

La protection des normes sociales fondamentales dans les relations inter-organisationnelles : les exemples de l'autoréglementation et de la régulation unilatérale

par

Philippe Pailot¹

Maître de Conférences

IAE de Lille/USTL - LEM (UMR CNRS 8179)

Professeur associé au Groupe ESC Lille

104, avenue du Peuple Belge

59043 Lille cedex

03-20-12-34-50

p.pailot@wanadoo.fr

Résumé : L'objet de cet article est d'analyser les accord-cadres internationaux et les codes de conduites comme des modes de régulation hybrides des relations de coopération contractuelle. En présentant une critique du concept de responsabilité sociale de l'entreprise, nous verrons que ces dispositifs procèdent d'une forme de normativité, pour laquelle l'initiative privée volontaire n'exclut pas les effets juridiques contraignants, qui prend sens dans le paradigme du réseau.

Responsabilité sociale de l'entreprise – accord-cadres internationaux - codes de conduite – coopération contractuelle

¹ Je remercie les deux évaluateurs anonymes pour leurs conseils et suggestions.

Le 11 avril 2005 à une heure du matin, à Savar, au Bangladesh, l'usine de sweatshirts Spectrum, produisant notamment pour le compte d'entreprises françaises (Carrefour, Solo Invest, CMT Winfield), s'effondre sur quelques trois cent salariés en pause de nuit. Le bilan humain est lourd : Soixante quatre décéderont et soixante quatorze autres seront blessés. Tous les autres perdront leur emploi. L'enquête judiciaire révélera des graves infractions au droit de l'urbanisme (les neuf étages de l'usine étaient construits en zone inondable, sans permis de construire valide). Après un séjour en prison, le propriétaire de l'usine indemnisera les salariés blessés et les familles de ceux décédés à hauteur de 1250 euros. Parallèlement, dès l'annonce de cet effondrement, le collectif associatif *De l'éthique sur l'étiquette*² a demandé principalement à Carrefour d'assumer ses responsabilités (mise en œuvre de moyens de secours, faire en sorte que des aides et indemnités correctes soient versées aux familles des victimes, appui pour la mise en place d'une commission d'enquête et de mesures nationales de prévention, etc.) – les deux autres entreprises françaises refusant, selon le collectif, « *de prendre position sur leur responsabilité* » et de s'engager dans des actions d'assistance aux victimes. Par l'intermédiaire d'une ONG locale, Carrefour aurait versé une aide d'urgence s'élevant à un montant total d'environ 15 500 euros. Le collectif associatif dénonce un engagement jugé insuffisant du groupe de distribution français. Il « *attend aujourd'hui de l'entreprise qu'elle participe plus activement aux efforts engagés sur place par l'ensemble des parties concernées (fonds d'indemnisation) afin de contribuer à une indemnisation des victimes qui soit à la hauteur du préjudice. Il attend de Carrefour qu'elle prenne la pleine mesure de ses responsabilités, au Bangladesh et au-delà, dans un cadre plus large conforme à son rang de grande entreprise internationale et à ses engagements en matière de responsabilité sociale d'entreprise* ».

Cet exemple est une bonne illustration de l'irruption de la normalisation socialement responsable pouvant intervenir dans le champ des relations inter-organisationnelles ou de la coopération inter-firmes. Avatar de l'évolution des formes organisationnelles, l'étude des relations entre organisations est devenue un champ de recherche foisonnant qui se décline dans de multiples objets (stratégies d'alliance, stratégies de coopération, firme relationnelle ou transactionnelle, réseau d'entreprises, etc.) et se nourrit d'un cadre théorique pluriel (Barthélemy, Fulconis, Mothe, 2001). Notre ambition n'est pas de présenter ici une lecture

² Source : <http://www.ethique-sur-etiquette.org>. Créé en 1995, ce collectif regroupe 44 associations de solidarité internationale, syndicats, mouvements de consommateurs et associations d'éducation populaire. Il agit principalement en faveur du respect des droits de l'homme au travail dans le monde et de la reconnaissance du droit à l'information des consommateurs sur la « qualité sociale » de leurs achats.

critique de ces approches. Nous nous efforcerons simplement de cerner certaines formes d'instrumentation socialement responsable pouvant intervenir dans la protection des normes sociales fondamentales au sein des réseaux économiques. Cette question n'est pas anodine. Ne serait-ce qu'en raison des conséquences de la coopération contractuelle sur l'application du droit du travail (Morin, 1997) ; conséquences particulièrement aiguës dans des contextes d'échanges internationaux. Nous chercherons à montrer dans quelle mesure la question de la gestion des relations inter-entreprises ne peut se lire exclusivement dans des approches insistant sur la rationalité instrumentale et utilitariste (économie de coûts de transaction, etc.), mais peut répondre également à des exigences prescriptives encadrées par des pressions institutionnelles de natures diverses. Sans chercher l'exhaustivité dans ce domaine, nous aborderons ici deux formes d'instrumentation, à savoir les accords-cadres internationaux et les codes de conduites (cf. 2), qui restent tiraillées entre les logiques de réglementation et de régulation. Au préalable (cf. 1.), nous présenterons une analyse critique de la notion de responsabilité sociale de l'entreprise (dorénavant RSE). Nous concluons, enfin, sur les effets institutionnels de la coopération inter-organisationnelle.

1. LA RSE, UN CLAIR-OBSCUR

En une décennie, la RSE est devenue un élément omniprésent dans le discours et la rhétorique managériale. Dans une conjoncture intellectuelle réceptive au « réencastrement » de l'économie dans le social³, il y a dans cette effervescence, qui ne permet pas toujours de savoir dans quelle direction progresse la connaissance, voire d'apprécier ses avancées effectives, un incontestable effet de mode. Mais celui-ci n'explique pas tout. Inséparable d'un contexte de globalisation des échanges, de la modification de la division internationale du travail, d'exigences accrues de transparence vis-à-vis des entreprises⁴, d'une défiance à l'égard des dérives du « *nouveau capitalisme* » (Plihon, 2004), le renouveau contemporain des interrogations sur ce thème ancien (Carroll, 1999 ; Marinetto, 1999 ; Ballet, Bry, 2001 ; Smith, 2003), se situant au croisement de la « globalisation » et du développement durable (Besse, 2005), questionne les frontières voire la définition (juridique, économique et

³ qui s'exprime notamment dans le renouveau de la sociologie économique (voir Granovetter, Swedberg, 2001 ; Cusin, Benamouzig, 2004) et de l'économie sociale (Demoustier, 2001 ; Roustang, 2002), dans la théorie de la régulation (Boyer, 2004) ou encore dans la reprise du dialogue entre l'économie et l'éthique (voir Sen, 2002 ; Maréchal, 2005).

⁴ dont les lois N° 2001-420 du 15 mai 2001 (NRE) et 2003-706 du 1^{er} août 2003 (sécurité financière) ou encore la loi Sarbanne-Oxley du 30 juillet 2002 sont l'expression, en France et aux Etats-Unis, d'une volonté de la puissance publique de renforcer la réglementation en faveur d'une meilleure transparence financière des entreprises.

gestionnaire) des entreprises, leurs modes de régulation et de gouvernance. La mobilisation des diverses instances gouvernementales (étatiques et inter étatiques) et internationales (CE, OCDE, OIT, ONU, etc.), d'organisations syndicales patronales ou salariées nationales et internationales, d'associations de militance civique (ONG, etc.), de nombreuses entreprises (et plus particulièrement des grandes entreprises transnationales), du monde de l'enseignement supérieur⁵ ou encore de l'opinion publique dans la plupart des pays industrialisés⁶ conduit certainement à voir dans la RSE autre chose qu'une simple mode ou idéologie managériale temporaire.

Assiste-t-on pour autant à un réel mouvement de fond? La question est fondée, particulièrement dans les contextes sociétaux où la légitimité des entreprises comme acteurs éthiques n'a rien d'évident (D'Iribarne, 2002). Si l'utilitarisme de certaines pratiques ne peut être contesté, leurs effets sur les logiques fonctionnelles et stratégiques des entreprises, comme l'illustre l'exemple de Nike (Gasmi, Grolleau, 2005), ne peuvent être ignorés. Ceux-ci s'expriment d'ailleurs dans les registres les plus divers (Martinet, Reynaud, 2001 ; Igalens, 2005). Certes, certaines pratiques ne sont parfois que des éléments sans substance d'une communication institutionnelle ou marketing supposée ajouter un supplément d'âme aux logiques technico-économiques ou encore aider à se prémunir de risques sociaux et environnementaux pouvant entacher la réputation d'une entreprise. Le nombre croissant d'entreprises ayant intégré une problématique de responsabilité sociale dans leur stratégie marketing et/ou publicitaire (Drumwright, 1994 ; McWilliams, Siegel, 2001), ou encore leurs relations publiques (Starck, Kruckeberg, 2003), confirme l'importance d'avoir un regard lucide et critique sur des pratiques qui peuvent n'être que des stratégies de réponses aux pressions institutionnelles. Cette lecture instrumentaliste renvoie en fait directement à la consistance de la RSE. Car, en dehors du champ de l'économie sociale, la sauvegarde de « l'intérêt général » par des opérateurs privés, pouvant être pilotés par des « *prédateurs* » (Villette, Vuillermot, 2005) et évoluant dans un environnement mondialisé où les normes internationales du travail ont bien du mal à s'appliquer (Servais, 2004), ne relève pas *a priori* de l'évidence (Gendron, Lapointe, Turcotte, 2003). En suivant le philosophe A. Comte-

⁵ La multiplication des Chaires (HEC Montréal, ESG UQAM, IEP de Paris, Ecole Polytechnique, etc.), des programmes de formation (HEC, ESCP-EAP, Université de Paris XII, Université de Lyon III, etc.), des associations (ADERSE, RIODD, etc.), des colloques dédiés au développement durable et/ou la responsabilité sociale des deux côtés de l'Atlantique témoigne de cet engouement.

⁶ J.-P. Segal, A. Sobczak et C.-E. Triomphe (2003) montrent toutefois que l'engouement pour la RSE répond à une forme de contextualisation marquée. A ce titre, la RSE n'aurait qu'une notoriété faible dans des pays comme l'Allemagne ou encore la Hongrie.

