

de l'activité de l'entreprise par la limitation intellectuelle des humains à anticiper. Ceci ressemble, avec plusieurs décennies d'avance, au principe de rationalité limitée. Dans celle-ci, l'homme décide non pas en connaissance absolue de la situation, mais au regard d'un niveau satisfaisant de connaissance. C'est à dire que la décision est prise quand l'individu considère avoir suffisamment d'information pour statuer, et non toute l'information pour statuer. Chez les utilitaristes, la bonne fin des choses est confiée à un système exogène à l'homme, une sorte de loi naturelle que Smith appelait la « *Main invisible* ». Il est inutile de chercher à connaître toutes les conséquences des décisions puisque de toutes les façons, la loi naturelle de l'économie prendra en charge l'optimisation de la répartition des richesses produites. Une interprétation plus radicale peut être également envisagée. Il s'agit de celle de Weber au regard d'une profonde étude sociologique des valeurs protestantes. Il affirme que pour les protestants les plus radicaux la notion de bien et de mal ne peut être définie que par Dieu. Or, vouloir savoir ce qui est bien ou mal ne peut relever que de Dieu, et tenter de le savoir est particulièrement prétentieux. Donc, Dieu a prédestiné chaque individu à une mission qu'il ne connaît pas et dont il ne peut juger de l'intérêt. Aussi l'homme se doit-il de simplement faire ce qu'il sait faire de mieux, et pourquoi pas simplement faire des affaires et accumuler des richesses. La tentation de poser la question de savoir s'il serait souhaitable de tenir compte de parties prenantes est alors hors de propos. Le système de valeur est clairement défini. Friedman associe la volonté d'enrichissement individuel au fondement même de la société civile libre (1962). La hiérarchie des valeurs met en haut de la liste la création de richesse économique. Le degré de liberté des individus total dans la mesure où les règles économiques fondamentales ne sont pas dépassées. La disparition d'*Enron* et du cabinet Arthur Anderson, son commissaire aux comptes, a entraîné la suppression de plusieurs milliers d'emplois et la paupérisation brutale de tous les retraités d'*Enron* qui n'avaient comme rente que les dividendes des actions de cette dernière⁹. La cause des licenciements et de la perte des pensions de retraite est essentiellement due à des comportements délictueux d'une dizaine de managers. Sous un angle RSE, la disparition des emplois et l'appauvrissement des retraités justifient l'intervention des pouvoirs publics pour réguler. Les défenseurs de la vision économique ont pour leur part affirmé que la disparition des deux entreprises était la preuve que le marché s'autorégule en supprimant les éléments défaillants. Quant aux retraités, ils sont également considérés comme défaillants car ils n'ont pas su gérer avec prudence leurs investissements en misant leurs économies sur un seul et unique titre financier (et peut importe en définitive pour les tenants de cette analyse que ces salariés et ces retraités aient été dépourvus de toute capacité d'action).

La question «pourquoi être attentif aux parties prenantes ?» peut trouver une autre réponse. Il s'agit de répondre au mieux, et dans l'immédiat, aux exigences du marché pour atteindre un niveau de performance attendue. Dans ce cas, les principes sont écartés. Il ne subsiste que la volonté d'atteindre le but économique qui devient une fin en soi, et l'attention aux parties prenantes sera effective si elle conditionne la réalisation des objectifs. Là où les valeurs de principes sont, soit mobilisées pour elles-mêmes (Sartre)¹⁰, soit dans le cadre d'une réciprocité (Morin) ou dans le cadre d'un engagement gratuit au delà de la réciprocité (Levinas, Jonas)¹¹, l'instrumentalisation met

9 Aux Etats Unis, la retraite par répartition n'existe pas. Chacun doit économiser pour sa retraite. Une méthode classique consiste à acheter régulièrement des actions et former ainsi un portefeuille de titres très important au moment de prendre sa retraite.

10 Les apports de Sartre à la philosophie éthique sont importants bien que sa pensée ne soit pas strictement condensée dans un seul ouvrage. La lecture de certains de ses romans et de certaines pièces de théâtre permet de comprendre que, pour l'auteur, les valeurs sont au-dessus des hommes. Les valeurs défendues peuvent ainsi justifier, selon lui, le sacrifice de celui qui les défend, ou le meurtre de celui qui s'y oppose. C'est l'élément qui cristallisera la rupture idéologique entre Sartre et Camus.

