

Article présenté dans le 24ème congrès de l'Association Francophone de Comptabilité,
France (2003)

La théorie des parties prenantes : Théorie empirique ou théorie normative ?¹

Salma DAMAK AYADI

Résumé :	Abstract : The stakeholder theory: Empiric or normative theory?
<p>Durant ces vingt dernières années, la théorie des parties prenantes a couvert un large domaine des études en management mais la littérature n'a pas connu une véritable cohérence dans ce domaine.</p> <p>Un des problèmes de l'évolution de la théorie des parties prenantes est la confusion faite parfois entre sa nature et son objectif.</p> <p>Dans cet article, nous allons essayer, en premier lieu, de présenter l'objectif de la théorie des parties prenantes et de classer ses concepts et son statut par rapport aux autres théories des organisations. En deuxième lieu, nous allons dresser un bilan critique des approches normative et empirique proposées pour la théorie des parties prenantes en discutant leurs aspects fondamentaux.</p>	<p>Stakeholder theory is an important commonly used framework for business ethics. But literature and models surrounding this issue are not coherent.</p> <p>The problem of stakeholder theory is the confusion between his object and his nature.</p> <p>This paper examines the different objects and approaches of stakeholder theory. Two different approaches to stakeholder theory, a social science approach and a normative ethics approach, are described and their differences and similarities are examined.</p>
Mots clés : Théorie des parties prenantes, théorie normative, théorie empirique	Key words: Stakeholder theory, normative theory, empiric theory

Correspondance: **Salma DAMAK AYADI**
CREFIGE, Université de Paris-Dauphine
Place de Maréchal de Lattre de Tassigny
75775 Paris cedex 16
Email : salmadamak@yahoo.fr

¹ Une partie de cet article a été publiée dans l'ouvrage: Yvon Pesqueux et Yvan Biefnot (2002), *L'éthique des affaires : management par les valeurs et responsabilité sociale*, Editions d'Organisations, pp. 179-192

Introduction

Les travaux académiques réalisés au cours de ces dernières années ont attaché une attention particulière au concept de *stakeholder*. Plusieurs articles² et ouvrages ont traité des thèmes liés à la notion de partie prenante et à la responsabilité sociale des entreprises. Mais la littérature n'a pas connu une véritable cohérence dans ce domaine surtout au niveau des fondements théoriques.

La théorie des parties prenantes, développée dans ce cadre, s'intéresse à l'étude des relations organisations-*stakeholders* et contribue à la fondation d'un modèle relationnel de l'organisation. Mais un des problèmes de son évolution est la confusion faite parfois entre sa nature et son objectif. Certains considèrent que cette théorie est une résultante du développement des théories des sciences sociales, d'autres trouvent que cette théorie n'est qu'un cadre général décrivant une série de représentations narratives basées sur des principes de la morale.

L'étude de la théorie des parties prenantes et des faits marquants de son évolution permet de mettre en évidence les caractéristiques susceptibles de dégager l'émergence d'une nouvelle théorie ou d'un mouvement d'idées en faveur d'une nouvelle théorie.

Dans cet article, nous allons essayer, en premier lieu, de présenter le champ d'application et les différentes approches de la théorie des parties prenantes.

En deuxième lieu, nous allons dresser un bilan critique des approches normative et empirique proposées pour la théorie des parties prenantes en discutant leurs aspects fondamentaux.

Ce faisant, nous ne visons pas à faire une recension exhaustive des travaux issus de la théorie des parties prenantes mais à insister sur les composantes essentielles de la théorie qui restent parfois implicites.

² La majorité des articles sont publiés dans la revue *Business Ethics Quarterly* et dans la revue *Academy of Management Review*.

1. Champ d'application et approches proposées pour la théorie des parties prenantes

Avant de présenter les développements visant à atteindre les objectifs de cet article, il nous paraît nécessaire de définir le concept de *stakeholder* et de situer la théorie des parties prenantes par rapport aux autres théories des organisations. En effet, Le concept de *stakeholder* ou de partie prenante reste encore un concept très vague.

La littérature anglo-saxonne distingue souvent entre les *shareholders* (actionnaires) et les autres *stakeholders*. Freeman (1984) les définit de la façon suivante « tout groupe ou individu qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs de l'entreprise ».

Selon Mercier (1999), les *stakeholders* sont l'ensemble des agents pour lesquels le développement et la bonne santé de l'entreprise constituent des enjeux importants.