Sponville (2004), on peut même s'interroger sur les raisons pour lesquelles les agents d'un système économique « *totalemment, radicalement, définitivement (...) amoral* » (et non immoral) pourraient agir selon une rationalité autre qu'instrumentale et cognitive, au sens donné à ces notions par R. Boudon (1999). L'abondante littérature sur la RSE rappelle d'ailleurs la diversité de ses niveaux d'analyse (Carroll, 1979, Wood, 1991 ; Lantos, 2001 ; Roberts, 2003 ; Schwartz, Carroll, 2003), les nombreuses ambiguïtés et zones d'ombre qui la caractérisent (Ballet, Bry, 2001 ; Allouche, Huault, Schmidt, 2004, 2005 ; Capron, 2004, 2005 ; Capron, Quairel-Lanoizelée, 2004 ; Igalens, 2004 ; Pailot, 2005 ; Woot, 2005), les paradoxes qui la traversent (Abbarno, 2001 ; Sankar, Bhattacharya, 2001) ou encore l'absence d'intégration théorique des grilles de lecture hétérogènes qui s'y rattachent (Capron, Quairel-Lanoizelée, 2004 ; Garriga, Melé, 2004 ; Maignan, Swaen, 2004). En fait, cette notion renvoie à trois questions essentielles, évoquées par G. Naro (2005), pour lesquelles l'absence de réponses univoques nuit fortement à clarification des conditions essentielles de sa définition : 1) celle de la délimitation sémantique, théorique et pratique de son champ d'application (qu'est-ce qu'une pratique socialement responsable en référence à sa nature, son contenu, au contexte d'action spatial et temporel dans lequel elle s'applique, son référentiel de normativité, etc. ?) 2) celle de sa mesure (comment qualifier un engagement de socialement responsable et comment mesurer la performance sociale ?) 3) celle de la définition même de la notion responsabilité (quelle spécification conceptuelle ? De quoi et devant qui l'entreprise responsable doit-elle rendre des comptes ?). En fait, la prolifération des discours et des initiatives d'horizons très divers autour de la RSE contraste avec la fragilité de son architecture théorique (ce qui constitue, à l'évidence, une condition de son succès social). Sans être exhaustif sur cette question, nous pourrions retenir cinq difficultés.

Tout d'abord, en résonance avec l'éthique normative de la théorie des stakeholders (voir Andriof, Waddock, 2002), la RSE présente toutes les caractéristiques d'un ordre normatif *naturel* construit en référence à des conceptions idéalistes transnationales et transtemporelles de l'action rationnelle, légitime, juste, morale, etc. Cet ordre présente plusieurs caractéristiques. Tout d'abord, il verse souvent dans un ethnocentrisme reflétant mal la contingence historique et socioculturelle des pratiques socialement responsables (Quazi, O'Brien, 2000 ; Maignan, Ralston, 2002 ; Maignan, Ferrell, 2003 ; Segal, Sobczak, Triomphe, 2003). Ensuite, il évacue la question de la contextualisation (notamment territoriale) des référentiels normatifs auxquels elle se rapporte (Igalens, 2004 ; Gendron, 2005). Dans cette logique, la RSE adhère en creux aux préceptes d'un droit naturel plus juste que le droit positif

relativiste des Nations, « anthropologisé », centré sur l'Homme (dans son présent et son devenir), ayant un caractère universel et dans lequel l'éthique et la morale tiennent presque lieu de règle juridique de comportement (voir Oppetit, 1999 ; Atias, 2004). Certes, dans cette prétention d'universalité normative dessinée sur le référentiel des sociétés occidentales et qui masque en creux la concurrence entre les référentiels normatifs, la RSE ne se cherche pas, ne se découvre pas dans cette réalité qu'est la nature humaine. Dans un *Zeitgeist* caractérisé par ce que l'historien M. Ferro (2005) qualifie « *d'idéologie des droits de l'homme* », elle ne se « naturalise » pas au moins en légitimant les actions socialement responsables en référence à des principes idéaux (de justice, de solidarité, d'intérêt social et public, de légitimité, de fraternité, etc.) prenant corps dans une citoyenneté sans frontières, sans ancrage territorial, fondée sur une prise de conscience raisonnable et rationnelle des excès du capitalisme sauvage à la fois pour nos contemporains et les générations futures (au risque de pénaliser les pays en émergence en leur imposant des exigences difficiles, voire impossibles à tenir).

Dans cette logique, comme le montrent différents exemples⁷, la RSE peut conduire à exiger d'un opérateur privé qu'il devienne un sujet actif du maintien de l'ordre public social (voire absolu) dans son réseau de sous-traitance, c'est-à-dire qu'il se substitue aux Etats dans le traitement des risques sociaux et environnementaux ou l'application des normes internationales du travail. Supposée compenser les effets des situations structurelles d'inégalité propres aux contrats de dépendance économique (Huygens, 2001), l'interpellation responsabilisante peut questionner les frontières juridiques de l'entreprise (l'indépendance juridique de chaque société membre d'un réseau économique), mais aussi celles entre le droit des sociétés et le droit du travail, entre le travail indépendant et le travail salarié (subordonné). Dans cette extension du champ de la responsabilité et de la gestion des risques (qui pose la question du droit dans les réseaux - Teubner, 1993), la RSE risque potentiellement de dériver vers un universalisme normatif qui tend à nier les différences de rythmes de développement des sociétés tout en évacuant la question des champs de tension entre l'esprit de solidarité affiché par la RSE et l'esprit de compétition propre au marché (Delmas-Marty, 2004). Marquée par le reflux du subjectivisme (Chevallier, 2004), elle peut conduire les entreprises à ajuster indûment leurs pratiques aux exigences normatives fluctuantes de parties prenantes (ONG, média, etc.) dont la légitimité institutionnelle est inversement proportionnelle à leur capacité de nuire à leur image de marque et leur réputation (Pailot, 2005). En ce sens, elle

⁷ Comme celui de Nike (Gasmi, Grolleau, 2005), mais d'autres aussi, comme celui évoqué en préambule.

peut dévaloriser implicitement la fonction anthropologique (Supiot, 2005) ou instituante (Ost, Kerchove, 2002) des normes positives en se posant « *comme une alternative attrayante à la réglementation impérative à l'heure de la mondialisation* » (Meyer, 2005, p. 190) tout en entérinant « *un désengagement plus ou moins graduel, plus ou moins assumé, de l'autorité publique, dans les domaines auxquels elle est censée s'appliquer* » (Igalens, 2004, p. 125).

Une deuxième difficulté tient à l'absence de définition normative et substantive⁸ de la RSE qui la laisse flotter dans des sémantismes très ouverts. La définition proposée par le *Conference Board du Canada*⁹ illustre cette ambiguïté épistémique et théorique. La RSE y est définie comme « *l'ensemble des relations que la firme entretient avec toutes les parties prenantes : les clients, les employés, la communauté, les actionnaires, les gouvernements, les fournisseurs et les concurrents. Les éléments de la responsabilité sociale incluent les investissements dans la communauté, les relations avec les employés, la création et le maintien de l'emploi, les préoccupations environnementales et la performance financière* »¹⁰. Cette approche procédurale se retrouve dans la plupart des définitions qui l'appréhende, comme le rappellent J. Igalens et C. Vicens (2005), « *comme l'intégration volontaire des préoccupations sociales et écologiques des entreprises à leurs activités commerciales et à leurs relations avec leurs parties prenantes* ». Pour traduire la même idée, N. C. Smith (2003, p. 53) considère que la RSE « *refers to the obligations of the firm to society, or more specifically, the firm's stakeholders – those affected by corporate policies and practices* ». Cette délimitation sémantique appelle deux commentaires.

Tout d'abord, elle signifie que la RSE est moins construite autour de la personnalité morale de l'entreprise qu'en référence à ses relations, ses engagements et/ou ses contrats. Ce glissement n'est pas neutre. Il rejaillit sur la personnalisation de la responsabilité. Celle-ci se démarque d'une vision rétrospective d'inspiration juridique (inscrite dans une perspective causaliste en vue d'attribuer des devoirs aux acteurs sociaux) pour consacrer une responsabilité prospective (projetant la réflexion vers l'avenir en se fondant sur l'interdépendance entre les générations, la solidarité transfrontalière, etc.) marquée par une éthique de sollicitude et un engagement positif des entreprises. Dans un contexte d'affaiblissement de la conscience et de la prise de

⁸ partiellement légitime au regard de la contingence sectorielle des pratiques socialement responsables.

⁹ considérée par la Commission des finances publiques de l'Assemblée Nationale du Québec « *comme l'une des meilleures définitions* ».

¹⁰ *Responsabilité sociales des entreprises et investissement responsable*, Assemblée Nationale du Québec, Com. finances publiques, mai 2002, p. 3. (<http://www.assnat.qc.ca/fra/Publications/rapports/concftp1.htm>).

responsabilité individuelle (Desbons, Ruby, 2004) ayant pour corollaire le renforcement de la responsabilisation des salariés (Richebé, Sobczak, 2004), la RSE incarnerait, dans des modalités singulières, le principe de responsabilité contractuelle à l'échelle collective telle que l'analyse la philosophie éthique de H. Jonas (1979) ou encore l'éthique de la responsabilité wébérienne qui prend en compte les conséquences de l'action et se détermine en fonction de ses effets sur l'avenir (Weber, 1959). Pouvant potentiellement entrer dans le schéma de la responsabilité juridique, la responsabilité attachée à la notion de RSE a néanmoins toutes les chances de se limiter à une effectivité symbolique qui écarte la possibilité pour les parties prenantes (primaires et secondaires, identifiées ou « muettes ») d'obtenir une réparation de dommages éventuellement subis.

Ensuite, ces définitions peuvent réduire la RSE au management des *stakeholders* sans prendre en compte les implications induites par l'usage du qualificatif « responsable » ou encore la différenciation des modes de gestion des parties prenantes selon leur intérêt stratégique (Mitchell, Agle, Wood, 1997). Ce réductionnisme, contesté par A. J. Hillman et G. D. Keim (2001), risque de la ramener « à l'agrégation ou à l'équilibre des intérêts des parties prenantes, en supposant que ceux-ci reflètent l'intérêt général » (Gendron, Lapointe, Turcotte, 2003, p. 15). En filigrane, il écarte une dimension essentielle de la responsabilité, c'est-à-dire, conformément à son étymologie latine *respondere*, l'obligation de répondre de quelque chose devant une autorité, quelle que soit sa nature. Pourtant, peut-on dissocier le principe de responsabilité de l'aptitude à répondre *de* et *devant* et d'en supporter toutes les conséquences ? Cette question rencontre peu de réponses claires et consensuelles et reflète toute l'ambiguïté du concept de RSE.

