

Institutionnalisation et rationalisation des pratiques de RSE

Faouzi BENSEBAA

Université de Paris 12

Amina BÉJI-BECHEUR

Université de Marne-la-Vallée

Classification JEL : B52, M14 – *Réception* : juillet 2006 ; *Acceptation* : janvier 2007.

Correspondance :

Email : bensebaa@univ-paris12.fr ; becheur@univ-mlv.fr

Résumé : L'objectif de cette recherche est de comprendre l'institutionnalisation et la rationalisation des pratiques socialement responsables par les organisations en identifiant les processus d'institutionnalisation et de diffusion à l'œuvre. Récusant les enseignements de la sociologie néo-institutionnelle, nous envisageons les pratiques liées à la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE), non comme des objets désincarnés, mais sous l'angle de la traduction d'idéaux, d'abord en discours, puis en techniques de contrôle. Sur le plan empirique, la recherche proposée étudie la genèse des nouveaux instruments financiers issus de l'économie sociale et solidaire, leur diffusion et leur impact sur l'adoption de nouveaux comportements par les organisations conventionnelles du secteur des services bancaires et financiers.

Mots clés : discours – établissements bancaires et financiers – innovation sociale – processus d'institutionnalisation – responsabilité sociale de l'entreprise.

Abstract : The objective of this research is to understand the adoption of socially responsible practices by organizations through the identification of institutionalisation and diffusion processes. Challenging the lessons from neo-institutional sociology, practices related to corporate social responsibility (CSR) are not considered as disembodied objects, but as ideals, which are translated into speeches, and then into control systems. From an empirical point of view, this research studies the emergence of new financial instruments stemming from the social economy, their diffusion and their impact on the adoption of new behaviours by conventional organizations in the banking and financial sector.

Key words : speech – banks and financial organizations – social innovation – institutionalization – corporate social responsibility.

Le débat de la société contemporaine sur la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE¹) concerne, entre autres, le rôle de la firme dans la Société, tant en termes de création de richesses que de réponses aux multiples attentes de ses parties prenantes (Freeman, 1984 ; Mitroff, 1983). Ces dernières exercent des pressions pour encourager des évolutions dans les modes d'action des firmes. Il s'agit, dans cet esprit, de faire adopter par les entreprises de nouvelles normes de comportement qualifié de responsable. La mise en œuvre de la RSE s'apparente dans cette veine à l'intégration d'innovations au sein des entreprises. De fait, les entreprises participent à la diffusion de la RSE dans un environnement social. Comprendre comment s'effectue cette diffusion et comment se déroule l'institutionnalisation constitue un enjeu majeur et semble d'un intérêt significatif en matière de compréhension de la mise en œuvre des pratiques de RSE au sein d'un secteur donné. Tant les travaux sur la diffusion et l'adoption des innovations (notamment Rogers, 2003) que ceux issus de la théorie néo-institutionnelle (Meyer et Rowan, 1977 ; Meyer, 1994) pourraient apparaître, de prime abord, appropriés pour répondre aux interrogations soulevées. Cependant, les limites liées à l'approche mécaniste de la théorie de la diffusion, les faiblesses de la théorie néo-institutionnelle et des investigations empiriques, fondées pour l'essentiel sur l'isomorphisme structurel, *via* lequel les schémas de diffusion sont explorés, conduisent à chercher d'autres champs théoriques examinant l'institutionnalisation, non sous l'angle d'idées désincarnées, mais sous celui des formes par lesquelles les objets organisationnels, les rôles et les procédures se développent, évoluent et deviennent encastés dans les organisations.

S'appuyant sur les critiques émises à l'encontre des travaux empiriques de la sociologie institutionnelle (Hasselbladh et Kallinikos, 2000), et sur les contributions mettant l'accent sur les relations entre les mouvements des idées dans la Société et la diffusion des techniques de management (Burchell et *al.*, 1985 ; Miller, 1991 ; Miller et O'Learly,

¹ Plusieurs définitions de la RSE existent dans la littérature. Elles peuvent être regroupées, d'une part, en définitions institutionnelles et managériales (Union Européenne, *Business for Social Responsibility*, *CSR & World Business Council Sustainable Development*, *Conference Board* du Canada), d'autre part, en définitions théoriques (Bowen, 1953 ; Carroll, 1979, 1995, 2004 ; Davis, 1967 ; Frederick, 1960 ; Jones, 1980 ; McGuire, 1963 ; Wood, 1991). Discuter ces définitions va au-delà des objectifs de cet article. Signalons simplement à titre illustratif que le modèle de Carroll (1979) fait coexister quatre niveaux de responsabilité : économique, légale, éthique, discrétionnaire.

1987a, 1987b ; Miller et Rose, 1990 ; Rose et Miller, 1992), – dont la proximité intellectuelle avec la pensée de Michel Foucault et les travaux de l'*Actor Network Theory* (ANT)² est forte (Pezet, 2005) –, l'objectif de cette recherche vise à étudier les modes opératoires des pratiques socialement responsables pour comprendre les processus d'institutionnalisation à l'œuvre, avec en filigrane l'enrichissement de la littérature relative à la RSE.

La première partie des propos qui suivent examine les apports de la théorie néo-institutionnelle à l'institutionnalisation des objets sociaux, ses limites et, donc, son nécessaire dépassement. L'étude empirique, présentée dans la deuxième partie, porte sur l'étude historique de la diffusion des nouveaux instruments financiers de l'économie sociale et solidaire (IFES) et de l'adoption subséquente de comportements dits socialement responsables par les établissements bancaires et financiers sur la période 1960-2004 ainsi que du développement de l'investissement socialement responsable (ISR). Avant de conclure sur les apports du travail entrepris, les résultats seront discutés dans la troisième partie au regard des propositions théoriques issues de la première partie de cette contribution.

1. Développement des pratiques de RSE comme un processus d'institutionnalisation

Deux points font l'objet de cette première partie : les apports du néo-institutionnalisme à la théorie institutionnelle (1.1.) ; les limites du néo-institutionnalisme et son nécessaire dépassement pour pouvoir aborder des pratiques socialement encadrées (1.2).

1.1. Les apports du néo-institutionnalisme à la théorie institutionnelle

Le concept d'institution a été, pendant longtemps, considéré comme un pilier dans le champ de la sociologie (Barley et Tolbert, 1997), mais

² L'idée forte de l'ANT est que les sciences et les technologies occupent une place centrale dans le processus de redéfinition de la Société. Dans cette perspective, les technologies de gestion doivent être appréciées comme des dispositifs de traduction entre des mots et des choses, et non pas sous le seul angle de leur efficacité économique (Callon, 2001).

ce n'est qu'à partir de la fin des années 70 qu'il a commencé à attirer l'attention des chercheurs en organisation (DiMaggio et Powell, 1983, 1991 ; Meyer et Rowan, 1977 ; North, 1986 ; Zucker, 1977, 1983). L'intérêt des chercheurs pour les institutions traduit leur refus des théories qui accordent à l'efficacité un rôle moteur dans la prise de décision, qui traitent les changements dans les structures formelles comme des adaptations rationnelles aux conditions environnementales et techniques (par exemple, Lawrence et Lorsch, 1967), ou qui conçoivent les organisations comme des systèmes s'adaptant aux environnements naturels de ressources, de menaces et d'opportunités (Meyer, 1994).

S'opposant à ces approches, la sociologie institutionnelle accorde son attention aux influences culturelles en matière de prise de décision et de constitution des structures formelles. Les organisations sont considérées, à cet égard, ainsi que les individus qui les constituent, comme imbriquées dans un système de valeurs, de normes et de croyances, qui façonnent leurs buts et pratiques, et définissent la façon dont le monde existe et devrait exister. Proposant en effet des *patterns* pour les organisations, elles spécifient les formes et les procédures qu'une entité donnée devrait adopter si elle cherche à afficher son appartenance à une catégorie ou à un groupe (Meyer et Rowan, 1977). Les institutions sont, dès lors, vues comme des contraintes – évolutives – pesant sur les options que les individus et les organisations doivent choisir. Les premiers travaux institutionnalistes considèrent, par ailleurs, l'environnement comme un ensemble de règles et de croyances exogènes, pénétrant les organisations et créant des « filtres », amenant les acteurs à fonder, d'une manière normative, leurs structures et leurs pratiques organisationnelles. Ces travaux se sont efforcés d'expliquer la conformité structurelle et l'isomorphisme, dans des domaines caractérisés par l'incertitude technique élevée et l'insuffisance de la rationalité technique, par exemple la formation ou l'éducation (Meyer et *al.*, 1983). Les processus de légitimation et de reproduction sociale se révèlent alors fondamentaux.