11 Pour les deux auteurs, l'homme se doit de s'engager dans la bienveillance de l'autre, sans en attendre le moindre retour. Soit parce que les personnes concernées ne sont pas encore nées (il s'agit de garantir aux générations futures des conditions de vie descendantes – Jonas), soit parce que le statut d'humain nous engage implicitement dans la protection de tout être humain, même contre sa volonté (Levinas)

comme valeur prédominante la bonne fin économique individuelle. Mais ici, aucune mention n'est faite d'un quelconque intérêt général à ce comportement. La justification à cette approche est strictement stratégique et vise à limiter les risques de ne pas atteindre les objectifs économiques en ignorant les menaces des tiers.

Une utilité économique encadrée par le droit

La recherche du profit peut trouver sa justification dans une démarche rationnelle et matérielle qui veut l'économie ne constitue pas une fin en soi ou un élément de structuration de la nature, mais un moyen d'améliorer le sort de l'humanité. L'utilitarisme est né de réflexions sur la nature du bonheur et sur l'espoir mis dans la capacité de l'humanité à résoudre grâce à la technologie tous les maux de l'être humain. La partie prenante la plus importante de l'utilitarisme est le capitaliste, c'est-à-dire celui qui accumule des capitaux afin de déclencher des projets industriels et économiques toujours plus importants. L'idée sous-jacente est que cette accumulation permet d'entreprendre des travaux d'amélioration des biens et services proposés aux consommateurs. Ces offres sont destinées, à terme, à améliorer de façon continue et systématique les conditions de vie de l'être humain. Ce sont des offres utiles et quantifiables. Dans ce cas, l'accumulation individuelle un moyen optimum de maximisation du bien pour tous (Bentham, 1834 : chap2, Mill, 1843 : p. 101-103). Il est sans doute utile de rappeler un élément historique et sociologique pour comprendre ce courant de pensée. Au cours du XIXe siècle, les sciences (biologie, médecine, physique) et techniques (moteur, industrialisation, électricité) font entrevoir l'espoir d'un avenir dénué de souffrances liées à la maladie et au travail. Or ces sciences et techniques ont besoin de capitaux pour pouvoir s'améliorer. Le bien-être est alors mesurable. C'est l'accumulation de biens qui détermine le niveau de bien-être. Dès le milieu des années 60, certains auteurs mettent en évidence la nécessité d'élargir les parties prenantes à d'autres entités que les seuls actionnaires. Ainsi McGuire en 1963 affirme la primauté des actionnaires et des enjeux économiques tout en admettant que l'entreprise a également des responsabilités envers l'ensemble de la société, à la seule condition que l'action soit volontaire. Les autres externalités ne relève pas de la responsabilité de l'entreprise et doivent être supportées par la communauté. La théorie de la firme est celle qui s'affirme comme la plus proche des valeurs utilitaristes. Les auteurs (Jensen et Meckling 1976) admettent, en introduction, l'existence de parties prenantes variées et de relations contractuelles explicites et implicites. Mais en dehors des relations contractuelles explicites entre les dirigeants et les propriétaires, aucune autre interaction avec les autres parties prenantes n'est plus traitée. L'accumulation est donc bien au cœur du système, et le principe de rationalité limitée introduit, bien que déjà abordé par les auteurs utilitaristes. Mais ce qui fait converger plus sûrement ces deux courants est certainement leur appel systématique à la quantification du bien-être. Ainsi Jensen et Meckling fondent la position de la théorie des coûts d'agence pour laquelle l'acteur cherche la maximisation de son utilité.

Pour sa part, Carroll part de l'idée que l'organisation doit tenir compte de toutes les parties prenantes (1979). Mais dans une version revisitée de sa théorie (1989), il identifie deux types de parties prenantes. Les premières sont reliées contractuellement à l'entreprise. Les secondes sont non contractuelles mais proches de l'organisation. On peut aisément associer la position de Carroll à une forme d'utilitarisme et de justice au sens de Rawls. L'entreprise s'en remet au droit pour gérer les parties prenantes primaires et à une forme de rationalité limitée pour gérer les secondaires. Les autres seront prises en charges soit par le marché, soit par les pouvoirs publics.