Une troisième difficulté tient à l'éclatement des formes d'intelligibilité rattachées à la RSE pouvant être vue comme une obligation sociale, une obligation vis-à-vis des parties prenantes, une conduite éthique ou un processus managérial (Maignan, Ferrell, 2004). E. Garriga et D. Melé (2004) n'identifient pas moins de quatre groupes de théories, eux-même traversés par des courants de recherche multiples : 1) les théories instrumentales (maximizing the shareholder value, strategies for achieving competitive advantages, cause-related marketing) 2) les théories politiques (corporate constitutionalism, integrative social contract theory, corporate citizenship) 3) les théories intégratives (issues management, the principle of public responsibility, stakeholder management, corporate social performance) 4) les théories

éthiques (normative stakeholder theory, universal rights, sustainable development, the common good approach).

Cet éclatement paradigmatique illustre la diversité des référents théoriques, des catégories conceptuelles et des problématiques rattachés à la RSE. Or, l'absence de consensus théorique sur sa définition non seulement rejaillit sur son opérationnalisation (Déjean, Gond, 2004), mais la rend vulnérable à tous les énoncés évasifs qui affectent sa consistance conceptuelle. Ce manque de stabilisation de sens brouille la délimitation des liens logiques entre l'intelligibilité conceptuelle et le travail d'observation empirique et condamne inévitablement à la compréhension intuitive. En effet, l'intelligibilité dans les sciences sociales étant produite par des actes interprétatifs inséparables d'un langage théorique (Passeron, 1996), son ancrage épistémique incertain complexifie la mise à l'épreuve empirique de ses propositions.

Une quatrième difficulté tient à la nature supposée volontaire de l'engagement socialement responsable. Car, à l'évidence, cette perspective règne en maître dans les représentations d'acteurs (Champion, Gendron, Lapointe, 2005 ; Lapointe, Gendron, 2005) et l'instrumentation (Bondy, Matten, Moon, 2004 ; Gendron, 2005). Traduisant une défiance vis-à-vis de toute intervention publique, ce volontarisme se retrouve dans bon nombre de définitions de la RSE, tant dans la littérature académique francophone (Dejean, Gond, 2004 ; Desbons, Ruby, 2004 ; Richebé, Sobzak, 2004 ; Segal, 2004 ; Igalens, 2004 ; Igalens, Vicens, 2005) qu'anglo-saxonne (Bowen, 1953 ; Jones, 1980). Les définitions académiques associent en effet étroitement la RSE à un principe d'initiative, de normalisation et de régulation volontaires « *touchant aux diverses obligations que l'entreprise se reconnaît avoir vis-à-vis de ses différents partenaires internes (salariés) et externes (consommateurs, communauté locale, environnement, sous-traitants)* » (Segal, 2004, p. 14) et engageant l'entreprise au-delà des dispositions prévues par le droit positif. D'une manière générale, cette responsabilité choisie entre en résonance avec le mouvement de déréglementation juridique qui se traduit par la diminution du poids des règles étatiques au profit des règles que les opérateurs économiques se fixent eux-même (Supiot, 1989). Ce déplacement de la production des normes de l'hétéronomie vers l'autonomie s'accompagne de la montée en puissance de la « *privatisation des normes* » (Delmas-Marty, 2004) qui peut s'accompagner de l'émergence de registres normatifs moins contraignants que ceux prescrits par le droit (voir Chevallier, 2004). La conséquence la plus visible de ce phénomène est certainement de « *récuser la loi et la contrainte, au profit de l'adhésion spontanée à un ordre* » (Supiot, 2005, p. 253 ; voir

également Timsit, 1997, 2004 ; Farjat, 2004). Mais beaucoup d'observateurs, et notamment les juristes, questionnent la pertinence théorique de la nature volontaire de la RSE qui n'est pas « *exempte d'ambiguïtés* » (Igalens, 2004).

Une cinquième difficulté tient à la multiplicité des motifs d'engagement dans des actions socialement responsables. Relèvent-ils de l'éthique ou de la morale ? De la rationalité économique ? D'une recherche de légitimité en référence à des pressions institutionnelles aussi variées que multiples ? De l'adoption d'une mode managériale en cours d'institutionnalisation ? Faut-il considérer la RSE, à l'instar de l'éthique (Boyer, 2002), comme un sous-ensemble auto-référentiel de la gestion de l'entreprise et non comme une thématique pouvant être rattachée à l'étude de la responsabilité ? Les positions des auteurs sur cette question apparaissent très hétérogènes et peu intégrées dans un espace théorique fédérateur. Dans ce débat, la recherche d'un lien entre performance économique et sociale¹¹ non seulement « *laisse entendre que les actions visant à affirmer la RSE sont considérées comme de véritables investissements producteurs de rentabilité* » (Allouche, Huault, Schmidt, 2005, p. 181), mais surtout que la RSE est moins la matérialisation d'une rationalité axiologique qu'une forme d'instrumentation managériale et gestionnaire instrumentale et calculatrice. Dans ce débat, M. Capron et F. Quairel-Lanoizelée (2004) nous invitent à ne pas confondre RSE et éthique, alors que beaucoup d'auteurs (notamment nord-américains) tendent presque naturellement (parfois sans véritablement discuter ce rapprochement pourtant contestable - voir Comte-Sponville, 2004) à associer ces deux domaines. Au-delà de la contingence culturelle pouvant expliquer cette différence de sensibilité (pensons à l'exemple nord-américain), ce rapprochement ne doit peut-être rien au hasard. Car, « *la contrainte qu'exerce la morale se traduit par le fait que la violation de ses règles suscite un trouble de la conscience, la désapprobation ou le jugement moral négatif, plutôt que des sanctions administrées par les corps organisés* » (Canto-Sperber, Ogien, 2004, pp. 5-6). En d'autres termes, la référence à l'éthique permet de sauvegarder deux dimensions centrales de cette notion, à savoir la vision volontariste de l'engagement et le maintien de la RSE en dehors du droit et de ses contraintes instituées.

En résumé, la RSE apparaît comme « *un concept aux frontières floues* » (Igalens, 2004, p. 113) qui constitue une étonnante abstraction unificatrice de pratiques et de représentations

¹¹ qui fait l'objet d'une littérature aussi vaste que controversée (Gond, 2001 ; Allouche, Laroche, 2005).

bigarrées (au niveau phénoménal) dont la conceptualisation prétend couvrir la totalité des expressions empiriques. L'absence de caractérisation des registres de normativité auxquels elle se rapporte (et des interactions qui les relient), la juxtaposition de niveaux d'analyse associés à des exigences hétérogènes et parfois divergentes en terme de responsabilité, le manque de clarification des liens existants entre ces niveaux renforcent l'impression de nébulosité qui flotte autour de ce terme polythétique¹² par excellence. En fait, en partie fondée sur un « air de famille » avec la notion juridique ou philosophique de responsabilité, l'utilisation de ce concept, aussi prégnant que sémantiquement indéterminé, revendique un champ d'application (dans les entrelacs de l'observation singulière et du concept universel) dont l'étendue affaiblit naturellement sa texture théorique et la portée de ses effets d'intelligibilité.

2. INSTRUMENTATION ENDOGENISTE SOCIALEMENT RESPONSABLE

Pour éviter les polémiques théoriques sans fin sur son essence, la RSE peut s'analyser de manière féconde par le biais de l'étude de la texture des registres normatifs qui la traversent (Pailot, 2006). En nous inscrivant dans cette perspective, nous nous intéresserons à deux formes d'instrumentation socialement responsables intervenant dans la gestion des relations inter-organisationnelles, à savoir les accords-cadres internationaux (ACI) et les codes de conduite (CC). Ces deux dispositifs présentent au moins un point commun. Ils résultent d'une forme de privatisation de la norme. Certes, dans les deux cas proposés, celle-ci ne se construit pas dans les mêmes logiques. Les ACI sont l'expression d'une forme de régulation conjointe¹³, alors que les CC n'expriment le plus souvent qu'un engagement volontaire unilatéral de l'entreprise pouvant, dans le meilleur des cas, faire l'objet d'un partenariat avec une ONG (voir Igalens, 2004). Cette forme de convergence ne peut occulter les différences relatives à la nature de la normativité proposée. En effet, comme nous le verrons, les premiers s'inscrivent dans une logique d'auto-réglementation d'essence juridique (autoréglementation)¹⁴, alors que les seconds procèdent d'une forme d'autorégulation unilatérale volontaire (Pailot, 2006).

¹² « un terme polythétique se caractérise par un ensemble de traits ; pour que ce terme s'applique à une chose, il suffit que cette chose possède un sous-ensemble de ces traits ; il n'est pas nécessaire, en revanche, qu'elle les possède tous, ni qu'elle en possède aucun en particulier » (Sperber, 1996, p. 29).

¹³ au sens donné à ce terme par J.-D. Reynaud (1989).

¹⁴ dont les effets de droit sont d'ailleurs complexes à apprécier (Dubin, 2004).