La contestation de ces réflexions et le caractère fortement déterministe de la démarche, associés aux anomalies empiriques constatées dans les études organisationnelles, ont été le point de départ du développement de la théorie néo-institutionnelle. La remise en cause a porté, d'abord, sur l'hypothèse de rationalité des acteurs, qui ne peut être utilisée, d'une façon unique, pour expliquer les pratiques, les procédures et les structures (DiMaggio et Powell, 1991). Ensuite, elle a

concerné le concept de conformité, qui fait fi du rôle de l'intérêt et de l'agence dans l'explication des réponses organisationnelles aux pressions institutionnelles (DiMaggio, 1988 ; DiMaggio et Powell, 1991), laissant ainsi entendre que les actions organisationnelles sont fondées sur les règles, les mythes et les croyances institutionnelles, considérés comme donnés. À cet égard, les intérêts des agents sont constants et partant, non pertinents dans l'explication des pratiques, lorsque celles-ci sont relatives à des « faits sociaux ». Ces pratiques sont mises en œuvre parce que c'est ce qui doit être fait. La contestation des néo-institutionnalistes donne de la pertinence à la question des divergences et, dès lors, à celle de la discrétion en termes de réponses des organisations aux pressions institutionnelles. Par exemple, DiMaggio (1988) a initialement considéré le rôle de l'agence et des intérêts en estimant que le processus d'institutionnalisation était profondément politique, signifiant, par là, la quête de la satisfaction d'intérêts propres. Cependant, cette approche ne remettait pas en cause profondément l'orientation traditionnelle de la théorie institutionnelle, dans la mesure où les systèmes institutionnels peuvent être considérés comme le lieu de définition des fins et des moyens, par le truchement desquels les intérêts sont déterminés et poursuivis (Scott, 1987, 1991). L'apport majeur de la théorie néo-institutionnelle en matière de compréhension du processus d'institutionnalisation réside plutôt dans la reconnaissance de la centralité des sens et des interprétations que les membres attachent aux pratiques organisationnelles. Dans cette veine, Powell et DiMaggio (1991, p. 16) laissent entendre que « *l'aspect le plus distinctif du travail néo-institutionnel provient de la prise en compte des représentations implicites des motivations des acteurs, des orientations exprimées dans l'action et des contextes dans lesquels ils agissent* ». Ces images sont importantes parce que les cognitions partagées définissent « *ce qui a un sens et quelles sont les actions possibles* » (Zucker, 1983, p. 2), alors que l'incomplétude de la théorie institutionnelle en termes d'intérêts et d'agence (Oliver, 1991 ; Powell, 1988 ; Scott, 1987) souligne l'absence de prise en compte de la subjectivité dans la conception des pratiques organisationnelles et considère les normes et les valeurs comme données pour les membres des organisations.

Outre l'intégration de la subjectivité, le nouvel institutionnalisme a par ailleurs cherché à donner une démarche différente aux questions ayant trait à la rationalisation. Dans cette perspective, les blocs constitutifs de l'action organisationnelle – les acteurs et les rôles, les structu-

res et les objectifs, etc. – sont considérés comme des entités sociales – « un ensemble évolutif de modèles rationalisés et de schémas culturels » (Meyer et Rowan, 1977). Dès lors, les organisations deviennent des modèles de sens et d'action au moyen de pratiques et de croyances instrumentales, c'est-à-dire au moyen d'un environnement rationalisé.

La compréhension néo-institutionnelle des organisations fait que l'établissement et la diffusion des formes organisationnelles similaires dans les populations des organisations ne peuvent être expliqués par le recours à des facteurs objectifs qui dictent sans ambiguïté les dispositifs organisationnels efficaces. Les organisations ne sont pas des réponses qui évoluent comme des calculs rationnels détachés. Elles sont plutôt des entités sociales, encastrées dans des réseaux complexes de croyances, de schémas culturels et de conventions qui façonnent leurs buts et pratiques.

1.2. Les limites du néo-institutionnalisme, son nécessaire dépassement et la prise en compte de la RSE

Malgré les améliorations substantielles apportées par la théorie néo-institutionnelle, le rejet de la rationalité économique des acteurs, l'intégration de l'agence et de l'intérêt, ainsi que la considération des organisations comme des entités dotées de sens, des problèmes demeurent liés à la genèse des idées dans la Société et à la nature des questions traitées sur le plan empirique (Hasselbladh et Kallinikos, 2000). Sur ce dernier point, il est nécessaire de revenir sur l'isomorphisme, considéré comme caractéristique du processus de bureaucratisation des firmes contemporaines. Cet isomorphisme – structurel – a trait à l'émergence et à la diffusion de formes organisationnelles similaires ou à des dispositifs structurels formels dans les populations d'organisations. Les résultats des études empiriques menées permettent de constater que l'accent est mis sur les relations interorganisationnelles de stratification. Autrement dit, on considère les relations où les organisations *leaders* ainsi que celles qui sont suiveuses jouent un rôle non négligeable dans le façonnage des schémas de dissémination.

Émerge également dans les études empiriques évoquées le rôle des acteurs, tels que l'État et les corporations professionnelles, comme agents du changement et comme véhicules des formes structurelles organisationnelles. La légitimité (au sens de Suchman, 1995) expliquerait, à cet égard, la formation ou la diffusion des dispositifs spécifiques

de rationalisation. Elle est considérée comme la source de la pérennité des organisations et de leur performance. Ces conclusions laissent entendre que la conception traditionnelle adaptative et fonctionnaliste des organisations comme systèmes répondant aux demandes de leur environnement a la vie dure. L'apport théorique du néo-institutionnalisme ne porterait pour ainsi dire que sur la nature de l'objet systémique : la conformité normative remplaçant l'acquisition des ressources de l'environnement et/ou l'adaptation aux menaces de l'environnement.

Plusieurs questions méritent dès lors d'être posées pour souligner les limites de l'approche néo-institutionnelle d'une manière générale, et sur le chapitre de la prise en compte de la RSE d'une manière particulière. Il y a, d'abord, la manière avec laquelle les idées sociales, les orientations et les schémas instrumentaux (l'environnement rationalisé) sont traduits en formes bureaucratiques spécifiques. En termes de diffusion et d'institutionnalisation, ces formes semblent être adoptées, d'une façon qui nous semble problématique, par les différentes organisations ou dans divers contextes.

Les contributions empiriques entreprises – synchroniques – ont explicité le processus de rationalisation, comme allant d'un modèle ou d'un objet mis en œuvre à partir d'une source ou d'un point donné (comme l'État par exemple), vers des contextes ou des organisations ciblés. Cette manière de définir la rationalisation – appréhendée sous le seul aspect de l'isomorphisme structurel – laisse de côté son élaboration sociale. Ce qui conduit à s'interroger sur les résultats mitigés de ce processus : pourquoi certaines idées ou certaines techniques connaissent-elles le succès (l'externalisation, le modèle des cinq forces de Porter en stratégie ou le modèle de Norton et Kaplan en finances), alors que d'autres échouent (la management panique, l'échec relatif de l'ERP). Ce qui conduit également à réfléchir sur la diffusion inchangée de certains objets (par exemple, les modèles financiers d'analyse de portefeuille, l'adoption de normes techniques) alors que d'autres dispositifs et objets sont renégo-ciés et réinterprétés, ce qui est susceptible de les rendre méconnaissables (par exemple, le management de la qualité dans les organisations publiques).

Dans cet esprit, si l'institutionnalisation, telle que celle concernant les pratiques de la RSE, doit être comprise comme le résultat d'une construction sociale, l'examen des moyens cognitifs et sociaux et des procédures sous-tendant les croyances rationalisées et les schémas d'action devient crucial. Le développement et l'encastrement social de

ces croyances rationalisées et de ces schémas d'action standardisés sont associés à un certain nombre de pratiques – ayant trait à la conception et la constitution de domaines délimités d'actions objectivées au moyen de dimensions gouvernables et mesurables –, qui ont besoin d'être étudiées d'une manière rigoureuse.

Il y a, ensuite, l'institutionnalisation qui ne porte pas sur la seule description du champ social dans lequel opèrent les acteurs. Elle a également trait au développement et à l'encastrement social des principes de performance, des règles spécifiées de comportement et des dispositifs de contrôle qui permettent la conception des actions organisationnelles, leur mise en œuvre et leur contrôle. L'approche idéaliste du néo-institutionnalisme reste discrète sur les discours et les moyens de codification, par lesquels les croyances rationalisées prennent forme, se stabilisent et se diffusent.

En troisième lieu, l'action et les acteurs sont définis par les moyens par lesquels les objets ou les formes organisationnelles sont stabilisés. Tant l'objectivation que la subjectivation – celle-ci s'apprécie comme la mise en place des rôles organisationnels et sociaux, reconnaissables et récurrents – émergent de la stabilisation des artefacts instrumentaux par le langage oral, la mise en texte et la codification formelle. Cependant, la diffusion des croyances et des pratiques rationalisées ne signifie pas, tant s'en faut, la fin de l'institutionnalisation. Elle est affirmée et soutenue, reçoit du sens et une direction par le biais de sa capacité à constituer différentes formes de jeux d'acteurs. Cette capacité est contingente aux moyens sociocognitifs par lesquels les idées sont élaborées, rendues solides et durables.

Les différentes contributions empiriques du courant néo-institutionnaliste laissent ainsi de côté des aspects importants du processus d'institutionnalisation et, notamment, la relation entre l'environnement rationalisé et les organisations formelles. Les moyens *via* lesquels les actions organisationnelles, les règles de comportement, les principes de performance et les dispositifs de contrôle sont conçus, ne sont pas pris en compte. L'attention est portée substantiellement sur l'exploration des modèles de diffusion, mais les conséquences de la diffusion sur les organisations elles-mêmes, les procédures et les rôles sont souvent ignorées.

Les limites de ces contributions peuvent être liées à l'aspect généraliste de la théorie néo-institutionnelle, dont l'essence, comme l'énonce Scott (1994), est relative à l'étude des systèmes normatifs et cognitifs,

ce qui donne surtout du poids à l'analyse des règles et des conventions adoptées ainsi qu'aux sanctions qui leur sont associées.