Dans une vision plus large de la théorie des parties prenantes, Coase traite de la problématique des externalités (Coase 1988). Il s'étend longuement sur la nécessité de faire preuve de pragmatisme scientifique en critiquant les sciences économiques qui font des impasses sur la complexité de la réalité des décisions, des acteurs, du marché et des organisations qui produisent et commercent. Il aborde alors clairement par l'exemple les impacts des actions des organisations sur des tiers, y compris sur des tiers non identifiables comme dans le cas de pollutions. Mais sa position méthodologique ramène, en définitive, la théorie des parties prenantes vers un utilitarisme initial. En effet, les effets et les mesures associées sont strictement économiques et quantifiables, le reste étant ignoré.

Des principes soumis à l'utilité

Une tendance récente, apparue dans le milieu des années 90, fait entrer un nouveau paramètre dans la définition des parties prenantes : l'égalité.

Cette égalité de traitement des parties prenantes peut toutefois se fonder sur deux principes différents. Pour Freeman (1984), les parties prenantes sont à étudier parce qu'elles ont un pouvoir de nuisance sur l'entreprise. Cette vision instrumentale et utilitariste sera nuancée dans un nouveau texte (Evan et Freeman 1993) dans lequel les parties prenantes doivent être prises en compte par leur statut d'entité impactée par l'activité de l'entreprise. Deux éléments nouveaux encadrent la pratique et justifient fondamentalement la prise de position : le droit et la dignité humaine. Mais l'impact n'est pris en compte que dans la mesure où il peut être financièrement évalué. C'est donc une justification que l'on pourrait qualifier de rationnelle dans la mesure où l'impact doit pouvoir être évalué financièrement. La dimension humaine est invoquée et peut sous-tendre un principe universel de prise en compte des toutes les parties prenantes. Mais cette idée de justifier la reconnaissance de la partie prenante sur un critère de pouvoir de nuisance élimine tout universalisme au sens de Kant.

Pourtant, en mobilisant les interactions, la problématique des parties prenantes ne peut faire l'objet d'une analyse simpliste. Mitroff (1983) s'y réfère explicitement. Selon lui, les parties prenantes sont à prendre en compte pour la simple raison que l'entreprise ne saurait vivre sans elles. L'entreprise est intégrée dans un système complexe de relations diffuses ou ciblées. Ce niveau de complexité, le caractère ouvert de l'entreprise, le nombre de relations possibles rendent alors son analyse cohérente avec les théories systémiques. Mais surtout, l'impossibilité de faire vivre l'entreprise en dehors de toute considération d'interaction sociale (au sens de relations multiples avec la société) rappelle les travaux de Morin sur la complexité de la réflexion éthique. L'éthique, et la nécessité de reconnaître les droits à autrui, se justifient par le fait que l'individu ne peut se passer de l'humanité. Pour l'entreprise, le raisonnement est identique. Il ne s'agit pas ici d'une approche rigoureusement instrumentale, dans la mesure où les interdépendances sont reconnues dans l'absolu, de façon anticipée et non de façon strictement stratégique. Il s'agit plutôt d'une vision naturaliste, présentant un écosystème dans lequel l'entreprise a une place égale aux autres éléments de l'écosystème.

Dans le même temps, Donaldson et Preston (1995) justifient l'égalité de traitement des parties prenantes sur la base de la légitime demande de celles-ci. La justification n'est plus exogène à l'entreprise (interaction des parties prenantes) mais endogène. L'identification des parties prenantes et des relations à entretenir avec elles relèvent alors du jugement des dirigeants de l'entreprise. Cette position renvoie à l'éthique de l'individu, celle qui dépend de l'éducation, de la formation, et de la capacité de discernement. Ceci est proche de l'éthique vue comme une vertu selon Aristote. Mais cette comparaison se limite aux relations de réciprocité avec l'entreprise. C'est l'entreprise qui définit les critères de légitimité et une fois les parties prenantes reconnues comme telles, leurs demandent ont une valeur propre dont on ne peut classer les priorités de traitement. Elles doivent donc faire l'objet d'une égale prise en compte. Il s'agit principalement d'une recherche d'équité de traitement.