Selon Donaldson et Preston (1995), les *stakeholders* sont définis par leur intérêt légitime dans l'organisation. Ceci implique selon eux que :

- Les parties prenantes sont des groupes et des personnes ayant des intérêts légitimes. Ils sont connus et identifiés ;
- Les intérêts de tous les groupes de parties prenantes ont une valeur intrinsèque.

D'autres chercheurs ont essayé de proposer différentes classifications des PP.

Carroll (1995) fait la distinction entre : les PP primaires qui ont une relation formelle, officielle ou contractuelle avec l'organisation et les autres PP secondaires.

Pelle-Culpin (1998) propose, en se basant sur les trois dimensions de la responsabilité sociale, la classification suivante :

- PP institutionnelles : émanant des lois, réglementations, et organismes inter organisationnels ou par des organismes professionnels propres à une industrie ;
- PP économiques : les différents types d'acteurs opérant sur les marchés sur lequel l'entreprise est positionnée ;

- PP éthiques : les organismes de pressions éthiques.

En se basant sur la théorie de différenciation sociale développée par Archer (1996), Friedman et Miles (2002) font la distinction entre quatre groupes de *stakeholders*. Ils considèrent que les relations entre organisation et *stakeholders* peuvent être, d'une part, compatibles ou non compatibles avec les intérêts de l'entreprise et, d'autre part, nécessaires (internes) ou contingentes (externes). Ainsi, ils font la distinction entre :

- Relations nécessaires et compatibles : actionnaires, direction, partenaires ;

- Relations nécessaires mais incompatibles : syndicats, salariés, gouvernement, clients, fournisseurs, prêteurs, organisations ;

- Relations contingentes et compatibles : public en général, organisations connectées dans des associations communes ;

- Relations contingentes mais incompatibles : ONG

Pesqueux (2002) propose une classification proche de celle de Carroll mais plus claire sur les parties prenantes :

- PP contractuelles, qui concernent les acteurs en relation directe et déterminée contractuellement, comme son nom l'indique avec l'entreprise tels que les clients, les fournisseurs, le personnel et les actionnaires.

- PP diffuses, qui concernent les acteurs situés autour de l'entreprise qui peuvent affecter ou être affectés par l'entreprise sans pour autant se trouver en lien contractuel³ tels que les autorités publiques, les collectivités locales, les associations et ONG et l'opinion publique.

Il faut noter que le réseau de relations qui s'établit entre l'organisation et ses PP est étendu et complexe. Étendu, parce qu'un grand nombre de PP sont concernées. Complexe, parce qu'existent ou peuvent s'établir différents types de relations entre les diverses PP.

³ Pesqueux Y. (2002), *Organisations : Modèles et Représentations*, Ed PUF, p. 157

La théorie des parties prenantes s'intéresse à l'étude de la nature des relations qui relient l'organisation avec ses différentes PP. Son champ d'application et ses différentes approches seront présentés dans les paragraphes suivants.

1.1. Champ d'application de la théorie des parties prenantes

Avant de discuter les différentes approches proposées sur la nature de la théorie des parties prenantes, il faut tout d'abord cerner son champ d'application.

La théorie des parties prenantes est fondée sur les postulats suivants :

- L'organisation a des relations avec plusieurs groupes qui affectent et sont affectés par les objectifs de l'entreprise (Freeman 1984) ;
- Les intérêts des PP ont une valeur intrinsèque et aucun intérêt n'est sensé dominer les autres (Clarkson 1995, Donaldson et Preston 1995).

Ainsi, elle s'intéresse essentiellement :

- A la nature des relations organisation-*stakeholders* en terme de processus et de résultats ;
- Et à la prise de décision managériale (Donaldson et Preston 1995).

Ce domaine décrit est similaire aux autres théories des organisations dans certaines dimensions, mais il se caractérise par son rejet de prédominance d'un seul groupe de parties prenantes et son caractère normatif (les intérêts des parties prenantes ont une valeur intrinsèque).

Mais le problème épistémologique de la théorie des parties prenantes est un problème de justification : pourquoi cette théorie doit-elle être acceptée ou préférée à d'autres théories des organisations?

La réponse à cette question est liée aux objectifs que la théorie essaie de servir.

Plusieurs chercheurs ont fait le rapprochement entre la théorie des parties prenantes et d'autres théories des organisations telles que la théorie de l'agence, la théorie de la propriété et la théorie des coûts de transaction.