Pour Hasselbladh et Kallinikos (2000), l'aspect « aérien » et généraliste de la théorie néo-institutionnelle doit être contesté pour ne pas se contenter de formulations qui attribuent aux institutions le statut d'idées n'opérant qu'à l'intérieur de la boîte noire de « *l'esprit humain* » (Scott, 1994b, p. 98). Les systèmes de sens et les croyances rationalisées influencent, sans aucun doute, les acteurs et les organisations en créant des attentes et en sélectionnant les orientations sociales. Cependant, les institutions ne sont pas simplement des grappes d'idées flottant d'une manière détachée, la forme organisationnelle ne constituant pas, à cet égard, un état désincarné, existant seulement au niveau d'accords intersubjectifs dans des contextes locaux. La bureaucratie, ainsi que les formes et les pratiques de la démarche d'organisation qui lui sont associées, sont objectivées et incarnées dans des textes (légaux et opérationnels), ainsi que dans des modèles et des systèmes administratifs variés. Et aucune organisation ne peut maintenir son statut comme système formel sans l'arsenal de techniques numériques et verbales *via* lesquelles ses buts et opérations sont décrits, organisés et contrôlés. La démarche d'institutionnalisation doit ainsi être apte à saisir les formes par lesquelles les objets organisationnels – les pratiques de RSE –, les procédures et les rôles se développent et deviennent encadrés dans l'organisation. Ces propos rejoignent les démarches tendant à analyser les modèles d'organisation formelle, en partant de l'exploration des processus institutionnels par lesquels les objets sociaux et les formes distinctes des rôles des acteurs sont élaborés (Kallinikos, 1996 ; Yakhlef, 1998).

Les réflexions précédentes, conduisant au dépassement du néo-institutionnalisme, sont intégrées dans cette recherche afin de considérer le projet de rationalisation et d'institutionnalisation de la RSE, d'une part, comme étroitement associé à des voies distinctives de définition de la réalité (les discours), d'autre part, comme soutenu par des techniques essentielles (Foucault, 1980, 1988). Cette conception de l'institutionnalisation a pour dessein l'évitement de l'image du mouvement de l'imitation ou de la domination (stratification), sous-jacente à la démarche néo-institutionnelle. Les discours et les techniques particuliers participant à l'adoption de pratiques de RSE nécessitent, dès lors, d'être analysés en profondeur. Dans quelle mesure participent-ils

à la définition et à la construction de la RSE, des procédures mises en place et des rôles joués par les acteurs ?

Ces arguments conduisent à considérer que l'institutionnalisation et la rationalisation de la RSE ne peuvent pas être comprises comme simplement l'établissement et la diffusion de structures de régulation et de schémas instrumentaux qui sont adoptés par les différentes organisations ou mis en place dans différents contextes. Le dépassement de l'approche néo-institutionnelle traditionnelle requiert cependant de distinguer analytiquement les idées en général, des discours et des techniques de contrôle. Dans cette perspective, les institutions sont considérées comme consistant en idéaux fondamentaux, qui sont traduits en voies distinctives de définition de la réalité et d'action sur elle (les discours) et soutenus par des systèmes élaborés de mesure et de contrôle des résultats des actions entreprises (Hasselbladh et Kalinikos, 2000). Cette distinction est appropriée pour comprendre quel est le contenu de la RSE diffusé, comment les pratiques RSE sont diffusées et pourquoi, et conduit à démêler la totalité composite du processus d'institutionnalisation (Pezet, 2005). Comme la recherche porte sur la compréhension de la mise en œuvre des pratiques de RSE par les organisations, cette terminologie est susceptible de permettre d'appréhender les formes et les mécanismes par lesquels les idées originales, les intentions et les modes aléatoires d'action deviennent graduellement encastés dans les contextes sociaux et acceptés comme voies standards d'action sur la réalité. Le dépassement de l'approche néo-institutionnelle requiert également l'intégration des effets de la subjectivité dans l'analyse, si la rationalisation de la RSE est estimée comme quelque chose de supérieur à l'isomorphisme structurel (Foucault, 1988 ; Goodman, 1976, 1978), c'est-à-dire quelque chose allant au-delà de la diffusion de schémas structurels identiques ou similaires au sein de la population des organisations. La distinction analytique évoquée permettrait, à cet égard, d'étudier comment la RSE et les institutions arrivent à des formes et à des pratiques hétérogènes d'objectivation.

Sur le plan des mécanismes permettant de se déplacer des idéaux aux discours, et des discours aux techniques de contrôle, trois formes de définition et d'objectivation de la réalité sociale sont suggérées : intersubjectivité *via* le discours et la communication orale ; textualisation par le langage écrit ; mesure par la codification formelle (Goody, 1986 ; Kalinikos, 1996). Il n'y a pas de correspondance étroite entre

les idéaux, les discours et les techniques et les trois mécanismes, mais la tendance est que les idéaux sont mieux exprimés par la narration, les discours par le langage écrit et les techniques par la codification numérique et par d'autres systèmes de codification. Les idéaux, les discours et les techniques de contrôle semblent ainsi interdépendants. Les discours représentent la forme institutionnelle centrale, associant les idéaux et les systèmes de contrôle, mais chaque élément demeure cependant indépendant : les idéaux peuvent exister avec un sens social, valorisé dans une description narrative, sans être pour autant formalisés en discours, alors que des techniques identiques de contrôle peuvent servir plusieurs discours.

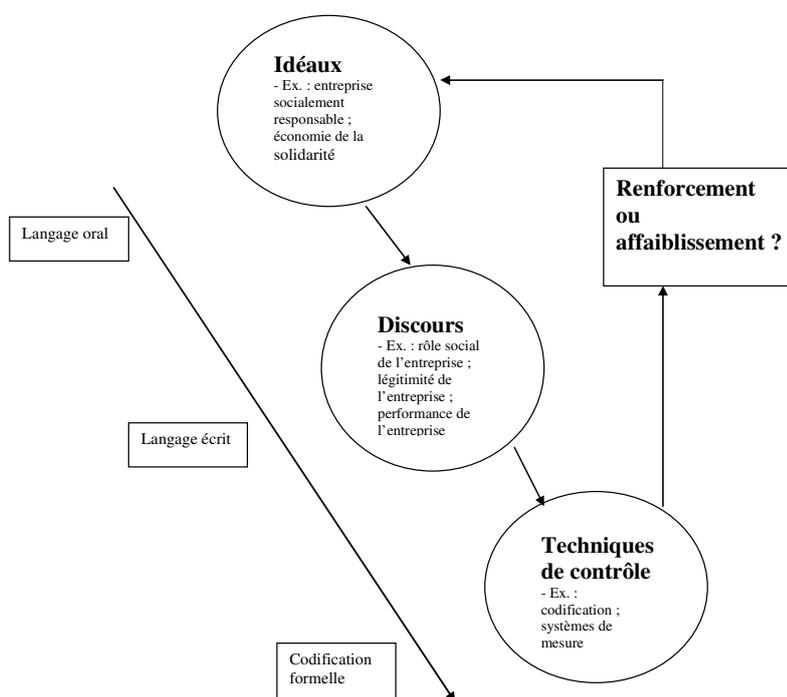
Par ailleurs, les discours et les techniques de contrôle ne constituent pas simplement des modèles représentatifs de la réalité ou des constructions cognitives et linguistiques détachées de la réalité. Ils sont à la fois des produits cognitifs et des produits sociaux. Ils sont le résultat des efforts entrepris pour obtenir des effets sur l'environnement, ce qui se traduit par des systèmes élaborés de concepts, des méthodes et des relations et par des pratiques variées, des rôles sociaux et des règles codifiées, dans l'objectif de mettre en scène l'univers souhaité.

À partir de là, et comme le montre la figure 1, le processus d'institutionnalisation et de rationalisation de la RSE comporte : une délimitation sémantique des idéaux, réalisée par le biais de stratégies et de définitions écrites et/ou verbales ; une spécification des tâches et des rôles sociaux inclus ainsi que la description de leurs relations ; le développement des modèles d'action et des systèmes de mesures et d'évaluation.

Dans cette perspective, l'appréciation pertinente de la rationalisation et de l'institutionnalisation de la RSE dans les dispositifs organisationnels doit inclure une analyse significative des discours et doit porter sur la description détaillée des techniques variées de contrôle et des pratiques organisationnelles qui leur sont associées. Cette démarche analytique peut, dès lors, mettre à jour les moyens et les procédures cognitifs à travers lesquels les idéaux sont développés et stabilisés dans les conventions appelées institutions. La stabilisation est cependant problématique dans la mesure où elle peut avoir pour effet, soit un renforcement, soit un affaiblissement des idéaux (rectangle de droite de la figure 1) (Alter, 2004). Elle peut être la source d'une remise en cause des anciens idéaux et de la création de nouveaux idéaux. Un autre pro-

cessus peut alors voir le jour, comme l'illustre la flèche de retour à droite de la figure 1.

Figure 1 – *Processus d'institutionnalisation et de rationalisation*
(adapté de Hasselbladh et Kallinikos, 2000)



L'objectif de cette contribution est de mettre à l'épreuve ces différentes propositions en étudiant, dans ce qui suit, le processus de rationalisation et d'institutionnalisation des pratiques de RSE par les organisations bancaires et financières.

2. Champ d'observation, méthodologie et évolution des pratiques socialement responsables

L'examen de l'institutionnalisation a pour terrain d'étude le secteur des banques et de la finance et, plus particulièrement, l'émergence et le développement des IFES. Nous présenterons, tour à tour, les choix du

terrain et de la méthodologie ainsi que les principales caractéristiques de la collecte de données (2.1.), puis l'évolution des IFES (2.2.).

2.1. Étude de cas : justification, sélection et description

Le terrain d'étude porte sur le secteur des organisations bancaires et financières, particulièrement riche pour l'analyse de l'institutionnalisation des pratiques RSE. En effet, depuis plus de quarante ans, de nombreux instruments financiers dits solidaires ont vu le jour sous l'impulsion des organisations non gouvernementales (ONG) et d'entreprises de petite taille, avec ou sans l'aide de l'État ou des entreprises *leaders* du secteur. L'étude réalisée par Granger et INAISE (1998) classe les IFES, répertoriés en Europe, en quatre types : club, cagnotte, outil « micro-local » ; organismes fortement liés aux pouvoirs publics ; banques éthiques ; instruments financiers d'un réseau d'entreprises.