2.1 L'AUTOREGLEMENTATION : LES ACCORDS-CADRES INTERNATIONAUX

De grandes entreprises transnationales comme Arcelor¹⁵, EADS NV¹⁶, Rhodia¹⁷, Lafarge¹⁸, EDF¹⁹, Renault²⁰ ou encore PSA Peugeot-Citroën²¹ ont récemment signé avec les partenaires sociaux (Fédération Internationale des Organisations de Travailleurs de la Métallurgie, Fédération Européenne des Métallurgistes, Fédération Internationale de la Chimie, de l'Energie et des Mines, etc.) des accords-cadres internationaux (ACI) sur la RSE. Pour ce qui nous intéresse, ceux-ci se caractérisent au moins par un point. Si leur champ d'application concerne naturellement les sociétés contrôlées par les entreprises signataires ou leurs établissements, ils contiennent des règles qui produisent des effets normatifs plus ou moins contraignants pour les entreprises partenaires (fournisseurs, etc.), c'est-à-dire que le champ de validité potentiel de ces conventions dépasse le cercle de l'entreprise émettrice et s'étend à la gestion des relations inter-organisationnelles. Certes, à leur lecture, ces accords adoptent des normes plus ou moins contraignantes sur cette question. Par exemple, la société Rhodia énonce clairement qu'elle attend de ses fournisseurs et sous-traitants qu'ils respectent les droits positifs nationaux et les droits humains fondamentaux tels qu'exprimés dans les conventions et normes internationales ; tout manquement « *grave et non corrigé après observation* » entraînant l'arrêt « *des relations avec l'entreprise concernée dans le respect des obligations contractuelles* ». La position de Peugeot (chapitre IV de l'accord) apparaît assez comparable sur le fond. Même si le respect de son accord reste « *une base avantageuse pour les relations mutuelles et durables* », Arcelor adopte sur la question des relations inter-organisationnelles une position plus mitigée (mais peut-être plus réaliste). Pour le sidérurgiste, la résiliation des relations contractuelles ne peut être effective que dans des cas assez précis. Dans la même veine, l'accord EADS, reconnaissant que la conformité à ses standards constitue un critère de sélection des fournisseurs, n'a qu'une vocation plutôt incitative assez générale et peu contraignante.

¹⁵ « Accord mondial sur les principes de responsabilité sociale »

¹⁶ « Accord-cadre international ».

¹⁷ « Accord mondial de responsabilité sociale entre Rhodia et l'ICEM (Fédération Internationale des syndicats de travailleurs de la Chimie, de l'Energie, des Mines et des Industries diverses »

¹⁸ « Accord sur la Responsabilité Sociale de l'Entreprise et sur les Relations Sociales Internationales entre le Groupe Lafarge, la FITBB, l'ICEM et la FMCB »

¹⁹ « Accord sur la Responsabilité Sociale du Groupe EDF »

²⁰ « Déclaration relative aux droits sociaux fondamentaux du groupe Renault »

²¹ « Accord mondial sur la Responsabilité Sociale de PSA Peugeot Citroën »

En pouvant limiter les effets induits par la mise en concurrence des normes, ces accords contribuent à « harmoniser par le haut », au sein de réseaux d'entreprises indépendantes, le traitement de salariés exerçant leur activité professionnelle dans des pays ayant des différences parfois significatives de niveaux de développement et de droits sociaux et ce, par un acte conventionnel reposant largement (mais pas exclusivement) sur des normes internationales instituées bénéficiant d'une forte légitimité (déclarations et conventions de l'OIT, pacte mondial de l'ONU, principes directeurs de l'OCDE, etc.). Sans évoquer la question de leur effectivité, ces conventions présentent une caractéristique essentielle pour notre propos. En illustrant clairement dans quelle mesure la dimension sociale de la RSE peut inclure les salariés des entreprises d'un réseau économique (Igalens, 2004), elles institutionnalisent, dans une logique de régulation conjointe, le rôle actif des partenaires sociaux qui deviennent les acteurs de la production et de l'application des normes intervenant dans le champ de la coopération contractuelle inter-firmes. Cette institutionnalisation n'est pas sans conséquence sur la conceptualisation des formes de rationalité supposées justifier les modes d'organisation des transactions économiques. En effet, dans cette logique, le choix de la « meilleure » institution économique n'obéit plus *a priori* exclusivement à la recherche d'un régime contractuel permettant de minimiser les coûts de transaction associés aux contrats dans une logique de calcul économique optimisateur (cf. économie des coûts de transaction). A la question de l'efficacité ou de la pertinence des choix de gouvernance s'ajoute (ou devrait s'ajouter) la prise en compte de considérations extra-économiques et sociales (capacité des entreprises partenaires à respecter des droits fondamentaux du travail, etc.) censées intervenir dans la sélection ou le maintien des relations contractuelles de coopération. En ce sens, l'organisation des transactions procède d'une organisation normative de l'action (irréductible à une forme de rationalité économique optimisatrice) ayant une double dimension évaluative et prescriptive (Pailot, 2006).

Fondamentalement, comme nous l'avions évoqué plus haut, cette extension normative aux sociétés membres d'un réseau économique questionne non seulement leurs frontières juridiques, mais aussi celles entre les différentes branches du droit privé. En filigrane, cette production normative incite également des acteurs privés (partenaires sociaux, directions d'entreprise) à devenir des sujets actifs du maintien de l'ordre public social (voire absolu) dans les relations inter-entreprises et ce, dans une décontextualisation territoriale du référentiel normatif négocié. Sur ce point, on peut se demander si la surveillance des relations contractuelles de l'entreprise ne dépasse pas le cadre de l'objet statutaire des partenaires

sociaux tel qu'il est défini notamment dans le droit français (L 441-1, CC). Car, en fait, ces accords leur transfèrent, toutes choses restant égales par ailleurs, un pouvoir d'intervention direct (certes relatif) dans les choix économiques de l'entreprise ; pouvoir qui reste pourtant en droit la prérogative exclusive des employeurs (Caigny, 2001).

Pour ce qui nous intéresse, la spécificité de ces conventions tient au moins à trois caractéristiques. Tout d'abord, ces accords sont des actes pouvant produire des effets juridiques susceptibles de compléter les dispositions législatives nationales du travail (Dubin, 2004). Sans préfigurer ici de leurs conditions d'application dans les droits nationaux (reconnaissance étatique de leur valeur juridique) ou évoquer la question de l'étendue spatiale de leurs effets juridiques (Dubin, 2004), ces normes privées (sans être des sources de droit) questionnent ainsi la nature volontaire de la RSE tant en ce qui concerne sa production normative que son application. En effet, au-delà de leur effet potentiellement obligatoire, rien ne permet de supposer *a priori* que les directions d'entreprise soient toujours à l'initiative de tels accords. De plus, il convient également de ne pas avoir une vision trop consensuelle des compromis pouvant émerger de la régulation conjointe, et insister sur le caractère éminemment conflictuel de cette dernière (Terssac, 2003). Quoiqu'il en soit, à travers ces normes contractuelles, la RSE n'apparaît plus réductible à une forme d'engagement unilatéral de l'employeur dont la sincérité peut toujours être questionnée. On introduit un cadre normatif qui oblige les parties prenantes primaires, dûment sélectionnées par la loi pour négocier et conclure selon les formes requises, non seulement à participer activement à la définition et la mise en œuvre des règles pouvant intervenir dans les stratégies de coopération, mais aussi à contribuer à leur révision constante en fonction des enseignements de cette mise en œuvre et de l'évolution de la situation de l'entreprise (selon la logique des accords de méthode²²). A ce titre, en permettant aux interlocuteurs sociaux d'améliorer des dispositions d'ordre public social, la voie du « droit négocié » est certainement une technique juridique féconde pour contribuer à l'émergence d'un système régulateur à l'échelle planétaire (voir Gendron, Lapointe, Turcotte, 2003). Sans évoquer l'hypothèse d'un retour aux fondements juridiques de l'économie de marché, c'est une solution qui, en tout état de cause, évite d'abandonner la sauvegarde de l'intérêt général à la seule initiative des directions d'entreprise tout en renforçant la légitimité et la crédibilité des règles privées à travers un encadrement de la production normative et de son application (voir Desbarats, 2003). Dans leur mise en œuvre,

²² Voir « Les accords de méthode », *Semaine Sociale Lamy*, N° 1152, 19 janvier 2004, 78 p.

au-delà de toutes considérations juridiques sur la validité des normes produites dans les droits nationaux (Dubin, 2004), l'instauration de procédures de suivi, la définition de modalités régulières de renégociation des conventions ne sauraient toutefois évacuer la question de la capacité des partenaires sociaux à apprécier réellement l'effectivité de ces accords, surtout dès lors qu'ils sont « étendus » aux entreprises partenaires. Ces accords ne prévoyant pas la mise en place de structures spécifiques dotées de moyens efficaces de suivi et de contrôle, la crédibilité et l'effectivité liées à leur extension au champ de la coopération contractuelle où les asymétries d'information créent un contexte extrêmement favorable à l'opportunisme des cocontractants²³, peuvent naturellement être sujettes à caution.

Ensuite, ces ACI placent les partenaires sociaux au cœur de la RSE en excluant notamment la substitution des ONG aux organisations syndicales pouvant être constatée dans l'élaboration des codes de conduite (Igalens, Dehermann-Roy, 2004). Certes, en reconnaissant à l'entreprise, ou encore à une unité économique et sociale²⁴, la capacité d'élaborer son propre droit et à l'imposer à ses salariés voire à certaines de ses parties prenantes, cette forme d'autoréglementation garantit un certain degré d'intégration (évidemment relatif, mais qui n'est pas laissé à la libre appréciation de l'employeur) de considérations sociales dans la définition de pratiques de coopération. Il impose également une légitimité procédurale (attestée par ses modes d'élaboration) qu'on est en droit d'attendre dans une régulation concernant directement les relations au travail. Le caractère impératif de la mise en place des démarches de RSE selon des dispositions contractualisées contraste avec les initiatives volontaires unilatérales dont l'efficacité et la sincérité suscitent naturellement des réserves et conduisent à déplacer la question de la légitimité sur le terrain de la normativité sociale extra-juridique.

Enfin, ces conventions délimitent clairement le champ d'application de la RSE en lui donnant une définition substantive et procédurale à la fois à l'intérieur et à l'extérieur des frontières juridiques de l'entreprise. Dans le vaste marché des normes, la référence des ACI aux règles élaborées par des organisations internationales comme le BIT montre non seulement que ceux-ci ne s'élaborent pas dans un vide normatif (Pailot, 2006), mais leur confère une légitimité institutionnelle délimitant ostensiblement les frontières du socialement responsable.

²³ même si l'opportunisme dans des relations à long terme peut se trouver canalisé par l'existence de règles et de normes sociales qui induisent des comportements loyaux dans les relations inter-firmes.

²⁴ Sur la notion d'U.E.S., voir les articles de J. Savatier (2004) et de G. Blanc-Jouvan (2005).

Cette perspective contraste avec les interpellations responsabilisantes de certaines parties prenantes (ONG) tentées de réclamer une responsabilité illimitée de l'entreprise en référence à un universalisme normatif aux frontières malléables dessinées par les jeux d'acteurs animés parfois par des intérêts partisans (voire idéologiques) et ayant une légitimité à géométrie variable. À l'inverse du droit réglementaire par nature homogène, cette forme d'autoréglementation permet de trouver des compromis contextualisés entre les besoins des entreprises et les attentes des partenaires sociaux vis-à-vis des salariés de l'entreprise et des entreprises partenaires – en posant tout de même la question de la représentativité des syndicats dans des pays comme la France où le taux de syndicalisation est le plus faible au sein de l'OCDE.