Hill et Jones (1992) ont généralisé la théorie de l'agence en insistant sur les relations entre les PP et les managers. Ces derniers y sont vus comme des agents et les PP se distinguent les unes des autres par leur importance et leur pouvoir vis-à-vis des managers dans une perspective contractualiste forcée. La relation d'agence ainsi réinterprétée conduirait, en accord avec les mécanismes de marché et les ingrédients de son raisonnement à un équilibre des intérêts. Freeman et Evan (1990) ont, pour leur part, intégré la théorie des parties prenantes à la théorie des coûts de transaction de Coase (1937) et de 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.

En 1995, Donaldson et Preston ont 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. Chaque partie prenante se voit alors attribuer des droits légaux et formels de propriété. Cette position a d'ailleurs été validée par Freeman (1994).

Pourtant, ces tentatives de relier la théorie des parties prenantes aux nouvelles théories des organisations se heurtent à plusieurs postulats et hypothèses de celles-ci.

- A la base de tous ces travaux se trouve le postulat de l'efficacité des marchés. Ce dernier est incompatible avec les considérations de la théorie des parties prenantes dans la mesure où le fondement normatif des intérêts des parties prenantes conduit à leur reconnaître une importance sociale et vient troubler en conséquence l'interprétation des signaux économiques.
- Dans le cadre de la théorie des parties prenantes, la perspective normative se trouve en décalage avec le postulat de l'individualisme méthodologique. Aucun individu ne doit se limiter à servir ses propres fins.
- Ces théories sont également contractuelles, fondées sur l'existence de relations contractuelles libres qui conduisent nécessairement au choix du modèle le plus efficace, le contractualisme inter-individuel est remplacé, dans la théorie des parties prenantes, par un contractualisme de catégories lui donnant alors une dimension métaphorique.

La théorie des parties prenantes défend une thèse différente et ne peut s'inscrire dans le cadre des autres théories des organisations. Elle est générale et compréhensive et va plus loin que la simple observation que l'organisation a des stakeholders. En effet, l'organisation est considérée comme une entité dans la quelle il existe des participants ayant des objectifs multiples et chaque action de l'entreprise produit des effets sur une ou plusieurs PP. Mais la confusion faite parfois entre la nature de cette théorie et son objectif pose de véritables problèmes pour l'évolution de la théorie des parties prenantes. Pour cette raison, nous allons discuter dans ce deuxième paragraphe les différentes approches proposées dans ce cadre.

1.2. Les approches de la théorie des parties prenantes

La théorie des parties prenantes présente deux variantes. La première est relative au modèle de responsabilité, la relation organisation-*stakeholders* peut être considérée comme une relation sociale qui implique la responsabilité. La nature de cette dernière est déterminée à travers la relation ou les relations qui les relient. Ainsi, il s'agit d'une approche normative. La seconde concerne l'aspect empirique de la responsabilité. La théorie des parties prenantes

peut être considérée dans une perspective centrée sur les intérêts de l'organisation. Cette dernière répartit ses efforts entre les parties prenantes selon leur importance.

L'information est généralement l'élément majeur qui permet à l'organisation de gérer ses relations afin d'éviter l'opposition des parties prenantes.

Donaldson et Preston (1995) distinguent trois types de théories de parties prenantes: théorie normative, théorie instrumentale et théorie descriptive empirique. Cette typologie permet d'expliquer certains traits que les autres formulations de la théorie des parties prenantes laissent implicites.

On suppose alors que :

- Les entreprises et les managers doivent agir selon certaines mesures (perspective normative) ;
- Certains résultats sont plus probables si les organisations et les managers agissent de certaines manières (perspective instrumentale) ;
- Les organisations et les managers agissent actuellement avec certaines manières (perspective descriptive).

1.2.1. La théorie des parties prenantes : une théorie empirique?

L'approche empirique de la théorie des parties prenantes adopte deux perspectives différentes : descriptive et instrumentale.

a. La théorie descriptive des parties prenantes

La première thèse de Donaldson et Preston (1995) est que la théorie des parties prenantes est descriptive. Selon cette perspective, les managers agissent au sein de l'organisation en tenant compte des intérêts et des revendications des différents acteurs.

Cette approche sert donc à décrire et parfois expliquer des caractéristiques et des comportements spécifiques tels que:

- la nature de la firme (Brenner et Cochran 1991) ;

- la manière de penser des managers sur la gestion de l'entreprise (Brenner et Molander 1977) ;
- la manière de gérer les organisations (Clarkson 1991, Halal 1990, Kreiner et Bhambri 1991) ;
- les pratiques organisationnelles en matière de diffusion d'informations sociétales (Ullmann 1985, Roberts 1992, Bebbington, Gray, Thomson et Walters 1994, Henriques et Sadorsky 1996, Mc Neil et Molster 1995, Pelle Culpin 1998, Moneva et Llena 2001);
- les parties prenantes visées et leur importance pour l'organisation (Tomlinson, Paulson, Arai et Briggs 1991, Mitchell, Agle et Wood 1997, Jawahar et Mclaughin 2001).