Comme cette recherche vise à comprendre les processus d'institutionnalisation des pratiques des firmes en matière de RSE, une description rigoureuse de ces processus est indispensable, ce qui pourrait qualifier la démarche inductive pour ce travail. Cependant, comme la recherche est menée à partir d'un cadre théorique existant et propose une schématisation théorique des liens entre les idéaux, les discours, les techniques de contrôle et l'institutionnalisation régressive, le raisonnement abductif (Peirce, 1931) semble un compromis approprié. En effet, ce raisonnement privilégie la démarche qui, à partir d'un ensemble d'expériences connues, permet d'en imaginer de nouvelles (Barreau, 1995). Il est alors jugé fructueux lorsque l'objectif de la recherche est la découverte de nouvelles choses, d'autres variables et d'autres relations que celles mises en avant par le cadre théorique sollicité (Dubois et Gaddle, 2002).

Méthodologiquement, cet article s'appuie sur l'étude de cas (Gerring, 2004 ; Legoff, 2002 ; Yin, 1994) pour répondre à la schématisation évoquée dans le corpus théorique de la première partie. En matière de collecte de données, des données primaires portent sur deux entretiens approfondis (de deux heures chacun), réalisés avec C. Tytgat – fondateur de la Caisse Solidaire du Nord – et N. Reille, membre fondateur d'ARESE (Analyse et Recherches Sociales sur les Entreprises). Les données secondaires ont trait à des sources documentaires : l'étude de Granger et INAISE (1998), les contributions de Déjean (2005), Gen-

dron (2004), Labayle (1999), Nowak (1994) et Yunus (1997), les sites électroniques institutionnels – www.novethic.fr ; www.finansol.org ; www.inaise.org – et les sites des différents acteurs étudiés (Adie, Racines, etc.). Afin d'établir les processus à l'œuvre ayant encouragé l'institutionnalisation des IFES, tant les données primaires que les données secondaires ont fait l'objet d'un codage par les deux auteurs de la recherche, d'une manière indépendante. La comparaison des deux codages obtenus a permis de noter la convergence quasi-totale des deux chercheurs. Les divergences – rares – ont été résolues par la discussion. De ces codages émergent trois niveaux : historique de la diffusion ; type d'instrument financier ; type d'acteur à l'origine de l'instrument (*cf.* tableau 1).

À partir de cette catégorisation des informations, une synthèse complète de la diffusion est proposée ci-dessous. Elle permettra d'appréhender, dans la troisième partie, les idéaux-types sous-jacents ainsi que les discours et techniques associés aux instruments financiers de l'économie solidaire.

2.2. *Évolution des IFES*

Assez nombreux et assez diversifiés, les IFES représentent des phénomènes de Société et se veulent pourvoyeurs de réponses aux défaillances et imperfections de l'économie de marché. De nature hybride, ils conjuguent attributs sociaux et attributs économiques, traitant de différentes manières le chômage, l'exclusion sociale, la désertification régionale, la dégradation environnementale, etc. Il est possible, également, d'intégrer dans ces IFES des réalisations assez anciennes comme les mutuelles d'épargne, les banques coopératives, les caisses rurales et les unions de crédit. D'autres entités peuvent en faire partie, comme les mutuelles d'épargne fonctionnant sans intérêt, les entreprises de crédit créées pour et par les entreprises de l'économie sociale. L'histoire de la diffusion décrite ci-dessous constitue la synthèse d'un travail plus étendu disponible auprès des auteurs.

2.2.1. Les pionniers : les clubs, cagnottes et crédit micro-local et les instruments financiers au service de réseaux d'entreprise

Trois types d'acteurs peuvent être considérés comme pionniers en matière d'investissement solidaire : les clubs, cagnottes apparus dès les

Tableau 1 – Les niveaux de codage des IFES

Dates de création	Nom	Type d'innovation	Type d'acteur	Offre	Objectifs attendus	Cibles visées	Produits Finansol	Réseau
1965	Socoden	IFR	Réseau d'entreprises	P; CR	E; ES	ME; P; M	0	I
1975	OikoCredit	MC	Société coopérative privée	CR	E; DL	PED	1	F
1980	Herrikoa	MC	Société anonyme	CR	E; DL	C; F; ME; P; M	0	I
1983	Fédération des Cigales	C	Association	CR	ES; DL; Env.	P; M	1	I; F
1983	SIDI	MC	Société anonyme	CR	E; DL	PED	2	F
1985	Garrigue	BE	Société coopérative	CR	E; Env.	ME; P; M	1	F
1985	Habitat et Humanisme	BE	Fédération d'associations	D	ES	C; F; H; A	5	F
1980	Association éthique et investissement	PE	Association	CR				
1987	Genese	MC	SA de coopératives	P; CR	E; ES; DL	C; F; ME		I
1988	ADIE	OP	Association	P; S	E; DL	C; ME	1	I F
1988	France Active	OP	Association	G; CR; P	E; DL; ES	C; F; ME; P	6	I; F
1988	IES	BE	Société anonyme/coopérative	CR	E; ES; Env.; DL	ME; P; M; C	1	I
1989	Fgif/Ides	OP	Société anonyme	G	E	F; ME	0	I; F
1989	La NEF	BE	Société financière coopérative	P	E; Env.	ME; P; M	7	I F
1989	Racines	C	Fédération de clubs	P	E	F	1	F
1990	Autonomie et Solidarité	BE	Société anonyme	CR	E	C	1	F
1990	Comité Prévoir	PE	Banque populaire d'Alsace	P	Env.	ME; P; M	1	F
1991	SIFA (outil FFA)	BE	Société d'investissement	CR	E	C	1	F
1995	COFIDES Nord-Sud	BE	Coopérative financière	G	ES	PED	1	F
1997	ARESE	PE	Institution d'information financière	PE				
1997	Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais	BE	Société financière	P	E	C; ME; P	3	F
1997	Fédération Love Money pour l'emploi	BE	Association	CR	E	ME; P; M	0	F
2002	Alsace Finances Solidaires	BE	Association	P;D	ES; DL	ME; P; M	0	F

Légende

IFR : instrument financier au service d'un réseau d'entreprises

MC : micro crédit

C : club

OP : organisme soutenu par les pouvoirs publics

BE : banque éthique

P : prêt

CR : capital-risque

G : garantie

D : don

S : subvention

PE : placement éthique

E : emploi

ES : économie solidaire

Env. : environnement

DL : développement local

ME : micro entreprise

P : petite entreprise

M : moyenne entreprise

F : femmes

C : chômeurs

A : personnes âgées

PED : pays en développement

F : Finansol

I : Inaise

années 60 ; le micro-crédit, né en 1978, à l'initiative de Muhammad Yunus³, qui créa la Grammeen Bank ; les instruments financiers au service des réseaux d'entreprises, avec la création, en 1983, de la Société d'Investissement et de Développement International (SIDI) par le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD), pour soutenir dans un premier temps les micro-entreprises dans les pays en développement et la création de banques solidaires dans ces pays dans un second temps (*cf.* Granger et INAISE, 1998, pour plus de détails). Pour l'essentiel, ces acteurs continuent d'opérer sur un périmètre étroit, à savoir des activités de proximité.

2.2.2. Les entrepreneurs : les banques éthiques

Les premières banques éthiques créées en France avaient un périmètre d'action régional ou étaient de petite taille. Sur le plan chronologique, Garrigue est la première banque éthique à avoir vu le jour, en 1985, en pays Basque. Elle fut suivie la même année par la NEF (Nouvelle Économie Fraternelle). Vinrent ensuite Autonomie et Solidarité (1990), deux sociétés de capital-risque en Corse et en Aquitaine (1992), la Caisse Solidaire du Nord (1997), CoFides lancée par Terre des Hommes France et Peuples Solidaires (1995) et, enfin, Alsace Finances Solidaires (2002).

2.2.3. Les leaders d'opinion : à l'origine des placements éthiques

Le premier fonds commun de placement éthique « Nouvelle Stratégie 50 » est dû à l'initiative de l'association Éthique et Investissement fondée, en 1983, par Sœur Nicole Reille, responsable financière d'une congrégation de religieuses. Arese (Analyse et Recherches Sociales sur les Entreprises), observatoire éthique des grandes entreprises françaises, prit forme en 1997 et connut un développement significatif et rapide. Devenu Vigeo, avec à sa tête Nicole Notat, ancienne secrétaire générale de la Confédération Française Démocratique du Travail (CFDT), l'observatoire est aujourd'hui *leader* du marché de l'offre d'analyse extra-financière. D'autres institutions ont vu, par ailleurs, le jour, comme par exemple, Ethibel, Innovest, SAM, SGAM. Participant à la diffusion de l'ISR, les banques également, en commençant par les

³ Prix Nobel de la Paix en 2006.

mutualistes, ont commencé à proposer des placements éthiques à partir de 1998. Et, depuis le début des années 2000, toutes les banques françaises ont intégré dans leur offre ce type de produit financier.

2.2.4. *La performance commerciale, source de développement de nouveaux produits financiers solidaires*

Le développement de produits labellisés, la mise en place d'un baromètre de l'économie solidaire et l'émergence des réseaux traduisent l'importance croissante de ces pratiques financières. Aujourd'hui, 32 produits financiers sont labellisés Finansol⁴. En ce qui concerne les réseaux, quatre d'entre eux jouent un rôle déterminant dans la diffusion des IFES⁵.

