions exploratoires et prédictives alors que les fondements instrumentaux font la connexion entre les approches de parties prenantes et les objectifs désirés en commun comme le profit. L’approche instrumentale est généralement utilisée pour explorer les relations entre causes (management des parties prenantes) et effets (performance organisationnelle). La théorie normative essaie d’étudier les relations sur des bases éthiques et des principes philosophiques. Ainsi, l’approche instrumentale est essentiellement hypothétique (pour réaliser l’objectif “ X ”, alors adopter – ou ne pas adopter – des principes et des pratiques

“ Y ”) alors que l’approche normative n’est pas hypothétique mais catégorique (faire ou ne pas faire ceci car il est juste – ou faux – de le faire), d’où le qualificatif de “ capitalisme kantien ” qui a été attribué à certains de ses développements.

- Il existe un désaccord sur la typologie de T. Donaldson et L. E. Preston (1995) suivant la référence employée. Dans la perspective interprétative, la distinction empirique – normatif ne va pas de soi (quelles sont, en effet, les bases de l’interprétation ?). En outre, certaines recherches “ normatives ” affirment que le comportement moral n’a pas besoin d’être justifié, la moralité possédant par elle-même son propre mérite. Elles considèrent que la contribution la plus importante de la version courante de la théorie instrumentale est qu’elle permet de prédire que certaines formes de comportement moral vont être pénalisées, même à long terme.

- T. M. Jones et A. C. Wicks (1999) pensent qu’une “ bonne ” théorie doit aider les individus à mener des “ vies meilleures ” au sein des organisations. Or, la question qui se pose est de vérifier si les représentations narratives apportent une aide pour obtenir des “ vies meilleures ” sans procéder à des vérifications empiriques.

- La théorie interprétative s’oppose aux tentatives visant à établir un privilège aux recherches qui essaient de créer des paradigmes consensuels.

G. R. Weaver et L. K. Trevino (1994) ont proposé une hiérarchie des interactions entre les perspectives théoriques empirique et normative sur la base de trois conceptions : le parallélisme, la symbiose et l’intégration.

Cette perspective se base sur deux idées essentielles : la première, de nature pratique, se réfère aux différences dans le style et les méthodologies relatives aux exigences empiriques et normatives et la deuxième, de nature conceptuelle, concerne les bases théoriques et les

hypothèses surtout pour ce qui concerne le comportement humain qui apparaît comme mécaniste dans l'approche empirique et autonome et responsable dans l'approche normative :

- Le parallélisme rejette toute liaison entre empirique et normatif pour des raisons conceptuelles et pratiques. En ce sens, les deux perspectives n'ont en commun que "certains" intérêts dans "certains" types de comportements. Il n'existe pourtant aucune connexion entre les deux. La recherche empirique est menée sans faire référence aux développements en matière philosophique, éthique ou religieuse et vice versa
- La symbiose signifie que les deux perspectives (empirique et normative) se nourrissent l'une de l'autre mais restent distinctes dans leurs principes théoriques, leurs méthodologies et leurs hypothèses. En se basant sur le principe de symbiose, un terrain d'entente pourrait donc exister sur certains points : en plus de l'intérêt porté au même domaine de recherche, il existe aussi des valeurs et des explications partagées.
- L'intégration signifie que les deux perspectives peuvent être considérées comme faisant partie d'un même cadre théorique et se manifestent à travers l'importation conceptuelle (évoquer les concepts d'une approche dans le cadre conceptuel d'une autre), la réciprocité théorique (incorporer dans le même travail les théories empiriques et normatives) et l'unité théorique (rejeter la distinction entre l'empirique et le normatif au niveau méthodologique comme au niveau méta-théorique). L'intégration conduit à reconnaître des fondements normatifs à la théorie empirique avec les principes de confiance mutuelle et de coopération, ce qui accroît leur crédibilité. Mais l'intégration a été vivement critiquée par E. R. Freeman (1999) dans la mesure où elle ne peut faire l'économie du débat déontologisme – conséquentialisme.