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

b. La théorie instrumentale des parties prenantes

La théorie des parties prenantes est aussi instrumentale. Elle traite des différentes connexions qui peuvent exister entre la politique de management des stakeholders et la réalisation des objectifs de rentabilité. L'idée principale est que les entreprises qui pratiquent le management des stakeholders, toute chose égale par ailleurs, seront plus performantes en terme de profitabilité, de stabilité, de croissance etc. Cette approche est en fait contingente: les résultats prédits sont contingents à un certain type de comportements. La forme de la théorie instrumentale des parties prenantes a été avancée au départ par Jones en 1995. Plusieurs études récentes ont fait référence à cette théorie explicitement ou implicitement en utilisant des méthodologies statistiques conventionnelles. ces recherches ont traité :

- la relation entre la pression des parties prenantes et la formulation des stratégies (Tilt 1994, Gurthie et Parker 1990, Lerner et Fryxel 1994, Weaver, Trevino et Cochran 1999, Luoma et Goodstein 1999) ;

- la relation entre la performance sociale et la performance financière (Carroll et Hatfield 1985, Barton, Hill et Sundaram 1989, Cochran et Wood 1984, Cornell et Shapiro 1987, McGuine, Sundgren et Schneeweis 1988, Preston et Sapienza 1990, Preston, Sapienza et Miller 1991, Odgen et Watson 1999, Shawn, Berman, Wicks, Kotha, Jones 1999, Johnson et Greening 1999, Decock Good 2001, McWilliams et Siegel 2001).

La diversité des résultats obtenus ne permet d'avancer aucune proposition dans un sens ou dans un autre.

Mais les études ayant traité la connexion entre des variables de responsabilité sociale et des variables de la performance financière ne sont pas toujours issues directement de la théorie des parties prenantes. En plus, le management des stakeholders peut être relié à des concepts conventionnels de succès organisationnel même sans vérification empirique.

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

Donaldson et Preston insistent aussi sur les bases normatives de la théorie des parties prenantes. Cette approche implique une connexion avec les concepts fondamentaux mieux acceptés philosophiquement. Il s'agit d'une approche qui diffère du fonctionnalisme des sciences sociales. Ce type de théorie spécifie les obligations morales de la théorie des parties prenantes que les managers doivent avoir envers, non seulement les actionnaires, mais aussi tous les *stakeholders*.

L'interprétation narrative est une des tendances de la théorie normative. Elle a permis de faire émerger des représentations narratives du comportement moral des entreprises. Les chercheurs essaient donc de trouver les meilleures alternatives qui peuvent guider l'activité de l'entreprise dans des directions plus constructives. Ils affirment que le langage, les schémas conceptuels, les métaphores et les images diffèrent selon les méthodes de pensée et d'agir de chaque individu. Ces représentations influencent les conceptions individuelles par lesquels se construisent les actions stratégiques raisonnables. Ces travaux ont des relations étroites avec

la recherche de paradigme dans la théorie interprétative qui affirme que les individus construisent et maintiennent socialement et symboliquement leurs propres réalités organisationnelles.

Cette taxonomie tripartite de la théorie des parties prenantes fournie par Donaldson et Preston est citée fréquemment par les chercheurs⁴. Elle a rendu possible la différenciation entre le domaine de la théorie normative et de la théorie scientifique instrumentale et descriptive. Mais elle a été également contestée. Certains philosophes n'admettent pas la distinction entre le normatif et le descriptif. Ils considèrent que cette distinction découle du positivisme qui suppose que la théorie descriptive indique «comment le monde existe réellement », la théorie normative prescrit «comment le monde devrait être » et la théorie instrumentale « comment on pourrait le faire ».

La question qui se pose donc : quels types de relations pourraient exister entre l'approche normative et l'approche empirique de la théorie des parties prenantes.