2.2.5. *Normalisation de nouveaux critères d'investissement*

Le concept d'investissement socialement responsable fait partie aujourd'hui des normes du secteur bancaire et financier (*cf.* étude de Novethic – filiale de la Caisse des Dépôts et Consignations – réalisée et publiée en 2004 ; *Le Monde*, 2006). Depuis 1998, la progression du nombre de fonds est constante et le taux est en moyenne supérieur à 12 % par an. Le nombre d'agences de notation s'est accru et un nombre croissant de sociétés d'investissement font appel à leurs services pour évaluer les entreprises sur des critères de RSE. En outre, les encours des fonds s'accroissent sensiblement : le nombre de fonds de plus de 40 millions d'euros passe de 22 % en 2003 à 28 % en 2004. Cette progression se fait aux dépens des fonds de moins de 10 millions d'euros qui n'occupent plus que 31 % du marché contre 40 % en 2003. Par ail-

⁴ Ils appartiennent à des acteurs très diversifiés (*cf.* tableau 1). En outre, Finansol a mis en place en 2002 un observatoire des finances solidaires permettant au secteur de disposer d'un outil de collecte et de capitalisation de l'ensemble des informations qu'il rassemble. Cet observatoire publie le résultat de ses recherches à travers le Baromètre des Finances solidaires coréalisé par Finansol et le quotidien *La Croix*.

⁵ Il s'agit de INAISE (*International Association of Investors in the Social Economy*), un réseau international d'organismes créé en 1989 à Barcelone ; du collectif des acteurs français du micro-crédit et, plus largement, des finances solidaires, formé de Coordination Sud, Cerise, Finansol, et présidé par Maria Nowak, Présidente de l'Adie, et du Réseau Européen de Micro-finance ; de FEBEA (Fédération Européenne de Finances et Banques Éthiques et Alternatives), une association de droit belge, créée en 2001, implantée à Bruxelles ; et des principaux réseaux bancaires français, impliqués dans l'épargne solidaire.

leurs, alors que l'exclusion et le social étaient les orientations principales des premiers fonds, à la fin de 2003, 55 % des fonds référencés ont une orientation de développement durable généraliste. Cette proportion s'accroît à la fin de l'année 2004 pour atteindre les deux-tiers de l'offre. À la fin de 2005, les fonds détenus par les résidents français atteignaient 8,8 milliards d'euros (une augmentation de 27 % par rapport à 2004). Certes, la majeure partie d'entre eux reste entre les mains d'investisseurs institutionnels (58 % contre 42 % détenus par les particuliers), mais la percée de l'ISR dans le secteur de l'épargne salariale est susceptible d'en changer la répartition antérieure. En effet, 1,29 milliard d'euros de fonds d'épargne salariale étaient investis en ISR à la fin de l'année 2005, ce qui représente une augmentation de 61 % par rapport à l'année 2004 (*Le Monde*, 2006). Notons que les motivations d'investissement sont beaucoup moins liées à l'exclusion, à l'éthique et aux valeurs morales que par le passé. Désormais, les critères reposent tant sur les aspects sociaux qu'environnementaux.

Les développements qui suivent sont consacrés à l'analyse et l'interprétation des données collectées en vue de répondre à l'objectif de cette recherche, qui vise à étudier les modes opératoires des pratiques socialement responsables pour comprendre les processus d'institutionnalisation à l'œuvre.

3. Analyse des résultats et implications

Cette dernière partie analyse le processus d'institutionnalisation (3.1) et en présente les principales implications (3.2.).

3.1. Analyse du processus d'institutionnalisation

Trois phases paraissent ainsi caractériser la diffusion des IFES. La première, allant de 1965 à 1985, correspond à une phase d'expérimentation de nouvelles idées par des acteurs non conventionnels du secteur financier. Ces acteurs sont des individus ayant vécu des expériences leur permettant de mesurer l'inefficacité des instruments financiers conventionnels pour répondre à des attentes de financement de cas particuliers. On identifie, parmi ces acteurs, des chômeurs souhaitant monter leur entreprise ; des économistes conscients des limites de l'organisation du système financier relativement à des problémati-

ques de développement notamment ; des cadres ou des chefs d'entreprise préoccupés par la montée du chômage et de l'exclusion dans leur environnement proche ; des élus démunis face aux revendications locales.

Les solutions existantes n'étant pas à la hauteur des attentes de ces différentes individualités, un processus d'engagement dans la résolution d'un problème émerge. Le processus s'apparente à un processus de création de nouveaux concepts. Ainsi, les premiers IFES sont expérimentés par des individus s'organisant, le plus souvent, localement sous forme de clubs, réseaux locaux, associations ou sociétés coopératives pour les formes les plus abouties. Il est intéressant de noter que cette première phase est l'occasion de développer des formes de prototypes d'IFES, qui sont améliorés au fur et à mesure des mises en application. Les IFES constituent ici des innovations sociales dans la mesure où ils n'introduisent pas de nouveaux dispositifs financiers, l'innovation s'appréciant au regard des cibles atteintes, de l'objet visé et de la traduction des premiers idéaux. Et c'est de l'adaptation des IFES que dépendent leur diffusion et leur institutionnalisation ultérieures (voir le micro-crédit en France). Aussi, la première phase correspond-elle ici autant à une phase de développement de l'innovation au sens classique qu'à une phase de lancement.

Sur le chapitre du processus de communication de cette première phase, nous observons l'importance du rôle des réseaux interpersonnels pour soutenir les discours. En effet, alors que dans les travaux sur la diffusion, les médias constituent les premiers relais les plus importants pour stimuler la communication en phase de lancement, la diffusion s'opère ici au sein de sous-réseaux par le biais du bouche-à-oreille (*i.e.* la communication orale). Seuls quelques médias – marginaux – s'intéressent au sujet. En outre, la communication dans cette phase est de nature homophile (des individus partageant le même système de valeurs et les mêmes objectifs, dans le cadre de projets). Ces éléments expliquent la lenteur et la limite de la diffusion des premiers outils. Il est intéressant, cependant, d'observer dans le cas de la Fédération des Cigales (organisation pionnière, voir *supra*), par exemple, l'effet de la nature du réseau sur la diffusion du concept dans toute la France. En effet, le réseau de petite taille regroupe des individus ayant les mêmes préoccupations de solidarité (nature homophile du réseau ici), mais venus d'horizons très divers (nature hétérophile des origines des individus), ce qui encourage ainsi l'institutionnalisation large des nouvelles

idées. Les décisions des individus s'expliquent ainsi par leurs liens sociaux. Et plus ces liens sont faibles – les individus accèdent à des réseaux larges et hétérogènes – plus ils sont efficaces (Granovetter, 1973). Ce résultat est important dans la mesure où la nature des réseaux est souvent abordée comme ayant un impact en phase de croissance et non en phase de lancement.

La deuxième phase identifiée porte sur la période 1985-1995. Les premiers succès des IFES conduisent à l'occurrence de nouveaux idéaux et poussent les nouveaux canaux de communication à s'emparer du sujet et à jouer un rôle important en termes de diffusion et d'émergence de nouveaux outils et acteurs de la finance solidaire (*i.e.* textualisation). Pouvoirs publics, institutions internationales et entreprises du secteur mutualiste constituent les acteurs de cette deuxième phase. Le réseau – plus large que celui de la première phase et de nature hétérophile – stimule la diffusion et l'institutionnalisation et provoque l'intérêt des médias et des *leaders* d'opinion, ce qui renforce davantage l'institutionnalisation dans un processus en double boucle (Katz et Lazarsfeld, 1955). L'entrée de nouveaux acteurs, hybrides de par la nature des capitaux mobilisés (à la fois des fonds publics et des fonds du secteur mutualiste), permet d'expérimenter des outils plus élaborés et ayant un périmètre d'action plus large. La visibilité de ces nouveaux IFES et le soutien des pouvoirs publics qui participent à une communication plus importante sur le secteur de la finance solidaire dans un contexte socioculturel favorable, promeuvent et institutionnalisent significativement les IFES au sein de la société française. Le sujet devient d'actualité dans les médias et attire les organisations financières conventionnelles.

La troisième phase de la diffusion – que l'on situe à partir de 1995 – est marquée par le développement de nouveaux idéaux et l'entrée de nouveaux acteurs au sein du secteur, ainsi que par l'émergence de nouveaux *leaders* d'opinion promoteurs des placements éthiques. Les IFES deviennent, petit à petit, attractifs pour des acteurs qui les rejetaient au préalable. Ainsi, des coopérations entre les acteurs de l'économie solidaire et de l'économie marchande privée sont observées. Les réseaux de diffusion devenant importants, le sujet de la finance solidaire acquiert une notoriété significative⁶, notamment auprès de nouvelles ci-

⁶ 3000 milliards euros d'encours dans le monde à la fin de 2002, 93 % provenant d'investisseurs institutionnels, 7 % d'investisseurs particuliers (source, <http://www.politiquesociale.net/themes/investissement.html>).