3. Une lecture épaisse de la théorie des parties prenantes

Malgré son apparente facilité et sa “ fausse ” évidence, la théorie des parties prenantes naît corrélativement au “ moment libéral ” de la décennie 80 et donc prend racine dans les développements de la pensée philosophique de ce que l’on peut qualifier “ d’école néo-libérale ”. C’est par rapport aux catégories de celle-ci que seront donc offertes les modalités d’une lecture compréhensive “ épaisse ”, avec toutes les précautions “ d’exotisme ” qu’il sied de mentionner si l’on se réfère à ce corpus. Il semble en effet totalement infondé de pouvoir commenter quoique ce soit de la théorie des parties prenantes indépendamment du constat de ses présupposés enracinés dans les fondements pragmatiques de ce courant philosophique. Les auteurs eux-mêmes reconnaissent cette affiliation. C’est au moins le cas pour T. Donaldson, K. Goodpaster et E. R. Freeman. N’ont-ils pas suivi, au préalable, des études de philosophie “ occultées ” pour le champ académique “ plus porteur ” des sciences de gestion ?

Cette théorie n’est en effet pas contractualiste. Elle est née dans les perspectives philosophiques “ néo-libérales ” américaines dont l’objet central est la construction d’une théorie de la justice. Le concept de partie prenante se référerait plutôt à une perspective communautarienne, la partie prenante contribuant ainsi à la définition des contours d’un groupe auquel les acteurs pourraient appartenir sans que ce soit pourtant à l’exclusion d’un autre. Et c’est cela qui constitue à la fois la richesse et l’ambiguïté de cette théorie.

3.1. Les “ fausses évidences ” de la théorie des parties prenantes

La première fausse évidence de la théorie des parties prenantes est liée à son caractère apparemment descriptif. Ne pourrait-on, à ce titre, qualifier cette perspective théorique de

“ complexe de Mintzberg ” (1999). Là où les organisations qui vivaient “ heureuses ” avant lui seraient subitement devenues des adhocraties ou des bureaucraties professionnelles, elles seraient, de la même manière, devenues enjeu des parties prenantes aujourd’hui ! C’est ce qui vient questionner la dichotomie (pas toujours évidente d’ailleurs) entre l’usage descriptif (une meilleure description alors ?) et l’usage normatif (nous serions alors tous des parties prenantes ... ou destinés à l’être) de celle-ci.

La seconde fausse évidence est celle de la fusion possible entre la théorie des parties prenantes et “ les nouvelles théories de la firme ”. C. W. L. Hill et T. M. Jones (1992) ont généralisé la première dans les catégories de la théorie de l’agence en mettant en exergue les relations entre parties prenantes et managers. Ces derniers y sont vus comme des agents et les parties prenantes se distinguent les unes des autres par leur importance et leur pouvoir vis-à-vis des managers dans une perspective contractualiste “ forcée ”. E. R. Freeman et W. M. Evan (1990) ont, pour leur part, intégré la théorie des parties prenantes à la théorie des coûts de transaction de R. H. Coase (1937) et de O. E. Williamson (1985) sur la base du constat que les managers gèreraient des “ contrats ” avec les employés, les propriétaires, les fournisseurs, les clients, les communautés etc ... dans la perspective de construire des “ *fair contracts* ” vus comme la condition morale nécessaire à l’engagement des parties. Dans la mesure où toutes les parties ont des droits égaux de conclure des marchés, chaque groupe peut donc investir dans les transactions spécifiques venant affecter les autres groupes mais dans la perspective d’un mode de résolution des conflits et de sauvegarde des droits de la partie engagée. Le concept de “ *fairness* ” possède alors un rôle de référence clé en étant fondée sur des perspectives normatives inhérentes à la conduite humaine. T. Donaldson et L. E. Preston (1995) ont, pour leur part, tenté de rattacher la théorie

des parties prenantes à celle des droits de propriété pour justifier la perspective d'une représentation des intérêts des parties prenantes autres que les actionnaires dans les catégories du droit de propriété. Mais l'enjeu de la tentative est surtout de relier les parties prenantes au travers du droit de propriété réduit à sa dimension formelle à la perspective de la justice distributive.

Et pourtant, ces tentatives de relier la théorie des parties prenantes aux " nouvelles théories de la firme " se heurte à plusieurs des postulats et hypothèses de celles-ci :

- le postulat de l'efficacité des marchés dans la mesure où le fondement normatif des intérêts des parties prenantes conduit à leur reconnaître une " épaisseur " sociale et vient troubler en conséquence la " pureté " des signaux économiques,
- la perspective normative se trouve en décalage avec le postulat de l'individualisme méthodologique,
- le contractualisme inter-individuel est également remplacé par un contractualisme de catégories lui donnant alors une dimension métaphorique.