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

Weaver et Trevino (1994)⁵ ont étudié les relations possibles entre les approches normatives et empiriques de l'éthique des affaires d'une manière générale à travers trois conceptions : le parallélisme, la symbiose et l'intégration. Le parallélisme rejette toute liaison entre normatif et empirique pour des raisons conceptuelles et pratiques. La symbiose signifie que les deux approches surgissent l'une de l'autre mais restent essentiellement distinctes dans leurs hypothèses et leurs méthodologies. L'intégration signifie que les deux théories peuvent être considérées comme faisant partie d'un même cadre théorique. Ils ont conclu que toute théorie est incomplète si elle est exclusivement normative ou exclusivement expérimentale.

⁴ La première conférence de Toronto sur la théorie des parties prenantes en 1993 s'est basée sur ce travail

⁵ Weaver G., Trevino L. (1994), « Separation, marriage of convenience, or marriage of necessity », *Business Ethics Quarterly*, vol. 4, pp. 129-144

En adoptant la même approche à la théorie des parties prenantes, nous allons essayer de décrire les points de convergence et les points de divergence qui découlent des théories normative et empirique des parties prenantes. Cette approche se fonde sur deux idées essentielles. La première, de nature pratique, se réfère aux différences dans les moyens et les méthodologies liés aux exigences normatives et empiriques. La deuxième, de nature conceptuelle, concerne les bases théoriques et les hypothèses surtout au niveau du comportement humain qui apparaît comme mécaniste dans l'approche empirique et autonome et responsable dans l'approche normative.

2.1. Approche normative et approche empirique en conflit

Le principe de parallélisme signifie le rejet de toute liaison entre les approches normative et empirique de la théorie des parties prenantes tant au niveau conceptuel qu'au niveau pratique.

Selon cette position, il n'existe aucune connexion pragmatique entre les deux, la recherche empirique est menée sans faire référence aux développements en matière philosophique, morale ou religieuse et vice versa. Les approches sont alors divergentes au niveau des points suivants :

- Le premier point concerne leurs aspects : l'aspect descriptif de la théorie des parties prenantes reflète et explique le passé, le présent et le futur et tend à générer des propositions exploratoires et prédictives, alors que les fondements instrumentaux font la connexion entre la gestion des stakeholders et les objectifs désirés en commun comme le profit. Elle est généralement utilisée pour explorer les relations entre cause (*stakeholder management*) et effets (*corporate performance*). Alors que la théorie normative essaie d'étudier les relations sur des bases morales et des principes philosophiques. Ainsi l'approche instrumentale est essentiellement hypothétique alors que l'approche normative est catégorielle.
- Le deuxième point concerne le désaccord sur la typologie proposée par Donaldson et Preston (théorie normative, instrumentale et descriptive) : les chercheurs normatifs pensent

que le comportement moral n'a pas besoin d'être justifié avec des termes comme instruments ou moyens. La moralité doit avoir son propre mérite.

- Le troisième point concerne l'aspect normatif : les chercheurs en sciences sociales pensent que la théorie normative ne peut pas atteindre le niveau requis des «bonnes recherches» scientifiques: comment peut-on faire la différence entre les «bonnes» et les «mauvaises» représentations théoriques puisque ces dernières découlent de la propre imagination des chercheurs? La théorie interprétative s'oppose à cette idée qui tend à établir un privilège à certains types de recherches qui essaient de créer des paradigmes de consensus. Ils rejettent les critères de «bonne théorie» de la science sociale qui biaisent, selon eux, la pensée théorique.

2.2. Quelques points communs entre l'approche normative et l'approche empirique

Selon le principe de symbiose, il existe une relation commune entre les deux approches au niveau des concepts mais pas au niveau des pratiques. Le corps de chacune des théories reste différent mais toute information pourrait être pertinente pour les deux approches. En plus de l'intérêt porté au même domaine de recherche, il existe des valeurs et des explications partagées par les deux approches.

- L'idée que les demandes des PP ont une valeur intrinsèque est fondamentale dans la théorie des parties prenantes : c'est le rejet de la théorie néoclassique des organisations.

- L'égoïsme est rejeté : aucun individu ne doit se limiter à servir ses propres intérêts, les organisations sont des institutions instrumentales qui existent pour servir des objectifs sociaux plus larges que la maximisation des profits. L'intérêt porté aux autres est un concept commun qui s'oppose à l'intérêt porté à soi-même.

- Les théoriciens considèrent que l'hypothèse d'opportunisme des théories économiques est trop simpliste et trouvent que le comportement humain est plus complexe. Les éléments d'irrationalité, d'altruisme, de générosité, de coopération, d'intégration, de confiance, de

franchise et d'intérêt aux autres caractérisent aussi le comportement humain. L'opportunisme et l'intérêt personnel ne sont qu'une seule facette des instincts du comportement humain.