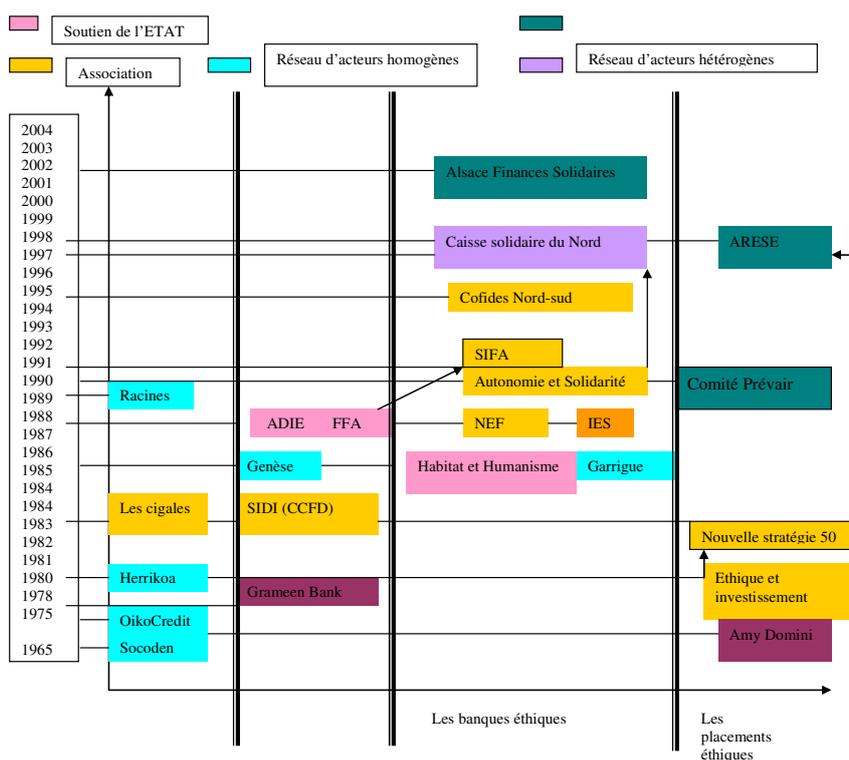
bles. Cette majorité précoce, constituée de groupes ou de particuliers non concernés jusqu'alors par la problématique, exprime des attentes en termes de développement de placements, combinant revenus et « éthique », encourage, d'une part, les institutions financières à s'intéresser à la notation éthique et au développement de nouveaux produits, d'autre part, les entreprises à développer des comportements dits responsables. C'est ainsi qu'apparaît la notion de l'ISR⁷, qui peut être considéré comme un élargissement de la sphère d'action des IFES à l'économie marchande privée. Ainsi, les IFES ayant démontré des avantages relatifs observables en termes de performance sociétale, leur visibilité augmente et favorise l'attrait pour les cibles jusque-là réfractaires. Il est important de noter que les caractéristiques de l'innovation ne jouent un rôle promoteur direct de la diffusion qu'à partir de cette phase. Il aura fallu attendre que les IFES acquièrent une certaine légitimité auprès d'acteurs institutionnels et auprès des *leaders* d'opinion et des médias pour que les attributs « intrinsèques » de l'innovation influent sur le processus d'adoption et d'institutionnalisation. Émerge ici le rôle clé des parties prenantes saillantes et influentes⁸ (Freeman, 1984 ; Mitroff, 1983). Ainsi, nous observons dans la première phase le rôle prédominant des associations françaises ou étrangères, dans la deuxième phase, l'alliance des pouvoirs publics avec ces associations et, dans la troisième phase, l'adhésion des entreprises aux pratiques d'ISR, souvent en collaboration avec les associations (cf. Figure 2). Ce résultat mérite d'être mis en exergue et confirme l'approche de Akrich et al. (2002), qui appréhendent la diffusion – et donc l'institutionnalisation – comme « *l'art d'intéresser un nombre croissant d'acteurs* ».

⁷ Signalons cependant l'origine ancienne de l'ISR. En effet, lorsque l'Église méthodiste américaine, puis les Quakers, ont décidé d'investir aux États-Unis en bourse dans les années 20, ils ont inventé le concept d'investissement éthique. Le concept a resurgi dans les campus américains dans les années 70, lorsque les associations étudiantes et enseignantes ont voulu savoir si les fonds de pensions des universités étaient actionnaires des compagnies profitant de l'effort de guerre au Vietnam. Puis, la montée des sanctions contre le régime d'apartheid de l'Afrique du Sud a provoqué un mouvement de désinvestissement des firmes qui opéraient dans ce pays (ainsi que l'émergence des codes d'éthique dont les *Sullivan Principles* pour les entreprises qui tenaient à rester en Afrique du Sud, sans contribuer par leur action, au régime de discrimination). Le mouvement anti-tabac a également été un des moteurs des fonds éthiques en décidant un grand nombre d'investisseurs de ne pas détenir d'actions des firmes du secteur du tabac (source, <http://www.politiquesociale.net/themes/investissement.html>).

⁸ Ces parties prenantes sont loin d'être isolées et indépendantes. Elles semblent plutôt opérer dans des réseaux significatifs de nature formelle et informelle (cf. à ce sujet Rowley, 1997, sur les liens entre parties prenantes et réseaux sociaux).

Aussi, peut-on entrevoir le développement de croyances positives autour des IFES, ce qui conduit les entreprises à investir ce nouveau secteur (Alter, 2000). Apparaissent alors les nouvelles offres de services financiers dans le secteur. Les agences de notation (par exemple, Vigeo et Innovest en France) proposent leurs services pour évaluer les entreprises cotées en bourse et ces dernières s'inscrivent dans une démarche de responsabilité sociale pour attirer les investisseurs. Nous constatons, ainsi, un processus d'institutionnalisation de normes venues du secteur de l'économie solidaire vers celui de l'économie conventionnelle capitaliste.

Figure 2 – Diffusion des IFES au cours du temps



L'identification de ces trois phases sert de base à l'analyse de contenu des documents étudiés. Il est alors possible de distinguer les catégories d'idéaux portés par les instruments financiers développés au cours

de ces trois périodes. Le lien entre ces idéaux et les discours des acteurs du changement ou des médias ainsi qu'entre les discours et les techniques de contrôle à l'œuvre peut également être établi sur cette base.

3.2. *Implications du processus d'institutionnalisation*

L'analyse de l'évolution des IFES laisse entendre que la RSE – quelque chose de spécifique à l'environnement social – est articulée dans les discours dominants et rendue opérationnelle dans le contexte particulier de l'entreprise. En d'autres termes, l'analyse des IFES montre comment les « rêves et les schémas » (Miller et O'Leary, 1993) liés à un monde plus solidaire sont constitués et rendus opérationnels par les acteurs. Plus précisément, l'analyse indique comment sont pris en compte des enjeux liés à la préservation de l'environnement, à la définition du contenu et du périmètre de la RSE, à l'impact de l'activité de l'entreprise sur le bien-être social et sur les attentes des différentes parties prenantes, et à la considération de l'entreprise comme acteur social.

Dans cette veine, l'émergence et la rationalisation de chaque instrument – les clubs, les organismes de micro-crédit, les banques éthiques, les placements éthiques, l'ISR – sont associées à un idéal-type ou à plusieurs idéaux-types – de la solidarité locale au développement durable –, à des discours et, enfin, à des techniques de contrôle. Cette évolution historique reflète les changements dans l'ontologie sociale, incluant les moyens par lesquels la stabilisation est accomplie ainsi que les rôles des acteurs. La construction des discours vise, dans ce schéma, à définir et à gérer la RSE en relation avec les idéaux, alors que la mise en place des techniques de contrôle a pour objet de rendre les discours opérationnels. Discours et techniques constituent des constructions décentrées définissant et matérialisant les idéaux sociaux en construisant les matrices matérialisées rationalisées associées aux organisations formelles (clubs cagnottes, organismes de micro-crédit, etc.). Les discours ne peuvent cependant être pertinents en opérant seuls. Ils nécessitent des techniques, des dispositifs pour agir sur les individus ou les organisations, pour les façonner et les influencer. Ces systèmes de contrôle partagent, dès lors, l'aptitude à (re)configurer le comportement des individus et des organisations indirectement (*cf.* tableau 2).

Ainsi, à titre d'illustration, dans le cadre du premier IFES – les clubs – le discours de création de l'activité, reposant sur le refus de l'assistance et l'encouragement de l'autonomie des individus, est étroitement lié à la viabilité des entreprises créées. Cette viabilité est appréciée à l'aune des critères en vigueur dans la sphère de l'économie marchande. De même, en matière de micro-crédit, les discours de micro-développement sont associés au taux de remboursement des prêts. Et plus ce taux est élevé, et plus le discours est légitime, eu égard aux attentes des différentes parties prenantes.

Tableau 2 – Évolution des IFES et processus d'institutionnalisation

Idéaux types	Discours	Techniques de contrôle
Solidarité locale	Création d'activités pour les exclus du système économique : refus de l'assistance, encouragement de l'autonomie des individus, accent mis sur la citoyenneté économique.	Forme organisationnelle : les clubs, cagnottes, instruments au service de réseaux d'entreprises. Codification : viabilité des entreprises créées par les chômeurs ou les exclus du système financier
Solidarité internationale Développement des pays du Tiers-monde	Micro-développement comme solution aux défaillances des politiques de développement **.	Forme organisationnelle : les organismes de micro-crédit. Codification : taux de remboursement des prêts.
Rôle économique et social de la banque	Éthique de conviction, éthique de responsabilité et éthique du possible. Responsabilité partagée de l'épargnant, du gérant, du chef d'entreprise, des par-rains*.	Forme organisationnelle : les banques éthiques. Codification : respect des critères financiers classiques de rentabilité des projets financés.
Éthique des affaires	Trois types de discours : – la croissance durable sans préjudice de la performance financière ; – solidarité ; – le don.	Forme organisationnelle : les placements éthiques. Codification : rentabilité ; transparence ; labels.
Responsabilité sociale de l'entreprise Développement durable Capitalisme	Encouragement des entreprises citoyennes Pour une économie humanisée Performance économique environnementale et sociale : « le vrai tour de force de la pensée américaine est d'avoir réussi à nous persuader que l'éthique était rentable » Activisme actionnarial (droit de vote des propriétaires) : « l'investissement responsable représente un outil de réduction du risque financier, des actionnaires et de mise en cohérence de leurs attentes en termes de rendement/risque avec les dynamiques économiques d'ensemble »***	Forme organisationnelle : investissement socialement responsable. Codification : critères de pérennité financière (ou rendement à long terme) sociale et environnementale au moyen d'une notation éthique.

* Argent, épargne, éthique, Savoir, n° 513, octobre 1999.