La troisième fausse évidence est celle de sa nature psychologique. Elle s'inscrit dans le refus d'un sujet égoïste au profit d'un sujet réfléchi qui exprime une volonté. Mais en se référant à un sujet " générique ", la théorie relève moins des perspectives néo libérales (en particulier celles d'un ultra libéralisme construit sur la primauté radicale accordée à l'autonomie du sujet, donc à la prolifération des droits et leur évaluation sur un " marché " des valeurs) que de celles d'un républicanisme civil (existence d'un " bien commun " venant qualifier les intérêts d'une partie prenante au regard de " vertus civiques " et dénonciation de la corruption).

La quatrième fausse évidence est celle de sa nature sociologique. Elle figure en effet des sujets “génériques” (clients, fournisseurs, salariées etc ...), sujets qui ne sont pas pour autant des catégories sociales. On pourrait plus, à ce titre, parler d’une contribution de la théorie à une conception anthropologique des organisations qui permette ainsi de bénéficier de cette généralité. Le sujet générique, sujet de l’organisation, apparaît alors toujours dans la réalité quotidienne sous une forme concrète particulière “en situation”. La théorie des parties prenantes permet donc l’entrée dans les catégories de cette double appartenance du sujet comme être humain à part entière et comme forme spécifique.

La théorie des parties prenantes peut toutefois contribuer à la sociologie des organisations par référence au concept de rôle. Rappelons, avec M. Crozier et E. Friedberg (1977) que l’acteur est celui qui joue un rôle dans l’organisation sur la base d’un imaginaire (possibilité de s’identifier à un personnage idéal ou de dissimuler sa personnalité) et d’un aspect fonctionnel (en rapport avec une situation donnée). Le concept de partie prenante offre donc une perspective compréhensive à la socialisation, rendant possible la conception d’un idéal-type du rôle venant combiner les buts organisationnels et les buts personnels. Ce serait aussi alors pouvoir envisager de ramener les parties prenantes aux “vieilles” catégories déjà mises en perspective par R. Katz & R. L. Kahn (1966, 1978) quand ils distinguent les attentes vis-à-vis du rôle, le rôle transmis, le rôle reçu et le comportement dans le rôle.

Il faut aussi en souligner, d’un point de vue idéologique, ses caractéristiques absorbantes :

- d’un point de vue descriptif (elle “épuiserait” ainsi la description organisationnelle par son exhaustivité),
- d’un point de vue normatif (il apparaît ainsi autant de parties prenantes que nécessaire – et après les “contractuelles” sont apparues les “diffuses” ...),

- d'un point de vue déterministe (les parties prenantes sont alors vues comme structurantes de l'organisation, expression même de leur " essence "),
- d'un point de vue théorique (la théorie des parties prenantes s'inscrit alors en parallèle de la théorie des coûts de transaction avec laquelle elle entre en résonance ; il en va de même avec la perspective contractualiste alors qu'il s'agit ici de " pseudo-contrat ") ; les deux corpus bénéficient, de façon multiplicative, des perspectives qui leurs sont respectives : le moralisme de la théorie des parties prenantes entre en combinaison avec le contractualisme et l'économisme des coûts de transaction et de la théorie de l'agence (Clarkson, 1995),
- d'un point de vue justificatif (la philosophie et l'éthique entrent avec elle dans les " affaires "),
- d'un " spontanéisme " de l'évidence des parties prenantes.

On est donc là une nouvelle fois confronté à la nature aisément idéologisable (Boudon, 1986) des théories du champ des sciences sociales : simplification, apparence de représentativité, support de préjugés compréhensifs, aspect sympathique.

La théorie des parties prenantes n'est pourtant ni économique, ni psychologique, ni sociologique, ni – ce qui est important pour qui veut parler de " théorie des organisations " - psychosociologique, mais *in fine* éthique avec toute l'ambiguïté que cela comporte.

3.2. Les fondements éthiques de la théorie des parties prenantes

La théorie des parties prenantes pose donc la question de ses fondements éthiques. Les auteurs ont au moins un accord entre eux qui est qu'elle doit avoir un aspect "pratique", ce qui permet de

l'ancrer d'emblée dans les "éthiques appliquées". Mais cette perspective formelle ne permet pourtant pas de régler la question des fondements.

Se fonde-t-elle au regard des besoins ou des désirs ? Il y a là ambiguïté. Pour les parties prenantes dites contractuelles, on retrouve les deux aspects (expression d'un besoin de fourniture "honnête" vis-à-vis des fournisseurs, confusion besoin – désir d'honnêteté pour ce qui concerne les clients, désir de gain honnête pour ce qui concerne les actionnaires). Ce ne sont par contre ni les besoins ni les désirs qui permettent de "figurer" les fondements des attentes des parties prenantes diffuses qui se construisent sur la base des "vies bonnes" qui leurs servent de référence. Il s'agit pour elles de se "réveiller" le moment venu, lors du chahut de leur "vie bonne" du fait des conséquences des actions de l'entreprise.