- La compatibilité entre la moralité et le capitalisme est possible. Les points précédents ne signifient pas que le fait d'agir en son propre intérêt est un fait suspect moralement mais que la recherche du profit peut entraîner certains dissentiments avec les adhérents de la théorie des parties prenantes.

- Il existe une grande conviction que les organisations qui portent plus d'intérêt à leurs parties prenantes et adoptent un comportement socialement responsable réalisent de meilleures performances. Le travail empirique fait sur le sujet est très important mais les résultats sont difficilement généralisables.

L'accord sur ces principes est partiel. Le fondement normatif de la théorie des parties prenantes est considéré comme étant moral par nature, mais la source de cette moralité n'est pas clairement définie. Jones et Wicks pensent qu'aucune de ces deux approches, normative ou empirique, n'est complète sans l'autre et proposent une théorie hybride qu'ils ont appelé théorie convergente de parties prenantes.

2.3. Intégration entre l'approche normative et l'approche empirique

En se basant sur l'intégration des théories, nous pouvons admettre que ces différentes approches pourraient être intégrées dans un même cadre théorique. La combinaison entre les méthodologies et les hypothèses peut alors trouver sa justification.

Elle se manifeste 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 aspects empiriques et normatifs ;

- L'unité théorique : rejeter la distinction entre normatif et empirique au niveau méthodologique et métathéorique.

2.3.1. Importation conceptuelle : des fondements normatifs pour la théorie instrumentale

Par définition, la théorie instrumentale se fonde sur le processus moyens/fins. Mais les fondements normatifs doivent également avoir leur importance dans la théorie des parties prenantes. L'approche instrumentale se fonde alors sur des principes tels que la confiance mutuelle, la coopération etc. Ces derniers découlent de la morale. Une telle combinaison permet de dépasser la distinction entre ces deux approches.

Bacharach (1989) définit la théorie comme un « statut de relations sur des concepts à l'intérieur d'une série d'hypothèses et de contraintes limitées ». Une théorie de ce type doit être falsifiable, logiquement cohérente, opérationnelle et suffisamment compréhensive et explicable. Les valeurs explicites améliorent la crédibilité de tout effort de développement théorique. Ainsi une approche instrumentale fondée sur des valeurs inhérentes ayant un fondement normatif pourrait être plus crédible.

Nous pouvons conclure que la théorie instrumentale sans fondements normatifs est non seulement incomplète en sciences sociales, mais elle est également en opposition avec les fondements de la théorie des parties prenantes. Cette position a été critiquée par Freeman en 1999. Il considère que d'après la théorie des conséquences, la réussite ou l'échec d'une action dépend avant tous des conséquences qu'elle pourrait générer. Donc, une action est juste si elle génère la meilleure solution. Cette approche est à contester car d'autres chercheurs pensent que la moralité d'une action n'est pas uniquement une fonction des conséquences générées, d'autres intentions et règles peuvent l'influencer.

2.3.2. Réciprocité théorique : des représentations narratives basées sur l'aspect pratique des sciences sociales

Les représentations narratives se fondent essentiellement sur l'éthique des affaires. Beauchamp et Childress (1994) définissent la pensée éthique comme « un travail à l'intérieur duquel des agents peuvent réfléchir sur l'acceptabilité de leur action et peuvent évaluer les jugements et les caractères moraux ». Ils citent huit critères pour avoir une bonne théorie basée sur l'éthique, dont certains sont semblables à ceux des théories scientifiques : cohérence, pouvoir explicatif, clarté, résultat, complétude, compréhension, simplicité et pouvoir de justification.

Mais Jones et Wicks accordent également de l'importance à l'aspect pratique de la théorie. Une théorie basée sur des idées utopiques non falsifiables a une utilité limitée. Même si l'aspect pratique n'est pas une composante fondamentale dans les recherches sur l'éthique des affaires en général, il est essentiel dans le cadre de la théorie des parties prenantes. De ce fait, son absence peut compromettre sérieusement le bien être des parties prenantes. La théorie doit avoir à la fois un aspect narratif et instrumental. Ainsi, la théorie normative pourrait emprunter certains outils de la théorie instrumentale afin de trouver les meilleurs moyens pour protéger les intérêts des parties prenantes.

McClosky (1985) affirme que certaines disciplines des sciences sociales, même les plus dures, utilisent parfois des techniques rhétoriques qui ne sont pas réellement, logiquement ou mathématiquement rigoureuses au niveau scientifique. Il considère que la persuasion peut émaner de manières différentes.