** La banquière de la seconde chance, *Le Monde*, 13/14 mai 2001.

*** Sicard (2002), Loiselet (2002).

Dans cette optique, le taux de recouvrement au Bangladesh des crédits octroyés par la *Grammeen Bank*, se situant à hauteur à 99 % et dépassant le taux de recouvrement des établissements financiers traditionnels, est cité en exemple (*Les Échos, L'Art du Management*, 15/12/2005). Les techniques de contrôle octroient ainsi la légitimité (Suchman, 1995) de la RSE, aux yeux des parties prenantes concernées.

Par ailleurs, le processus de genèse de nouvelles idées est enclenché, comme nous l'avons vu, par des acteurs remettant en cause des normes établies. Dès lors, leur idéal ne se diffuse qu'au fur et à mesure de la légitimation de leurs idées nouvelles. À cet égard, l'action des IFES n'est perçue, jusqu'à un certain point, comme légitime (Suchman, 1995) qu'à partir du moment où la performance financière est démontrée et contrôlable par le truchement des techniques de contrôle⁹. Nous retrouvons, ici, le critère minimum de responsabilité économique nécessaire pour permettre l'engagement dans une action socialement responsable (Carroll, 1995), lequel critère est apprécié par les techniques de contrôle en usage. Cette légitimité a également pour source l'action des syndicats et des organisations non gouvernementales qui jouent un rôle important en matière de promotion du développement durable et qui, par leurs exigences, participent à l'émergence de l'évaluation extra-financière (Novethic, 2006). À partir de l'instant où le concept novateur – l'idéal-type – en RSE acquiert de la légitimité, sa diffusion auprès des acteurs conventionnels et de l'opinion publique est facilitée.

La lecture des trois phases conduit également à mettre en évidence les fondements cognitifs de la RSE et ses modes d'action dans les organisations formelles. Ces fondements définissent la manière avec laquelle les modes de compréhension et d'action deviennent encadrés dans les organisations et acceptés dans les pratiques standards. Ils façonnent également significativement la capacité des pratiques de RSE à aller au-delà des contextes particuliers et à se diffuser dans les populations des organisations plus importantes. Le statut de la RSE joue ici un rôle particulier en matière d'influence du processus d'institutionnalisation. Cependant, l'objectivation des pratiques de RSE n'élimine pas l'institutionnalisation, tant s'en faut. Les actions des organisations constituent des structures vivantes complexes, non

⁹ L'utilisation récente par l'entreprise française Danone du micro-crédit pour toucher les trois milliards de consommateurs dans le monde qui disposent de moins de deux dollars US par jour illustre ces propos (*Les Échos*, 3/10/2006).

aléatoires et sont délibérées. Mais la stabilisation obtenue peut devenir dans cette perspective une forme d'institutionnalisation régressive (Alter, 1999), le comportement déviant, devenant au fur et à mesure de son acceptation par les acteurs conventionnels et l'opinion publique, la norme. Et cette institutionnalisation fait l'objet de tensions et d'après négociations par les différentes catégories d'acteurs, en fonction de leurs croyances. Ce qui correspond au processus de subjectivation des normes diffusées. Nous observons ainsi le développement de labels par les acteurs pionniers et d'instituts de notation par les acteurs conventionnels, ainsi, que la création d'équipes dédiées à l'ISR par les entreprises (*Le Monde*, 2006). La maîtrise de la définition légitime et des techniques de contrôle a pour enjeu l'accès aux ressources. La sphère du développement durable s'étendant, les financements risquent d'être captés par les grandes entreprises cotées plutôt que par les petites et moyennes entreprises (PME) et les très petites entreprises (TPE) auxquelles ces financements solidaires ou responsables étaient destinés à l'origine.

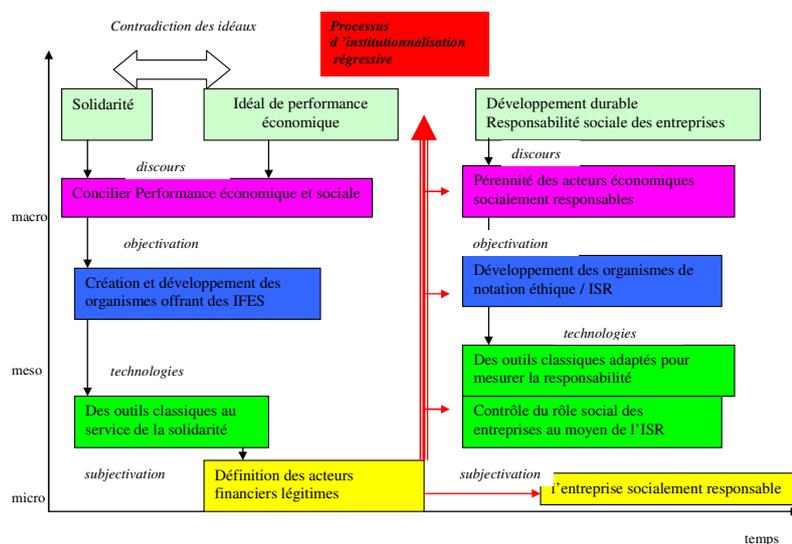
Ainsi, le processus d'institutionnalisation inversé est-il en quelque sorte un processus de ré-appropriation par les acteurs les plus puissants du secteur, la logique du marché retrouvant ici sa vigueur. Les conclusions d'Alter (1999) relatives à l'analyse de processus d'innovation au sein des entreprises peuvent être étendues au cas présent de l'institutionnalisation des pratiques de RSE : « *Lors de la fin du processus [...], conscientes des avantages économiques de la déviance, elles [les directions d'entreprise] transforment en règle ce qui était de l'ordre de la transgression de règles* », (Alter, 2004, p. 73). L'enjeu des différents acteurs est de maîtriser les représentations partagées comme légitimes et les croyances des pourvoyeurs de financement. La communication *via* les discours devient plus sophistiquée et de nouveaux métiers – donc, de nouvelles formes organisationnelles – véhiculent cette institutionnalisation. Cependant, nous pouvons déjà imaginer qu'au sein de la société, des acteurs insatisfaits du processus actuel sont susceptibles de rechercher de nouvelles approches constituant la prochaine minorité active (Moscovici, 1979) et être à l'origine éventuelle de nouveaux idéaux-types. Ce qui signifie que les organisations promulguent (Weick, 1995) précisément les méthodes et les techniques avec lesquelles elles développent et manipulent les objets qui définissent leurs tâches formelles.

Conclusion

Allant au-delà de l'approche traditionnelle néo-institutionnelle, cet article a analysé les liens entre les pratiques mises en œuvre par des entités déterminées et les processus de rationalisation et d'institutionnalisation qui leur sont sous-jacents. Plus précisément, il a cherché à comprendre l'adoption des pratiques de RSE en montrant l'interdépendance entre la définition de la RSE (l'idéal-type), les discours dominants et la codification obtenue par le truchement des techniques de contrôle.

L'analyse empirique réalisée dans le secteur des IFES conduit à deux apports théoriques majeurs. D'abord, la recherche menée permet la validation externe de la démarche consistant à examiner les pratiques en tenant compte du contexte institutionnel *et* social dans lequel elles émergent (Hasselbladh et Kallinikos, 2000 ; Miller et Rose, 1990 ; Pezet, 2005 ; Rose et Miller, 1992). Cet apport est obtenu au travers de l'étude historique de la matérialisation des pratiques financières, rendant ainsi possible la mise en évidence des liens entre des pratiques, des discours et des idéaux. L'analyse des modes opératoires montre dans cette perspective comment les idéaux de la solidarité se sont institutionnalisés auprès des organisations conventionnelles. Ce qui souligne que la codification et la forme cognitive des pratiques de RSE ainsi que les techniques de contrôle sont liées à leurs capacités d'objectivation et d'institutionnalisation dans des domaines particuliers, de diffusion d'un contexte à un autre (tout en restant identiques dans leurs formes essentielles), et de façonnage des actions des acteurs opérant subjectivement.

Le second apport de cette contribution est relatif à la mise en perspective de la possibilité d'aller au-delà du triptyque idéal-discours-techniques de contrôle pour envisager l'éventuelle collusion, à un moment donné, des domaines divergents d'idéaux types, suite à la mise en œuvre efficace de nouveaux modes opératoires combinant des idéaux types, des discours et des technologies légitimant les pratiques des acteurs (figure 3).

Figure 3 – Le processus d’institutionnalisation régressive

D'une manière subsidiaire à ce second apport, la compréhension des processus institutionnels à l'œuvre est enrichie par le repérage du rôle du niveau méso et micro, matérialisant les idéaux issus du niveau macro. Il peut être établi, ainsi, en quoi l'émergence de nouveaux modes opératoires est susceptible de modifier les rôles sociaux et d'influer sur les idéaux du niveau macro, ces changements conduisant, à leur tour, à l'apparition de nouveaux comportements.

Bibliographie

- Akrich M., Callon M. et Latour B. (2002), « The Key Success in Innovation, Part I : The Art of Interestement », *International Journal of Innovation Management*, vol. 6, n° 2, p. 187-206.
- Alter N. (1999), *La gestion du désordre en entreprise*, L'Harmattan.
- Alter N. (2000), *L'innovation ordinaire*, Presses Universitaires de France.
- Alter N. (2004), « Les composantes d'un processus d'innovation – Croissance et innovation », *Les Cahiers Français*, n° 323, novembre-décembre, p. 70-73.