2.2 L'AUTOREGULATION UNILATERALE : LES CODES DE CONDUITES VOLONTAIRES

Pouvant être vue comme un moyen de prévenir l'édiction d'une réglementation étatique trop sévère (Osman, 1995 ; Prakash Sethi, 1999 ; Gendron, 2005), l'autorégulation unilatérale procède de la formulation d'engagements, de standards, de normes ou de principes socialement responsables de la seule initiative des entreprises qui régissent la manière dont elles conduisent leurs activités de production, de distribution et de management (OCDE, 2000, 2001). A travers ces prescriptions formelles privées, ce sont donc les directions d'entreprise elles-mêmes qui élaborent les règles auxquelles elles acceptent spontanément de se soumettre et dont elles assurent la bonne application. Celles-ci sont rassemblées dans des documents appelés indifféremment codes de conduite, chartes éthiques, codes déontologiques, code de bonne conduite, etc. Pour notre propos, nous ne nous intéresserons pas à la mise en place de codes de conduite imposés par un cadre juridique²⁵, ni aux codes à l'instigation des pouvoirs publics, des partenaires sociaux, des organisations internationales, intergouvernementales ou professionnelles. Sur le plan quantitatif, les constats des différents observateurs convergent pour souligner la multiplication de ces « *instruments d'auto-discipline* » (Osman, 1995) dans la plupart des pays industrialisés (Osman, 1995 ; Farjat, 1998 ; Sobczak, 2002 ; Dubin, 2004 ; Capron, Quairel-Lanoizelée, 2004 ; Gendron, 2005 ; Verkindt, 2005). Ainsi, selon la Commission des finances publiques de l'Assemblée nationale du Québec, plus de 85 % des entreprises canadiennes et américaines auraient « *un code de*

²⁵ A titre d'exemples, voir le cadre de l'application extraterritoriale de la loi Sarbanes-Oxley (Sevin, Froger-Michon, 2005) ou encore la rédaction de codes de conduites imposée aux gestionnaires de transport et de réseaux de distribution d'énergie par la loi N° 2004-803 du 9 août 2004.

conduite volontaire quelconque »²⁶ - les codes de conduite privés représentant près de la moitié des codes recensés en 1999 (OCDE, 2000).

Pour ce qui nous intéresse ici, il apparaît que beaucoup de codes de conduite, comme ceux, par exemple, des sociétés Alcatel, Adidas, Nike, Manoukian, Groupe Bic, Mattel, H&M, Lafarge, Total, Renault, Casino, Leclerc, Alcan, Carrefour, l'Oréal, Wall Mart, G.A.P., Levi Strauss, Reebok²⁷, etc., ne s'appliquent pas exclusivement au périmètre de entreprise elle-même. Ils contiennent en effet des propositions relatives aux conditions sociales de production (santé et sécurité, droits collectifs, conditions de travail, droit syndical, etc.) que ces multinationales cherchent à imposer à leurs partenaires (fournisseurs, sous-traitants, etc.) (voir Sobczak, 2002). Cette extension réglementaire au-delà des frontières juridiques de l'entreprise productrice de ces outils est une tendance qui se dessine très clairement. Ainsi, dans son étude sur les codes de conduite, l'OCDE (2000) notait que 35 % d'entre eux (sur un nombre de 246 étudiés) imposaient des principes directeurs régissant le comportement des fournisseurs et partenaires commerciaux. Dans la même veine, 60 % des grandes entreprises françaises cotées au CAC 40 incluraient dans leur code de conduite des prescriptions normatives relatives aux conditions de coopération avec leurs fournisseurs ou sous-traitants (Alpha, 2004).

Les exemples pouvant illustrer cette tendance ne manquent pas, loin s'en faut. Nous en retiendrons deux qui illustrent peut-être le continuum normatif dans lequel la question des relations inter-organisationnelles peut être appréhendée. Le premier exemple est celui de Total. Dans son code de conduite, cette entreprise signifie clairement qu'elle attend de ses fournisseurs et de ses prestataires de services « *qu'ils respectent des principes équivalents à ceux de son Code de Conduite* ». Même son de cloche concernant ses « *associés industriels* » indépendants pour lesquels le pétrolier « *demande (...) à ceux qui dirigent l'association ou qui en sont les opérateurs de respecter des principes compatibles avec ses principes d'action et de comportement* ». Dans cette démarche d'autorégulation, il est à noter toutefois que le code de conduite ne prévoit pas de modalités concrètes et opératoires de contrôle des exigences formelles de l'entreprise ; son comité éthique n'ayant qu'un rôle exclusivement interne. Ce manque de définition des moyens de contrôle des engagements contraste quelque

²⁶ *Responsabilité sociale des entreprises et investissement responsable*, Secrétariat des Commissions, mai 2002 (<http://www.assnat.qc.ca/fra/Publications/rapports/concftp1.htm>).

²⁷ la plupart des documents cités ici sont téléchargeables en ligne sur Internet.

peu avec la position de EMC Distribution. La centrale d'achats du groupe Casino précise en effet que sa charte éthique est intégrée dans tous les contrats de référencement des fournisseurs de produits à marques propres ; l'acceptation de tous les termes (y compris s'agissant des aspects éthiques) étant une condition d'éligibilité non négociable²⁸. Selon les dispositions de sa charte éthique, la vérification de l'adhésion de ses fournisseurs à ses principes et ses critères d'exigence est confiée à des cabinets externes indépendants spécialisés dans les audits sociaux²⁹. Lors de leur réalisation, les fournisseurs sont tenus de garantir l'accès aux sites de production (installations, documents et personnels). Ce document précise également que tout manquement récurrent aux exigences de cette charte éthique « *pourra entraîner la cessation des relations commerciales* » ; le rapport de développement durable 2004 souligne toutefois que les mesures de sanction en cas de non-conformité ont été assouplies en privilégiant l'octroi d'un délai plutôt que le déréférencement.

Pouvant être élaborés par l'entreprise *sui generis* ou en collaboration avec des parties prenantes (ONG, etc.) dans une logique contractuelle ou non (ce qui renvoie alors à une forme de régulation privée participative), ces instruments, à l'instar des accords-cadres internationaux, font souvent référence directement aux normes sociales internationales (déclaration universelle des droits de l'homme, déclarations et conventions fondamentales de l'OIT, principes directeurs de l'OCDE, pacte mondial de l'ONU, ordres juridiques nationaux, européens ou internationaux, etc.). Cette référence apparaît toutefois dans une proportion moindre par rapport à celle observée dans les accords-cadres (Alpha, 2004). Contrairement à ces derniers, leur contenu peut également, dans une moindre mesure, s'appuyer sur des normes privées (SA 8000, AA 1000, GRI, etc.- Alpha, 2004). Une autre différence par rapport aux ACI renvoie à leurs modes et procédures d'élaboration. Dans une logique proche de la régulation de contrôle³⁰, ceux-ci sont fortement centralisés et se combinent à des modes de mise en œuvre excluant le plus souvent toute ingérence externe (Igalens, Dehermann-Roy, 2004 ; Mercier, 2004). Le pouvoir discrétionnaire de l'entreprise sur le choix du contenu est, à ce titre, plus étendu que pour les ACI faisant l'objet d'une négociation avec les partenaires sociaux. Dans ce domaine, le partenariat avec des ONG pouvant disposer d'un important crédit symbolique (Amnesty International pour Casino, par exemple) paraît largement privilégié à l'implication des partenaires sociaux dans la rédaction du contenu de ces

²⁸ Source : Colombani B. (responsable éthique sociale EMC Distribution) (2005), *Achats responsables*, EMC Distribution, Bruxelles

²⁹ 52 audits en 2004 selon le rapport de développement durable.

³⁰ Dans le sens donné à ce terme par J.-D. Reynaud (1989).

documents. Ces outils, qui possèdent un potentiel régulateur à géométrie variable où le « non-contraignant » côtoie « l'obligatoire » sans que l'on puisse véritablement dissocier l'un de l'autre (Lapointe, Champion, Gendron, 2004), peuvent être analysés selon une double orientation normative et instrumentale (Bondy, Matten, Moon, 2004). Dans le premier cas, ils formalisent des valeurs ou des pratiques en vue de normaliser les attitudes et comportements des acteurs organisationnels et de générer, le cas échéant, le socle d'une culture commune au sein des structures transnationales. Dans le second cas, ils procèdent d'un moyen de créer ou de maintenir la confiance des parties prenantes, de renforcer la légitimité des entreprises ou encore d'améliorer leur réputation à travers notamment la possibilité qu'elles s'arrogent de fixer leurs propres normes pour réguler les conditions sociales de production dans les pays où la réglementation publique s'avère défailante – motivations instrumentales figurant parfois explicitement dans certains codes (OCDE, 2000).

La nature unilatérale des normes produites nuit nécessairement à la légitimité de ces outils de privatisation de la normativité en matière de RSE, d'autant que la vérification externe ne constitue pas à elle seule une garantie de crédibilité. En fait, les questions du respect des engagements édictés, de leurs modalités d'application, de leur contrôle ou encore de leur valeur juridique reste entière. Mais la difficulté réelle pour apprécier l'effectivité des engagements socialement responsables ou de fixer des modalités d'évaluation et de contrôle tangibles ne peut occulter le pouvoir régulateur de ces sources formelles privées qui se situent dans un continuum normatif qui « *tend à brouiller les frontières entre « hard law » et « soft law »* » (Besse, 2005, p. 996). Certes, la prise en considération des parties prenantes (plus ou moins stratégiques) peut donner l'illusion d'une forme d'élargissement du contrôle démocratique exercée par la société civile. Le caractère d'initiative volontaire peut également, comme le note G. Besse (2005), induire un doute sur la nature, contraignante ou non, du droit positif. Toutefois, en posant la délicate question de l'articulation entre normes légales et normes volontaires, les codes de conduite n'en constituent pas moins un moyen complémentaire pour réguler les relations inter-organisationnelles s'ajoutant aux techniques juridiques générales et abstraites du droit des contrats (droit des obligations). S'inscrivant en résonance avec l'idée d'un « *pouvoir doux (soft power), agissant par l'incitation et la persuasion, par opposition à un pouvoir dur (hard power), imposé* » (Moreau Defarges, 2003, p. 55-56), ces instruments de régulation sociale posent cependant la question de la capacité des pouvoirs publics à contrôler et éventuellement sanctionner l'ineffectivité des engagements internationaux formulés. Car, sur le fond, ils conduisent les entreprises à définir elles-mêmes

les contours de l'intérêt général et à décider unilatéralement des limites de leur responsabilité dans des dispositifs d'incitation qui appellent des normes temporaires, évolutives et réversibles. En l'absence de mécanismes adéquats de surveillance et de sanction, on assiste au triomphe de la normativité souple et non-contraignante concomitante à l'avènement du « droit mou » (*soft law*) (voir Chevallier, 2004) ou encore à l'apparition de principes normatifs sans norme qui consacrent l'émergence d'instruments de régulation sociale ayant une juridicité affaiblie voire inexistante (Osman, 1995).