2.3.3. Unité théorique : intégration entre les concepts et les pratiques

Jones et Wicks (1999) ont proposé une nouvelle forme de la théorie des parties prenantes qui unit les deux approches divergentes. Il s'agit de la théorie convergente des parties prenantes qui adopte à la fois des fondements normatifs et scientifiques.

Elle se fonde sur les postulats suivants :

- L'organisation opère publiquement dans un marché économique compétitif ;
- Les décisions sont prises par les managers professionnels ;
- Les comportements sont contingents.

C'est une théorie qui s'occupe des relations entre managers et les différents stakeholders se basant sur des fondements moraux. Elle est simultanément normative et instrumentale. Son fondement normatif est explicitement moral et les moyens instrumentaux ne sont utilisés que pour des fins morales. Il s'agit donc d'une théorie hybride. Selon Jones et Wicks, elle apporte une transformation potentielle pour les courants de pensée et pour les managers des entreprises.

Mais cette approche a été critiquée. Donaldson (1999) affirme que l'intégration entre la théorie empirique et instrumentale est très difficile. Trevino et Gray (1999) trouvent que la théorie convergente proposée par Jones et Wicks manque de clarté, de construits et de variables empiriquement testables. Ils pensent que les théories qui peuvent continuer à se développer sont les théories qui sont utiles et efficaces dans la résolution des problèmes et qui apportent des réponses aux questions conceptuelles et empiriques. Les auteurs affirment que certains chercheurs (Mitchell et al 1997, Rowly 1997) ont mené des études théoriques et empiriques sur la relation organisation-*stakeholders* sans faire référence à la théorie des parties prenantes. Par contre, d'autres chercheurs considèrent qu'ils travaillent dans le cadre de la théorie des parties prenantes alors qu'ils se basent sur d'autres théories des sciences des organisations pour défendre leurs propositions. Leurs travaux traitent alors des questions liés au domaine de la théorie des parties prenantes sans pour autant se référer à la théorie descriptive ou instrumentale.

Conclusion

Dans la première partie de cet article, nous avons abordé les bases conceptuelles de la théorie des parties prenantes et son articulation avec d'autres corpus. Nous avons alors essayé :

- d'approfondir le cadre théorique de la théorie des parties prenantes ;
- de classer les concepts et le statut de la théorie des parties prenantes par rapport aux autres théories des organisations et
- d'analyser les évolutions de la théorie et de présenter les applications que la théorie peut avoir dans de très nombreux domaines.

Dans la deuxième partie, nous avons dressé un bilan critique des approches normatives et empiriques de la théorie en discutant leurs aspects fondamentaux. Nous avons montré les filiations, les points communs et les différences entre l'approche normative et l'approche empirique. Nous avons également insisté sur les composantes centrales de la théorie et les fondements méthodologiques qui sont insuffisamment perçus et commentés. Les articles et les ouvrages n'abordent guère cette question.

La théorie des parties prenantes contribue à la fondation d'un modèle relationnel de l'organisation. Elle a donné lieu au développement d'un courant de recherche extrêmement important, notamment, dans tous les domaines des sciences de gestion. Les approches proposées de la théorie des parties prenantes ne sont qu'une première théorisation et de nombreux problèmes restent à élucider. Cette théorie doit être appréhendée comme un cadre global, à la fois normatif et empirique, mais qui doit être enrichi des divers autres apports de la théorie de la firme. Ces arguments favorables ne signifient pas pour autant que celle-ci, à l'instar de toute théorie, soit exempte de critiques justifiées. L'une des critiques majeures faite à la théorie des parties prenantes est la faiblesse de ses validations empiriques. Ce constat reste valable aujourd'hui, même s'il s'est sensiblement atténué. Un certain nombre d'études tentent de tester la théorie, mais la qualité des résultats obtenus reste contestable.

Indépendamment des discussions méthodologiques complexes sur son statut scientifique, la théorie des parties prenantes peut continuer à progresser tant au niveau de l'explication que celui de l'enrichissement des fondements normatifs en sciences sociales.