Enfin, la proposition méthodologique de Bevan et Werhan (2010) relève d'une forme de principe universel. En suggérant de construire une carte des parties prenantes sur laquelle un visage représente chacune d'entre-elle, les auteurs font appel au principe de reconnaissance de *l'alter ego*¹² par sa simple appartenance à l'humanité. La méthode élimine en partie le risque de dématérialisation des tiers. Mais cette méthode induit un biais. En effet, il s'agit de donner un visage aux parties prenantes préalablement identifiées afin de conserver l'attention qui leur est due. Or il est certainement des humains concernés par les décisions de l'entreprise qui ne sont pas a priori identifiés ou reconnus comme légitimes. Pour résoudre ce problème, il faudrait que tous les visages soient représentés pour ensuite déterminer si certains sont des parties prenantes. Le caractère humain comme principe de reconnaissance est donc altéré. Il est essentiellement utilisé pour

12 *L'alter* signifie que l'individu est différent, ne serait-ce que par son capital génétique. *L'ego* signifie qu'il est équivalent, par sa nature humaine.

maintenir le degré de prise en considération de la partie prenante.

Ces auteurs ont dans chaque cas introduit une part de principes, c'est-à-dire de valeurs théoriquement inaltérables. Mais devant la nécessité économique et les contraintes managériales, ces principes ont fait l'objet d'aménagement en en altérant quelque peu la force.

Tableau n°4 Auteurs – parties prenantes – systèmes de valeurs

	Système de valeurs		
	L'économie	L'utilité et le droit	L'utilité et les principes
Friedman 1962, 1970	La création de valeur économique comme fin en soi		
Jensen et Meckling 1976		Les parties prenantes existent mais la relation contractuelle entre dirigeant et propriétaires est la seule devant être considérée	
Freeman 1984		Nécessité de prise en compte pour minimiser l'impact nuisible des parties prenantes sur l'entreprise.	
Coase 1988		Reconnaissance des externalités, mais pour des raisons de méthodologie seules les externalités financièrement évaluables sont traitées.	
Carroll 1989		Le droit des contrats comme caractère discriminant des parties prenantes à traiter. Puis, parmi les autres, celles les plus proches.	
Evan et Freeman 1993			Nécessité de prise en compte en raison du potentiel nuisible mais également par humanisme
Mitroff 1995			Principe naturel d'interaction de l'entreprise avec son environnement. Nier les parties prenantes revient à nier le caractère systémique de l'inclusion de l'entreprise dans la société.
Donaldson et Preston 1995			Egalité de traitement des parties prenantes identifiées
Bevan et Werhan 2010			La nécessaire prise en compte des parties prenantes en raison de leur appartenance au genre humain. Mais

Le classement chronologique des auteurs montre une progression des idées associées à la théorie des parties prenantes. Absente dans la vision strictement économique, elles apparaissent au cours des années 70 sur la base de valeurs utilitaristes et soutenues par le rapport contractuel qu'elles entretiennent avec l'entreprise. Puis, à partir des années 90, la nécessité de leur reconnaissance se fait par l'introduction de quelques principes fondamentaux d'équité ou de reconnaissance humaniste.

Conclusion

La mise en perspective des textes fondamentaux sur les parties prenantes avec les courants philosophiques portant sur l'éthique permet l'émergence de plusieurs constats et questionnements. Le premier constat est que la théorie des parties prenantes n'a pas un fondement uniquement