Sur ce point, il pourrait être réducteur d'opposer les effets juridiques des ACI à la normativité exclusivement incitative et non contraignante des codes de conduites. Car, au-delà de leur référence aux droits nationaux, ces outils n'échappent pas *a priori* à la question de la juridicisation. Sur ce point, les juristes apparaissent unanimes pour leur reconnaître une certaine juridicité³¹ (Osman, 1995 ; Sobczak, 2002 , 2002/a, 2005 ; Desbarats, 2003, 2005 ; Trébulle, 2003 ; Vallée, 2003 ; Delmas-Marty, 2004 ; Farjat, 2004 ; Pech, 2004 ; Rolland, 2005, 2005/a ; Verkindt, 2005). Car, selon eux, « *contrairement à ce que pourrait laisser penser la très fréquente référence à la notion de volontariat, rien ne semble exclure que la démarche (de responsabilité sociale), une fois adoptée, entraîne la création d'obligations juridiques* » (Trébulle, 2003, p. 5). C'est particulièrement vrai quand un accord sur la RSE (comme par exemple celui d'Arcelor) fait référence explicitement au Code Ethique avec lequel l'accord est supposé être conforme, ou que les engagements pris dans une démarche de RSE sont suffisamment précis, ostensiblement affichés et peuvent faire naître chez des parties prenantes une « *espérance légitime* » (Sériaux, 1999)³². Dans ce dernier cas, toute discordance entre le discours et la pratique peut être potentiellement opposable à l'entreprise (Rolland, 2005, 2005/a). On le voit, il apparaît « *difficile de refuser aisément au code de conduite la qualification de règle de droit* » (Pech, 2004, p. 58) et l'emploi du mot « charte » ou « code » « *ne prive pas le juge du droit de restituer à l'acte sa véritable qualification juridique* » (Verkindt, 2005, p. 52). A ce titre, le recours, en suivant I. Desbarats (2005), peut être opposable à l'encontre de la société émettrice (par des parties prenantes liées juridiquement

³¹ vue « *comme la propriété d'une norme qui fait que cette norme a la qualité d'une norme juridique* » (Timsit, 1997, p. 4).

³² Sur ce point, le lecteur pourra se référer utilement à la théorie juridique de l'engagement unilatéral (Jamin, Mazeaud, 1999), c'est-à-dire sur « *l'aptitude d'une personne à créer des effets de droit par l'expression de sa seule volonté* » (Aynès, 1999, p. 3). Dans cette veine, la Chambre sociale de Cour de Cassation a ainsi jugé qu'une « *charte des valeurs du projet d'entreprise* » n'avait d'autre valeur que celle d'un engagement unilatéral de l'employeur dont elle suit le régime juridique (Soc., 6 juin 2001, N° 99-43929).

ou non à celle-ci) ou encore être de son initiative (à l'égard d'un salarié ou des dirigeants). A ce titre, ces effets de droit potentiels illustrent tout à fait le caractère illusoire des déclarations de principe qui souhaitent maintenir, bon gré mal gré, la RSE et son instrumentation en dehors du champ d'intervention du droit ou les confiner dans un domaine extra-juridique (Pailot, 2006).

Notre propos mérite toutefois d'être relativisé. En effet, ce caractère opposable ne préfigure pas de l'existence d'interpellations responsabilisantes de la part des acteurs sociaux (ou des parties prenantes). Dans la pratique, il est peut-être en effet difficile d'imaginer que des salariés d'un sous-traitant d'une multi-nationale située dans un pays en voie de développement puissent intenter une action en justice contre elle en évoquant un défaut d'application des normes sociales contenues dans son code de conduite les concernant. A ce titre, la valeur juridique des codes de conduite « *est incertaine* » (Guyon, 2003). Au-delà de la question de la capacité et de l'intérêt à agir en justice du plaignant (voir Dubin, 2004 ; Rolland, 2005/a), ces voies restent pour l'instant peu explorées au point que la « *RSE comme source de responsabilité juridique pour les entreprises reste (...) encore largement de l'ordre du mythe* » (Rolland, 2005, p. 10-11). Toutefois, malgré les risques de recomposition du droit à partir des droits subjectifs (voir Ost, Kerchove, 2002), la qualification juridique des phénomènes d'autorégulation unilatérale montre non seulement qu'elle leur permet de devenir des instruments juridiques du droit autorégulé, mais concourt également à un brouillage des catégories normatives dans lesquelles se fonde la RSE. Dans ce cas, l'opposition rassurante entre réglementation et régulation laisse la place à un enchevêtrement de logiques venant s'insérer dans les interstices de la « *tradition impériale et hiérarchique de notre droit* » (Timsit, 1997, p. 163).

3. EN GUISE DE CONCLUSION

La firme mondialisée et les nouveaux modes de production qui la caractérise mettent en exergue les limites des mécanismes traditionnels de régulation sociale (Murray, Trudeau, 2004), notamment celles des droits nationaux (Besse, 2005). Face à cette fragilisation, on assiste à l'émergence d'une interrégulation pluri-niveaux qui marque partiellement « *la fin des règles fixes* » (Morand, 1996) au profit d'une régulation hybride mise en œuvre par des relations croisées entre des lieux de pouvoir disposant d'un titre de compétence, c'est-à-dire ayant la possibilité ou la potentialité d'exercer un pouvoir de régulation sur un certain

domaine (législateur, parties prenantes, etc.). Les codes de conduites et les ACI s'inscrivent dans cette dynamique en consacrant une forme d'empilement normatif. Au-delà de leurs différences structurelles (nature des normes produites, conditions de leur contrôle, etc.), ces outils présentent des points de convergence relatifs notamment au choix des principes ou référentiels adoptés par les entreprises en vue de matérialiser leurs engagements socialement responsables (déclarations et conventions de l'OIT, etc.). Ces normes internationales supra-étatiques instituées donnent nécessairement un certain degré d'homogénéité, d'universalité et de stabilité aux cadres par rapport auxquels les entreprises transnationales émettrices régulent leurs relations de coopération contractuelle. Elles leur confèrent ainsi une légitimité forte tout en simplifiant les arbitrages des entreprises dans le choix de leurs référentiels normatifs. Situé entre les normes privées et publiques, ces outils se révèlent être des instruments de régulation dont l'institutionnalisation assure la domination des pouvoirs privés les plus puissants en vue d'imposer le respect des droits fondamentaux des salariés dans les différents maillons de la chaîne de la valeur. Plus proche du contrôle que de la contrainte, ils se caractérisent par une normativité polycentrique renonçant à toute prétention intégrative ou fondatrice propre au « *paradigme du réseau* » (Ost, Kerchove, 2002). Au regard de la capacité des entreprises transnationales à passer outre la législation sociale nationale dans certains pays (Dubin, 2004), les ACI et les codes de conduite peuvent constituer un véritable progrès pour les salariés des entreprises ayant une coopération contractuelle avec des grandes entreprises transnationales (notamment celles implantées dans les pays émergents), par rapport à des droits étatiques nationaux lacunaires en vue d'améliorer les conditions sociales entourant la relation d'emploi (Sobczak, 2002 ; Overdevest, 2004). Le droit continuant à considérer les entreprises d'un réseau économique comme des entités juridiquement autonomes, ces outils de régulation permettent en fait d'éviter une rupture trop marquée du lien entre le pouvoir économique d'une société pivot et la responsabilité associée aux conséquences sociales de son activité au sein de son réseau de partenaires (Sobczak, 2002). Mais le risque n'en est pas moins « *que l'action réglementaire des Etats, que ce soit sur un plan national ou international, ne soit considérée comme inutile, voire illégitime puisque le marché produit ses propres règles assorties de moyens de sanction qui lui sont propres* » (Dubin, 2004, p. 40).

Sur un plan plus théorique, l'instrumentation socialement responsable des pratiques de coopération repositionne les transactions économiques dans les champs institutionnels qui les encadrent et influe naturellement sur les niveaux des coûts de transaction (*ex ante* et surtout *ex post*). En tenant compte de l'influence des discours et des textes sur les processus