Bibliographie

- Clarkson M.B.E. (1995), « A stakeholder framework for analysing and evaluating corporate social performance », *Academy of Management Review*, vol. 20, n°1, pp. 92-117
- Cochran P.I. et Wood R.A. (1984), « Corporate social responsibility and financial performance », *Academy of Management Journal*, vol. 37, pp. 42-56
- Decock G.C. (2001), *Des déterminants de la responsabilité sociétale des entreprises : le cas du mécénat*, Thèse en Sciences de Gestion, Université de Paris 9 Dauphine
- Donaldson T. (1999), « Making stakeholder theory whole », *Academy of Management Review*, vol. 24, n°2, pp. 237-241
- Donaldson T. et Preston L.E. (1995), « The stakeholders theory of corporation : Concepts, Evidence and Implications », *Academy of Management Review*, vol. 20, n°1, pp. 65-91
- Dumontier P. et Teller R. (2001), *Faire de la recherche en comptabilité financière*, ed FNEGE, Paris
- Freeman R.E. (1999), « Divergent stakeholder theory », *Academy of Management Review*, vol. 24, n°2, pp. 233-236
- Friedman A.L. et Miles S. (2002), « Developing stakeholder theory », *Journal of Management Study*, vol. 39, n°1, pp. 1-21
- Gomez P.Y. (1996), *Le gouvernement de l'entreprise : Modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion*, Ed InterEditions, Paris
- Guthrie et Parker (1989), « Corporate social reporting : a rebuttal of legitimacy theory », *Accounting and Business Research*, vol. 19, n°76, pp. 343-352
- Henriques I. et Sadowsky P. (1996), « The determinants of an environmentally responsive firm : an empirical approach », *Journal of Environmental and Management*, vol. 30, art 26, pp. 381-395
- Hill C.W.L. et Jones T.M. (1992), « Stakeholder-agency theory », *Journal of Management Studies*, vol. 29, n°2, pp. 131-154
- Jawahar I.M. et McLaughlin G.L. (2001), « Toward a descriptive stakeholder theory, an organisational life cycle approach », *Academy of Management Review*, vol. 26, n°3, pp. 397-414
- Jones J.M. et Wicks A.C. (1999), « Convergent stakeholders theory », *The Academy of Management Review*, vol. 24, n°2, pp. 206-221
- Jones T.M. (1995), « Instrumental stakeholder theory : A synthesis of ethics and economics », *Accounting Management Review*, vol. 20, n°2, pp. 404-437
- Lerner L.D. et Fryxell G.E. (1994), « CEO stakeholders attributes and corporate social activity in fortune 500 », *Business and Society*, vol. 3, n°1, pp. 58-81
- Luoma P. et Goodstein J. (1999), « Stakeholders, and corporate boards : Institutional influences on board composition and structure », *Academy of Management Journal*, vol. 42, n°5, pp. 553-563
- McWilliams A. et Siegel D. (2001), « Corporate social responsibility : a theory of the firm perspective », *Academy of Management Review*, vol. 26, n°1, pp. 117-127

Mercier S. (1999), *L'éthique dans les entreprises*, Ed La découverte, Paris

Mitchell R.K., Agle B.R. et Wood D. (1997), « Toward a theory of stakeholder identification and salience : defining the principle of who and what really counts », *Academy of Management Review*, vol. 22, n°4, pp. 853-896

Moneva J.M. et Llena F. (2000), « Environmental disclosures in the annual reports of large companies in Spain », *The European Accounting Review*, vol. 29, n°1, pp. 7-29

Pelle C.I. (1998), *Du paradoxe de la diffusion d'informations environnementales par les entreprises européennes*, Thèse pour l'obtention du doctorat en Sciences de Gestion, Université de Paris 9 Dauphine.

Pesqueux Y. (2002), *Organisations : Modèles et Représentations*, Ed PUF, Paris

Pesqueux Y. et Biefnot Y. (2002), *Ethique des affaires*, Ed d'organisation, Paris

Roberts R.W. (1992), « Determinants of corporate social responsibility disclosure : an application of stakeholder theory », *Accounting, Organisation and Society*, vol. 17, n°6, pp. 595-612

Tilt C.A. (1994), « The influence of external pressure groups on corporate social disclosure : some empirical evidence », *Accounting Auditing and Accountability Journal*, vol. 7, n°4, pp. 44-72

Trevino L.K., Gray R. W. (1999), « The stakeholder research tradition : converging theory », *Accounting, Management Review*, vol. 24, n°2, pp. 222-227

Ullmann A.A. (1985), « Data in search of a theory : a critical examination of the relationship among social performance, social disclosure and economic performance of US firms », *Academy of Management Review*, vol. 10, n°3, pp. 540-557

Weaver G., Trevino L. (1994), « Separation, marriage of convenience, or marriage of necessity », *Business Ethics Quarterly*, vol. 4, pp. 129-144