- Barley S. et Tobert P. (1997), « Institutionalization and Structuration : Studying the Links Between Action and Institution », *Organization Studies*, vol. 18, n° 1, p. 93-117.
- Barreau H. (1995), *L'épistémologie*, PUF.
- Bowen R.H. (1953), *The Social Responsibilities of the Businessman*, Harper Row.
- Burchell S., Clubb C. et Hopwood A.G. (1985), « Accounting in its Social Context : Towards a History of Value Added in the United Kingdom », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 10, n° 4, p. 381-413.
- Callon M. (2001), « Actor Network Theory », in N. Smelser et P. Baltes (Eds.), *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, Pergamon.
- Carroll A.B. (1979), « A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Social Performance », *Academy of Management Review*, vol. 10, n° 4, p. 497-506.
- Carroll A.B. (1995), « Stakeholder Thinking in Three Models of Management Morality : A Perspective with Strategic Implications », in J. Näsi (Ed.), *Understanding Stakeholder Thinking*, Gummerus Kirpajaino Oy.
- Carroll A.B. (2004), « Managing Ethically with Global Stakeholders : A Present and Future Challenge », *Academy of Management Executive*, vol. 18, n° 2, p.114-120.
- Davis K. (1967), « Understanding the Social Responsibility », *Business Horizons*, vol. 10, n° 1, p. 45-50.
- Déjean F. (2005), *L'investissement socialement responsable*, Vuibert.
- DiMaggio P.J. (1988), « Interest and Agency in Institutional Theory », in L.G. Zucker (Ed.), *Institutional Patterns and Organizations Culture and Environment*, Ballinger.
- DiMaggio P.J. et Powell W.W. (1983), « The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48, n° 2, p. 147-160.
- DiMaggio P.J. et Powell W.W. (1991), « Introduction », in W.W. Powell et P.J. DiMaggio (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The Chicago University Press.
- Dubois A. et Gadde L.E. (2002), « Systematic Combining : An Abductive Approach to Case Research », *Journal of Business Research*, vol. 55, n° 7, p. 553-560.
- Foucault M. (1980), *Power/Knowledge*, Harvester Press.

- Foucault M. (1988), « Technologies du soi », in *Dits et Écrits*, volume II (1976-1988), Gallimard (2001).
- Frederick W.C. (1960), « The Growing Concern Over Business Responsibility », *California Management Review*, vol. 2, n° 4, p. 54-61.
- Freeman R.E. (1984), *Strategic Management : A Stakeholder Approach*, Pitman.
- Gendron C. (2004), « Finance responsable et responsabilité sociale des entreprises. Vers une régulation de 3^{ème} type ? », in D.G. Tremblay et D. Rolland (Éds.), *Responsabilité sociale d'entreprise et finance responsable, Quels enjeux*, Presses de l'Université du Québec.
- Gerring J. (2004), « What Is a Case Study and What Is it Good for ? », *American Political Science Review*, vol. 98, n° 2, p. 341-354.
- Goodman N. (1976), *Languages of Art*, Hackett.
- Goodman N. (1978), *Ways of Worldmaking*, Hackett.
- Goody J. (1986), *The Logic of Writing and the Organization of Society*, Cambridge University Press.
- Granger B. et INAISE (1998), *Banquiers du futur, Les nouveaux instruments financiers de l'économie sociale en Europe*, Charles Léopold Mayer.
- Granovetter M.S. (1973), « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, vol. 78, n° 6, p. 1360-1380.
- Hasselbladh H. et Kallinikos J. (2000), « The Process of Rationalisation : A Critique and Reappraisal of Neo-Institutionalism in Organization Studies », *Organization Studies*, vol. 21, n° 4, p. 697-720.
- <http://www.finansol.org>.
- <http://www.inaise.org>.
- <http://www.novethic.fr>.
- <http://www.politiquesociale.net/themes/investissement.html>
- Jones T.M. (1980), « Corporate Social Responsibility Revisited, Redefined », *California Management Review*, vol. 22, n° 3, p. 59-67.
- Kallinikos J. (1996), *Technology and Society : Interdisciplinary Studies in Formal Organization*, Accedo.
- Katz E. et Lazarsfeld P.F. (1955), *Personal Influence*, The Free Press.
- Labayle D. (1999), *La France de l'audace*, Seuil.
- Lawrence P.R. et Lorsch J.W. (1967), *Organization and Environment : Managing Differentiation and Integration*, Richard D. Irwin.
- Le Goff J. (2002), « Vertus problématiques de l'étude de cas », in N. Mourgues, F. Allard-Poesi, A. Amine et S. Charreire (Éds.), *Ques-*

tions de méthodes en sciences de gestion, Éditions Management et Société.

Le Monde (2001), « La banquière de la seconde chance », 13/14 Mai.

Le Monde (2006), « Les fonds éthiques sont en plein essor », 21/22 mai.

Les Échos (2005), *L'art du Management*, 15 décembre.

Les Échos (2006), « Danone invente un nouveau modèle économique », 3 octobre.

Loiselet E. (2002), « Investissement socialement responsable et fonds éthiques, des origines à nos jours », *La Documentation Française*, n° 2745, 23 Janvier, p. 1-6.

McGuire J.W. (1963), *Business and Society*, McGraw-Hill.

Meyer J.W. et Rowan B. (1977), « Institutional Organizations : Formal Structure as Myth and Ceremony », *American Journal of Sociology*, vol. 83, p. 340-363.

Meyer J.W., Scott R. et Deal T.E. (1983), « Institutional and Technical Sources of Organizational Structure : Explaining the Structure of Educational Organizations », in J.W. Meyer et R. Scott (Eds.), *Organizational Environments : Ritual and Rationality*, Sage.

Meyer J.W. (1994), « Rationalized Environments », in W.R. Scott et J.W. Meyer (Eds.), *Institutional Environments and Organizations*, Sage.

Miller P. (1991), « Accounting Innovation beyond the Enterprise : Problematizing Investment Decisions and Programming Economic Growth in the U.K.1960s », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 16, n° 8, p. 733-762.

Miller P. et O'Leary (1987a), « Accounting and the Construction of the Governable Person », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 12, n° 3, p. 235-265.

Miller P. et O'Leary T. (1987b), « The Factory as Laboratory », in M. Power (Ed.), *Accounting and Science*, Cambridge University Press.

Miller P. et O'Leary T. (1993), « Accounting Expertise and the Politics of the Product : Economic Citizenship and Modes of Corporate Governance », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 18, n° 1, p.187-206.

Miller P. et Rose N. (1990), « Governing Economic Life », *Economic and Society*, vol. 19, n° 1, p.1-31.

Mitroff I. (1983), *Stakeholders of the Organizational Mind*, Jossey-Bass.

- Moscovici S. (1979), *Psychologie des minorités actives*, Presses Universitaires de France.
- North D.C. (1986), « The New Institutional Economics », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 142, n° 1, p. 230-237.
- Novethic (2006), La France quatrième marché européen de l'ISR, www.novethic.fr, consulté le 13.10.2006.
- Nowak M. (1994), *La banquière de l'espoir*, Albin Michel.
- Oliver C. (1991), « Strategic Responses to Institutional Processes », *Academy of Management Review*, vol. 16, n° 1, p. 145-179.
- Peirce C. (1931), *Collected Papers*, Harvard University Press.
- Pezet A. (2005), « L'usine responsable. Les ateliers de la légitimité de l'entreprise », Document de travail, Université de Marne-la-Vallée, OEP/Prism, 27 pages.
- Powell W.W. (1985), « The Institutionalization of Rational Organization : Review of Organizational Environments », *Contemporary Sociology*, vol. 14, n° 5, p. 564-566.
- Powell W.W. (1988), « Institutional Effects on Organizational Structure and Performance », in L.G. Zucker (Ed.), *Institutional Patterns and Organizations, Culture and Environment*, Ballinger Publishing Company.
- Powell W.W. (1991), « Expanding the Scope of Institutional Analysis », in W.W. Powell et P.J. DiMaggio (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The Chicago University Press.
- Rogers E. (1995), *Diffusion of innovations*, 4th ed., Free Press.
- Rogers E. (2003), *Diffusion of innovations*, 5th ed., Free Press.
- Rose N. et Miller P. (1992), « Political Power Beyond the State : Problematics of Government », *British Journal of Sociology*, vol. 43, n° 2, p. 173-205.
- Rowley T. J. (1997), « Moving Beyond Dyadic Ties : A Network Theory of Stakeholders Influences », *Academy of Management Review*, vol. 22, n° 4, p. 887-910.
- Savoir (1999), « Argent, épargne, éthique », n° 513, octobre.
- Scott W.R. (1987), « The Adolescence of Institutional Theory », *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, n° 4, p. 493-511.
- Scott W.R. (1991), « Unpacking Institutional Arguments », in W.W. Powell et P.J. DiMaggio (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The Chicago University Press.

- Scott W.R. (1994), « Institutional Analysis : Variance and Process Theory Approaches », in W.W. Powell et P.J. DiMaggio (Eds.), *Institutional Environments and Organizations*, Sage Publications.
- Sicard J.P. (2002), « Investissement socialement responsable et fonds éthiques, nouveaux enjeux, nouvelles perspectives », *Documentation Française*, n° 2745, 23 janvier, p. 6-12.
- Suchman M.C. (1995), « Managing Legitimacy : Strategic and Institutional Approaches », *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 3, p. 571-610.
- Ward S. (1974), « Consumer Socialization », *Journal of Consumer Research*, n° 1, September, p.1-14.
- Weick K.E. (1995), *Sensemaking in Organizations*, Sage.
- Wood D.J. (1991), « Corporate Social Performance Revisited », *Academy of Management Review*, vol. 16, n° 4, p. 691-718.
- Yakhlef A. (1998), « IT-outsourcing : The Construction of Accountable Worlds », *Organization*, vol. 5, n° 3, p. 425-446.
- Yin R.K. (1994), *Case Study Research : Design and Methods*, Sage.
- Yunus M. (1997), *Vers un monde sans pauvreté*, Jean-Claude Lattès.
- Zucker L.G. (1977), « The Role of Institutionalization in Cultural Persistence », *American Sociological Review*, vol. 42, n° 5, p. 726-743.
- Zucker L.G. (1983), *Organizations as Institutions*, Greenwich.