d'institutionnalisation (Phillips, Lawrence, Hardy, 2004), les règles privées édictées dans une logique de régulation conjointe (ACI) ou de manière (plus ou moins) unilatérale (codes de conduites) façonnent, en quelque sorte, les cadres institutionnels dans lesquels se déploient les conditions de la coopération contractuelle qui intègre alors des considérations sociales liées aux conditions d'utilisation de la main d'œuvre dans les entreprises d'un réseau. L'intégration de cette forme de rationalité axiologique explique ainsi la survie d'arrangements transactionnels pouvant présenter une efficacité économique sous-optimale, mais qui se justifie par la nécessité de prendre en considération les pressions institutionnelles protéiformes pouvant menacer durablement la réputation d'une entreprise (média, ONG, etc.). En ce sens, comme le suggèrent J. Barthélemy, F. Fulconis et C. Monthe (2001) dans une autre perspective, les considérations liées à la protection des normes sociales fondamentales dans un réseau inter-organisationnel illustrent dans quelle mesure la question de la coopération inter-entreprises ne peut se réduire exclusivement à la valorisation des seuls critères économiques (comme le sous-tend l'économie de coûts de transaction), mais nécessite de concevoir ces relations comme le résultat de véritables comportements stratégiques qui prennent sens dans le paradigme de la théorie sociologique néo-institutionnaliste (voir Pailot, 2006). Ayant des effets juridiques effectifs ou potentiels, les engagements socialement responsables formalisés permettent en fait l'émergence de « *proto-institutions* » (Lawrence, Hardy, Phillips, 2002) qui consacrent une forme hybride de coordination, située entre la coordination administrative (la firme) et marchande (le marché), encadrant les conditions présentes et futures du déploiement des transactions. Ces règles n'apparaissent pas figées tant les acteurs ont la possibilité d'intervenir *ex ante* (prescriptions des normes de comportement pour l'avenir) et *ex post* (réaction à la dissonance des parties prenantes par rapport aux cadres institués, renégociation des normes, etc.) dans la construction des règles à appliquer. Entre l'autovérification privée et l'hétérovérification des pouvoirs publics, cette recherche « d'efficacité élargie » sous-tend la mise en place de dispositifs de contrôle et de surveillance (toujours partiellement déficients dans la pratique) en vue de piloter les transactions en référence aux normes incitatives et prescriptives formulées. Quand l'entreprise en a la responsabilité, leur efficacité dépend naturellement de la volonté des directions d'exercer sur les parties prenantes une réelle coercition qui conditionne directement la légitimité des dispositifs mis en place. Face à leurs imperfections endémiques, comme le suggère K. Blois (2001) dans une autre perspective, l'économie sur les coûts de transaction ne constitue pas nécessairement la meilleure stratégie de gestion des relations inter-organisationnelles qui doit s'efforcer de prendre *a priori* en considération la définition des comportements corrects et acceptables.

Bibliographie

- Abbarno G.J.M. (2001), «Huckstering in the classroom : Limits to corporate social responsibility», *Journal of Business Ethics*, 32:2, juil.
- Allouche J., Huault I., Schmidt G. (2004), «Responsabilité sociale de l'entreprise : la mesure détournée», Actes du Congrès de l'AGRH, UQAM, ESG, Montréal (<http://www.agrh.org>).
- Allouche J., Huault I., Schmidt G. (2005), « La responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) : discours lénifiant et intériorisation libérale, une nouvelle pression institutionnelle » dans Le Roy, Marchesnay M., *La responsabilité sociale de l'entreprise*, éditions EMS.
- Allouche J. ; Laroche P. (2005). « Responsabilité sociale et performance financière des entreprises : une synthèse de la littérature », Actes du congrès «La responsabilité sociale de l'entreprise : réalité, mythe et mystification », GREFIGE, Université de Nancy II, mars (<http://www.univ-nancy2.fr/COLLOQUES/RSE/programme.htm>).
- Alpha Etudes (2004), Chartes éthiques et codes de conduite : état des lieux d'un nouvel enjeu social – Etude sur les principales sociétés privées et publiques françaises (www.alpha-etudes.com).
- Andriof J., Waddock S. (2002), « Unfolding stakeholder engagement », in Andriof J., Waddock S., Husted B., Rahman S.S. (eds), *Unfolding Stakeholder Thinking : Theory, responsibility and engagement*, Sheffield, Greenleaf.
- Atias C. (2004), *Philosophie du droit*, P.U.F.
- Aynès L. (1999) « Rapport introductif », dans Jamin C., Mazeaud D., *L'unilatéralisme et le droit des obligations*, Economica.
- Ballet J., Bry F. de (2001), *L'Entreprise et l'Ethique*, éditions du Seuil.
- Barthélemy J., Fulconis F., Mothe C. (2001), « Les coopérations inter-organisationnelles : approche théoriques et illustrations », dans Martinet A.-C., Thiétart R.-A. (coord.), *Stratégies : Actualité et futurs de la recherche*, Vuibert/FNEGE
- Besse G. (2005), « A qui profite la RSE ? La responsabilité sociétale des entreprises peut-elle réguler les effets sociaux de la mondialisation ? », *Droit social*, N° 11, novembre.
- Blanc-Jouvan G. (2005), « L'unité économique et sociale et la notion d'entreprise », *Droit Social*, N° 1, janvier.
- Blois K. (2001), « L'économie des coûts de transaction et la création de valeur dans les relations interentreprises », dans Joffre P. (dir.), *La théorie des coûts de transaction : Regard et analyse du management stratégique*, Vuibert.
- Bondy K., Matten D., Moon J. (2004), «The adoption of Voluntary Codes of Conduct in MNCs : A Three-Country Comparative Study», *Business & Society Review*, 109 : 4, winter.
- Boudon R. (1999). *Le sens des valeurs*, PUF, Quadrige, 397 p.
- Boyer A. (2002), *L'impossible éthique des entreprises*, Editions d'Organisation.
- Boyer R. (2004), *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, éditions Odile Jacob.
- Caigny P. de (Conclusions de l'avocat général) (2001), « L'employeur est seul juge du choix économique : Cour de Cassation, assemblée plénière 8 décembre 2000 », *Droit social*, N° 2 , février.
- Canto-Sperber M., Ogien R. (2004), *La philosophie morale*, PUF, «Que sais-je ? », N°3696.
- Capron M. (2004), « L'émergence d'une nouvelle thématique : la responsabilité globale des entreprises », *Semaine social Lamy*, N° 1186, octobre.
- Capron M. (2005), « Les nouvelles responsabilités sociétales des entreprises : De quelles « nouveautés » s'agit-il ? », *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, N° 211-212, avril-juin.
- Capron M., Quairel-Lanoizelée F. (2004), *Mythes et réalités de l'entreprise responsable*, Editions La Découverte.
- Carroll A. B. (1979), « A three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance », *Academy of Management Review*, vol. 4, N° 4.
- Carroll A. B. (1999), « Corporate Social Responsibility : Evolution of a Definitional Construct », *Business and Society*, 38:3, sept.
- Champion E., Gendron C., Lapointe A. (2005), « Les représentations de la responsabilité sociale des entreprises : un éclairage sociologique », *Actes du colloque « La responsabilité sociale de l'entreprise : Réalité, mythe ou mystification ? »*, CREFIGE, Université de Nancy 2, mars.
- Chevallier J. (2004), *L'Etat post-moderne*, LGDJ.
- Comte-Sponville A. (2004), *Le capitalisme est-il moral ?*, Albin Michel.
- Cusin F., Benamouzig D. (2004), *Economie et sociologie*, PUF, collection Quadrige.

- Déjean F., Gond J.-P. (2004), « La responsabilité sociétale des entreprises : enjeux stratégiques et méthodologies de recherche », *Finance, Contrôle, Stratégie*, vol. 7, N° 1, mars.
- Delmas-Marty (2004), *Le relatif et l'universel : Les forces imaginantes du droit*, Editions du Seuil.
- Demoustier D. (2001), *L'économie sociale et solidaire*, éditions La Découverte & Syros.
- Desbarats I. (2003), « Codes de conduite et chartes éthiques des entreprises privées – Regards sur une pratique en expansion », *La Semaine Juridique Edition Générale*, N° 9, I 112, 26 février.
- Desbarats I. (2005), « La valeur juridique d'un engagement socialement responsable », *Actes du 3^{ème} Congrès de l'ADERSE*, Université de Lyon III, ISEOR, Academy of Management, octobre.
- Desbons D., Ruby C. (2004), *La responsabilité*, Editions Quintette.
- D'Iribarne P. (2002), « La légitimité de l'entreprise comme acteur éthique aux Etats-Unis et en France », *Revue Française de Gestion*, N° 140, septembre/octobre.
- Drumwright M. E. (1994), « Socially Responsible Organizational Buying : Environmental Concern as Noneconomic Buying Criterion », *Journal of Marketing*, vol.58, july.
- Dubin L. (2004), « La protection des normes sociales fondamentales dans les échanges internationaux », Rapport de recherche, Institut de Recherches Economiques et Sociales (IRES), CFE-CGC, septembre (<http://www.cfecgc.org>).
- Farjat G. (1998), « Nouvelles réflexions sur les codes de conduites privés » dans Clam J., Martin G. (dir.), *Les transformations de la régulation juridique*, LGDJ.
- Farjat G. (2004), *Pour un droit économique*, PUF.
- Ferro M. (2005), « La colonisation française : une histoire inaudible », dans Blanchard P., Bancel N., Lemaire S., *La fracture coloniale : La société française au prisme de l'héritage colonial*, La Découverte.
- Garriga E., Melé D. (2004), « Corporate Social Responsibility Theories : Mapping the Territory », *Journal of Business Ethics*, vol. 53, N° 1&2, August.
- Gasmi N., Grolleau G. (2005), « Nike face à la controverse éthique relative à ses sous-traitants », *Revue Française de Gestion*, Vol 31, N° 157.
- Gendron C. (2005), « Les codes éthiques : de la déontologie à la responsabilité sociale », *Les Cahiers de la Chaire « Responsabilité sociale et développement durable »*, collection recherche, ESG UQAM, N° 03-2005.
- Gendron C., Lapointe A., Turcotte M.-F. (2003), « Codes de conduite et entreprise mondialisée : Quelle responsabilité sociale ? Quelle régulation ? », *Les Cahiers de la Chaire « Economie et humanisme »*, collection recherche, ESG UQAM, N° 12-2003 (article paru dans la revue RI/IR, vol. 59, N°1, 2004).
- Gond J.-P. (2001). « L'éthique est-elle profitable ? », *Revue Française de Gestion*, N° 136, novembre-décembre.
- Granovetter M., Swedberg R. (2001), *The sociology of economic life*, Westview Press.
- Guyon Y. (2003), *Droit des affaires, Tome 1 Droit commercial général et Sociétés*, Economica.
- Hillman A. J., Keim G. D. (2001), « Shareholder Value, Stakeholder Management, and Social Issues : What's the Bottom Line », *Strategic Management Journal*, vol. 22, Issue 2, February.
- Huygens A. (2001), *La violence symbolique*, Mémoire de DEA de droit privé, Université de Lille II.
- Igalens J. (2004), « La mise en œuvre de la responsabilité sociale de l'entreprise : modalités, enjeux et limites d'un partenariat firme-ONG » dans Quéinnec E., Igalens J. (coord.), *Les organisations non gouvernementales et le management*, Vuibert.
- Igalens J., Dehermann-Roy E. (2004), « Les codes de conduite : une existence légitime, une efficacité contestable », *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, N° 54, octobre-novembre-décembre.
- Igalens J., Vicens C. (2005), « Vers des restructurations socialement responsables ? », *Revue Management & avenir*, N° 3, janvier.
- Jamin C., Mazeaud D., *L'unilatéralisme et le droit des obligations*, Economica.
- Jonas H. (1990), *Le principe de responsabilité : une éthique pour la civilisation technologique*, Flammarion Champs (1979 pour l'édition allemande).
- Lantos G. P. (2001), « The boundaries of strategic corporate social responsibility », *The Journal of Consumer Marketing*, 18:7.
- Lapointe A., Champion E., Gendron C. (2004), « Les limites de l'autorégulation par la biais de la responsabilité sociale volontaire », *Les Cahiers de la Chaire « Economie et humanisme »*, collection recherche, ESG UQAM, N° 18-2003 (révision en novembre 2004).