De façon plus générique, on peut alors, au-delà de la dualité besoins – désirs, fonder les parties prenantes au regard du concept d'intérêt. Les parties prenantes se situent alors dans les catégories d'une réinterprétation contemporaine des sentiments moraux. Rappelons d'ailleurs ici la perspective à la fois ontologique et normative du sentiment moral. L'honnêteté vue comme sentiment moral est donc fondamentalement liée au sujet au regard de l'*a priori* du sujet honnête, et de la façon dont elle "norme" le comportement au regard des circonstances. Le sentiment moral se situe en quelque sorte entre raison et émotion. Raison car il vient fonder axiologiquement le comportement (en "bien" ou en "mal"), émotion du fait de son fondement profondément subjectif. La théorie des parties prenantes est donc moyen de se raconter des "vies bonnes" au regard de la substance morale de l'activité économique d'aujourd'hui dans une perspective eudémoniste (une conception du bonheur) et non pas hédoniste (au regard des seuls

désirs). C'est d'ailleurs à ce titre qu'elle est véritablement qualifiable de "théorie des organisations".

Conclusion

En tant que "théorie des organisations", la théorie des parties prenantes contribue à la fondation d'un modèle relationnel de l'organisation. Rappelons brièvement la double dimension épistémologique d'un modèle de l'organisation (Y. Pesqueux, 2002) : celle de "réduction de la réalité" et celle de référence normative avec toute la dimension discursive associée aux deux perspectives et qui permette de parler du modèle concerné dans le champ lexical qui est le sien. La théorie des parties prenantes s'inscrit alors dans le projet compréhensif de la relation organisation – groupes à la fois comme fondement ("l'essence" de l'organisation naît de la relation avec ces groupes) et comme norme (il s'agit bien alors, pour l'organisation, d'affirmer la "persévérance dans son être" par la gestion de ces relations).

BIBLIOGRAPHIE

Altman B. W. [2000], "Defining "Community as Stakeholder" and Community Stakeholder Management: A Theory Elaboration Study", in *Research in Stakeholder Theory 1997-1998*, Clarkson Center for Business Ethics, University of Toronto

Barton S. L., Hill N. C., Sundaran S. [1989], "An Empirical Test of Stakeholder Theory Predictions of Capital Structures", *Financial Management*, vol. 18, n°1, pp. 36-44

Bauchamp T., Childress J. [1994], *Principles of Biomedical Ethics* (4° ed), Oxford University Press, New York

Becker L. C. [1992], "Places for Pluralism", *Ethics*, vol. 102, pp. 707-719

Boudon R. [1986], *L'idéologie ou l'origine des idées reçues*, Fayard, Paris

Bowie N. [1994], "A Kantian Theory of Capitalism", presented at the *1994 Ruffin Lectures*, The Dearden School, University of Virginia, Charlottesville, Virginia

Brenner S. N., Cochran P. [1991], "The Stakeholder Theory of the Firm: Implications for Business and Society Theory and Research", *Annual Meeting of the International Association of Business and Society*, Sundance, Utah

Brenner S. N., Molander E. A. [1977], "Is the Ethics of Business Changing?", *Harvard Business Review*, vol. 58, n°1, pp. 54-65

Carroll A. B. [1989], *Business and Society: Ethics and Stakeholder Management*, O.H.: South Western, Cincinnati

Clarkson M. B. [1991], "Defining, Evaluating, and Managing Corporate Social Performance: A Stakeholder Management Model", in J.E. Post (Ed.), *Research in Corporate Social Performance and Policy*, J.A.I. Press, Greenwich, Connecticut, pp. 331-358

Clarkson M. B. [1995], "A Stakeholder Framework for Analysing and Evaluating Corporate Social Performance", *Academy of Management Review*, vol. 20, n°1, pp. 92-117

Coase R. H. [1937], "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 16, pp. 331-351

Cochran P. L., Wood R. A. [1984], "Corporate Social Responsibility and Financial Performance", *Academy of Management Journal*, vol. 27, n°1, pp. 42-56

Cornel B., Shapiro A. C. [1987], "Corporate Stakeholders and Corporate Finance", *Financial Management*, vol. 16, pp. 5-14

Crozier M., Friedberg E. [1977], *L'acteur et le système*, Seuil, Paris

Donaldson T., Preston L. E. [1995], "The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications", *Academy of Management Review*, vol. 20, n°1, pp. 65-91

Evan W., Freeman R. E. [1983], "A Stakeholder Theory of the Modern Corporation: Kantian Capitalism", in T. Beauchamp & N. Bowie (Eds), *Ethical Theory and Business*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey, pp. 75-93

Freeman E. R. [1984], *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Boston

Freeman E. R., Evan W. M. [1990], "Corporate Governance: A Stakeholder Interpretation", *The Journal of Behavioral Economics*, vol. 19, n°4, pp. 337-359

Freeman E. R. [1994], "The Politics of Stakeholder Theory: Some Future Directions", *Business Ethics Quarterly*, vol. 4, n°4, pp. 409-421

Freeman E. R. [1999], "Divergent Stakeholder Theory", *Academy of Management Review*, vol. 24, n°2, pp. 233-236

Halal W.E. [1990], "The Management: Business and Social Institutions in the Information Age", *Business in the Contemporary World*, vol. 2, n°2, pp. 41-54

Hill C. W. L., Jones T. H. [1992], "Stakeholder – Agency Theory", *Journal of management Studies*, vol. 29, n°2, pp. 131-153

Jones T. M. [1995], "Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics", *Academy of Management Review*, vol. 20, n°2, pp. 404-437

Jones T. M., Wicks A. C. [1999], "Convergent Stakeholder Theory", *Academy of Management Review*, vol. 24, n°2, pp. 206-221

R.& Kahn R.L. [1966, 1978], *The Social Psychology of Organizations*, John Wiley and Sons, New York

Konrad A. [1982], "Business Managers and Moral Sanctuary", *Journal of Business Ethics*, vol. 1, pp. 195-200

- Kreiner P., Bambir A. [1991], "Influence and Information in Organization – Stakeholder Relationships", in J.E. Post (Ed.), *Research in Corporate Social performance and Policy*, J.A.I. Press, Greenwich, Connecticut, pp. 3-36
- Lépineux F. [2003], " Dans quelle mesure une entreprise peut-elle être responsable à l'égard de la cohésion sociale ? ", Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, C.N.A.M., Paris
- McGuire J. B., Sundgren A., Scheeweis T. [1988], "Corporate Social Responsibility and Firm Financial Performance", *Academy of Management Journal*, vol. 31, pp. 354-372
- Mercier S. [1999], *L'éthique dans les entreprises*, Editions La Découverte, collection "Repères", Paris
- Mintzberg H. [1987], *Structure et dynamique des organisations*, Editions d'Organisation, Paris
- Mitchell R. K., Agle B. R., Wood D. J. [1997], "Toward a Theory of Stakeholders Identification and Saliency: Defining the Principles of who and what really Counts", *Academy of Management Review*, vol. 22, n°2, pp. 833-886
- Pelle Culpin C. I. [1998], " Du paradoxe de la diffusion d'informations environnementales par les entreprises européennes ", Thèse de Doctorat, Université de Paris IX Dauphine
- Pesqueux Y. [2002], *Organisations : modèles et représentations*, P.U.F., Paris
- Preston L. E., Shapienza H. J. [1990], "Stakeholder Management and Corporate Performance", *Journal of Behavioral Economics*, vol. 19, pp. 361-375
- Preston L. E., Sapienza H. J., Miller R. D. [1991], "Stakeholders, Shareholders, managers: Who Gains What from Corporate Performance?", in A. Etzioni & P. R. Lawrence (Eds), *Socio-Economics: Toward a New Synthesis*, M.E. Sharp, Armonk, New York, pp. 149-165
- Quinn D., Jones T. [1995], "An Agent Morality View of Business Policy", *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 1, pp. 22-42

Rawls J. [1987], *Théorie de la justice*, Seuil, Paris

Ullmann A. A. [1985], “Data in Search of a Theory: A Critical Examination of the Relationships among Social Performance, Social Disclosure, and Economic Performance of U.S. Firms”, *Academy of Management Review*, vol. 10, n°3, pp. 540-557

Waddock S.A., Boyle M.E. [1995], “The Dynamic of Change in Corporate Community Relations”, *California Management Review*, vol. 37, n°4, pp. 125-140

Weaver G. R., Trevino L. K. [1994], “Normative and Empirical Business Ethics”, *Business Ethics Quarterly*, vol. 4, pp. 129-144

Weaver G. R., Trevino L. K., Cochran P. L. [1999], “In Press Corporate Ethics Programs as Control Systems: Influences of Executive Commitment and Environment Factors”, *Academy of Management Journal*, vol. 24, n°2

Williamson O. E. [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York