- Lawrence T. B., Hardy C., Phillips N. (2002), « Institutional Effects of Interorganizational Collaboration : The Emergence of Proto-Institutions », *Academy of Management Journal*, vol. 45, N° 1, 281-290.
- Maignan I., Ferrell O.C. (2003), Nature of corporate responsibilities : Perspectives from American, French, and German consumers, *Journal of Business Research*, vol. 56, N° 1, January.
- Maignan I., Swaen V. (2004), La responsabilité sociale d'une organisation : intégration des perspectives marketing et managériale, *Revue Française de Marketing*, N° 200, décembre.
- Maréchal J.-P. (2005), *Ethique et économie : Une opposition artificielle*, Presses Universitaires de Rennes.
- Marinetti M. (1999), «The Historical Development of Business Philanthropy : Social Responsibility in the New Corporate Economy», *Business History*, vol. 41, N° 4, oct.
- Martinet A.-C., Reynaud E. (2001), Shareholders, stakeholders et stratégie, *Revue Française de Gestion*, N° 136, novembre-décembre.
- McWilliams A., Siegel D. (2001), « Corporate social responsibility : A theory of the firm perspective », *Academy of Management Review*, vol. 26, N° 1.
- Meyer F. (2005), « La responsabilité sociale de l'entreprise : un concept juridique ? », *Droit Ouvrier*, mai, 185-194.
- Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. (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.
- Morand C.-A. (1996) , « La fin des règles fixes », *Revue européenne des sciences sociales*, tome XXXIV, N° 104.
- Moreau Defarges P. (2003), *La gouvernance*, P.U.F., "Que sais-je ?", N° 3676.
- Morin M.-L. (1997), « Sous-traitance et co-activité » dans *Les frontières du salariat*, Editions Dalloz, La Revue juridique d'Ile-de-France.
- Murray G., Trudeau G. (2004), « Une régulation sociale de l'entreprise mondialisée ? », *Relations Industrielles/Industrial Relations*, vol. 59, N° 1.
- Naro G. (2005), « Responsabilité sociale de l'entreprise et pilotage des performances », dans Le Roy F., Marchesnay M., *La responsabilité sociale de l'entreprise*, éditions EMS.
- OCDE (2000), « Les codes de conduite des entreprises – Etude approfondie de leur contenu », Groupe de travail du Comité des échanges, TD/TC/WP(99)56/FINAL, juin.
- OCDE (2001). *Codes de conduite : Etude exploratoire sur leur importance économique*, Groupe de travail du Comité des échanges, TD/TC/WP(2001)10/FINAL, août.
- Osman F. (1995), Avis, directives, codes de bonne conduite, recommandations, déontologie, éthique, etc. : réflexion sur la dégradation des sources privées du droit, *Revue Trimestrielle de Droit civil*, (3), juillet-septembre.
- Ost F., Kerchove M. van de (2002), *De la pyramide au réseau : pour une théorie didactique du droit*, Publications des Facultés universitaires Saint-Louis Bruxelles.
- Pailot P. (2005), « Contribution à une analyse critique de la notion de responsabilité sociale de l'entreprise », 3^{ème} congrès de l'ADERSE, Université de Lyon, ISEOR, Academy of Management (division « Social Issues in Management »), octobre.
- Pailot P. (2006), « La normativité dans la responsabilité sociale de l'entreprise : une lecture néo-institutionnaliste », *Management International*, vol. 10, N° 3.
- Passeron J.-C. (1996), La constitution des sciences sociales : Unité, fédération, confédération, *Le Débat*, Gallimard, N° 90, Mai-Août.
- Pech L. (2004), « Droit & gouvernance : vers une « privation » du droit », *Document de travail de la Chaire de Recherche du Canada en MCD*, N° 2004-02, Université du Québec à Montréal (<http://www.chaire-mcd.ca/>).
- Phillips N., Lawrence T. B., Hardy C. (2004), « Discourse and Institutions », *Academy of Management Review*, vol. 29, N° 4, 635-652.
- Plihon D. (2004), *Le nouveau capitalisme*, Editions La Découverte.
- Oppetit B. (1999), Philosophie du droit, Dalloz.
- Overdevest C. (2004), « Codes of Conduct and Standard Setting in the Forest Sector : Constructing Markets for Democracy », *Relations Industrielles/Industrial Relations*, vol. 59, N° 1, 172-197.

- Quazi A. M., O'Brien (2000), « An Empirical Test of a Cross-national Model of Corporate Social Responsibility », *Journal of Business Ethics*, 25:1, May.
- Reynaud J.-D. (1989). *Les règles du jeu*, Armand Colin.
- Richebé N., Sobczak A. (2004), « Responsabilité sociale de l'entreprise et responsabilisation du salarié », *Semaine sociale Lamy*, N° 1186, octobre.
- Roberts J. (2003), « The Manufacture of Corporate Social Responsibility : Constructing Corporate Sensibility », *Organization*, 10:2, May.
- Rolland B. (2005), « Quelle responsabilité pour la RSE ? », Actes du congrès « La responsabilité sociale de l'entreprise : réalité, mythe et mystification », GREFIGE, Université de Nancy II, mars.
- Rolland B. (2005/a), « Informations environnementales, Loi NRE et RSE : le regard du juriste », *Actes du 3^{ème} Congrès de l'ADERSE*, Université de Lyon III, ISEOR, Academy of Management, octobre.
- Roustant G. (2002), *Démocratie : le risque du marché*, Desclée de Brouwer.
- Sankar S., Bhattacharya C.B. (2001), « Does Doing Good Always Lead to Doing Better ? Consumer Reactions to Corporate Social Responsibility », *Journal of Marketing Research*, vol. XXXVIII, may.
- Savatier J. (2004), « Le dynamisme de l'unité économique et sociale pour l'organisation des rapports collectifs », *Droit Social*, N° 11.
- Schwartz M. S., Carroll A. B., « Corporate Social Responsibility : A three-Domain Approach », *Business Ethics Quarterly*, vol. 13, Issue 4.
- Segal J.-P. (2004), Pluralité des lectures politiques de la responsabilité sociale de l'entreprise en Europe, *Semaine sociale Lamy*, N° 1186, 18 octobre.
- Segal J.-P., Sobczak A., Triomphe C.-E. (2003), *La responsabilité sociale des entreprises et les conditions de travail*, Rapport pour Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (<http://www.eurofound.eu.int/>).
- Sen A. (2002), *Ethique et économie*, PUF Quadrige.
- Sériaux L. (1999) « Rapport introductif », dans Jamin C., Mazeaud D., *L'unilatéralisme et le droit des obligations*, Economica.
- Servais J.-M. (2004), *Normes internationales du travail*, L.G.D.J.
- Sevin N. de, Froger-Michon C. (2005), « Codes de bonne conduite et lignes de signalement : Sont-ils éthiques ? », *Personnel*, N° 463, octobre.
- Smith N. C. (2003), « Corporate Social Responsibility : Whether or How ? », *California Management Review*, vol. 45, N° 4, summer.
- Smith Ring P., Van de Ven A. H. (1994), Developmental processes of cooperative interorganizational relationships, *Academy of Management Review*, vol. 19, N° 1.
- Sobczak A. (2002), *Réseaux de sociétés et codes de conduite : un nouveau modèle de régulation des relations de travail pour les entreprises européennes*, L.G.D.J.
- Sobczak A. (2002/a), « Le cadre juridique de la responsabilité sociale des entreprises en Europe et aux Etats-Unis », *Droit social*, N° 9/10, Septembre-Octobre.
- Sobczak A. (2005), « La responsabilité sociale de l'entreprise : Menace ou opportunité pour le droit du travail », *Relations Industrielles/Industrial Relations*, vol. 59, N° 1, winter.
- Sperber D. (1996), *La contagion des idées*, éditions Odile Jacob.
- Villette M., Vuillermot C. (2005), *Portrait de l'homme d'affaires en prédateur*, Editions la Découverte.
- Supiot A. (1989), « Déréglementation des relations de travail et autoréglementation de l'entreprise », *Droit Social*, N° 3, mars.
- Supiot A. (2005), *Homo Juridicus : Essai sur la fonction anthropologique du droit*, éditions du Seuil.
- Terssac G. de (dir.). *La théorie de la régulation de Jean-Daniel Reynaud*, Editions La Découverte.
- Teubner G. (1993), « Nouvelles formes d'organisation et droit », *Revue Française de Gestion*, N° 96, novembre-décembre.
- Timsit G. (1997), *Archipel de la norme*, PUF "Les voies du droit".
- Timsit G. (2004), « La ré-invention de la légitimité », dans Bridel P. (ed.), *L'invention dans les sciences humaines : Hommage à Giovanni Busino*, Editions Labor et Fides.
- Trébulle F. G. (2003), « Responsabilité sociale des entreprises (Entreprise et éthique environnementale) », *Répertoire Sociétés Dalloz*, mars, 1-15.

- Vallée G. (2003), « Les codes de conduite des entreprises multinationales et l'action syndicale internationale : Réflexions sur la contribution du droit étatique », *Relations Industrielles/Industrial Relations*, vol. 58, N° 3
- Verkindt P.-Y. (2005), *Le droit du travail*, Dalloz.
- Weber M. (1959), *Le savant et le politique*, Plon.
- Wood D. J. (1991), « Corporate Social Performance Revisited », *Academy of Management Review*, vol. 16, N° 4.
- Woot P. De (2005), *Responsabilité sociale de l'entreprise : faut-il enchaîner Prométhée ?*, Economica.