technique, descriptif, performatif. La définition des parties prenantes, leur identification, et la forme des interrelations sont autant de moments imprégnés des valeurs philosophiques. Pour bien des auteurs, ces valeurs sont évidentes et ne nécessitent pas le questionnement. Mais ces valeurs sont pourtant à la base des décisions des managers et du fonctionnement des organisations économiques. Produire une théorie des parties prenantes induit inévitablement de se prononcer sur la nature de celles-ci et le traitement qui leur est réservé. Mais en même temps, la définition la plus usitée présente un paradoxe : *«une partie prenante est tout groupe ou individu qui peut affecter, ou qui est affecté par la réalisation des objectifs d'une entreprise. Les parties prenantes regroupent les employés, les consommateurs, les fournisseurs, les actionnaires, les banques, les environnementalistes, le gouvernement et tout autre groupe qui peut aider ou nuire à l'entreprise»* (Freeman 1984). En effet, la première partie montre que la partie prenante est reconnue si elle est influence ou est influencée par l'organisation, alors que la dernière partie repose uniquement sur la possibilité d'aider ou de nuire à l'entreprise. Il y a donc une oscillation permanente entre universalité des parties prenantes et utilitarisme stratégique des parties prenantes. Il semble alors que la théorie soit soumise à une difficulté, d'une part, de justifier son apport aux théories des organisations en montrant la nécessité de tenir compte de l'encastrement de l'entreprise dans la société, et, d'autre part, de rechercher une acceptabilité sociale de la part des entrepreneurs en se limitant aux interactions positives ou négatives sur l'entreprise.

Le second constat est la nature des valeurs éthiques mobilisées par les auteurs. Le socle philosophique de la théorie des parties prenantes n'est pas encore stabilisé, mais il paraît certain que le cœur des valeurs mobilisées relève de formes variées d'utilitarisme. Ceci signifie que la théorie des parties prenantes s'encastre elle-même dans les théories néo institutionnelles. En effet les organisations sont en partie orientées par leur environnement, ce qui en utilitarisme peut être assimilé à la contingence économique et technologique. En outre, les décideurs, dont la capacité cognitive est limitée, fera des choix fondés sur leurs valeurs personnelles et non sur une absolue rationalité. Les utilitaristes ont également abordé cette impossibilité d'anticiper toutes les solutions possibles à une situation de décision et suggéré de ne tenir compte que des conséquences sur un cercle restreint de proches. La théorie néo institutionnelle exige la présence des économies de marchés, mais admet que la responsabilité et les valeurs de l'entreprise dépassent largement son cadre, tout en refusant que les conséquences soient totalement supportées par elle. C'est donc dans ce cadre philosophique restreint qu'est l'utilitarisme, que les textes sur les parties prenantes peuvent représenter une théorie capable d'expliquer certains phénomènes. La théorie des parties prenantes se limite donc à la condition que les décideurs des organisations marchandes adoptent les valeurs fondamentales sur lesquelles elle est appuyée. A partir de ces résultats, il est possible d'étudier les valeurs prônées par les organes de gouvernance des entreprises et anticiper certains comportements de celles-ci vis-à-vis des parties prenantes.

Pour autant, la prise en compte des parties prenantes dans une vision instrumentale relève-t-elle de l'éthique ?

Les différents courants de philosophie traitant de l'éthique se sont systématiquement intéressés à la relation entre *Soi* et *Autrui* dans le cadre de l'action individuelle. Sa transposition à la théorie des parties prenantes pose deux problèmes fondamentaux. D'abord la question du libre arbitre. A la quasi-unanimité, les auteurs en éthique posent comme préalable à cette dernière une forme de liberté de décision ou de libre arbitre, à des degrés différents. L'individu pour agir au regard de ses valeurs doit avoir la capacité de juger et de choisir. Or la théorie des parties prenantes traite des entreprises et repose la question éthique dans de nouveaux termes : l'entreprise a-t-elle une éthique ? Au regard de la définition philosophique de l'éthique comme processus personnel de décision, la réponse est négative. Pourtant, en qualité d'institution, l'entreprise produit et véhicule des valeurs, et parfois contraint ses salariés à les adopter en signant un code de déontologie. Ces valeurs sont généralement celles des dirigeants. Mais dans le cas des organisations à forte dilution du capital, les dirigeants sont-ils eux-mêmes libres de décider ? En d'autres termes, les dirigeants ont-ils le pouvoir d'agir en toute liberté, et de ce fait, de disposer du libre arbitre essentiel pour actionner l'éthique ? Des mécanismes de gouvernance sont présents pour minimiser les pouvoirs

discrétionnaires de dirigeants (Charreaux 1997) et leurs stratégies d'enracinement. L'éthique ne serait alors qu'un leurre, car le dirigeant serait finalement strictement opportuniste, guidé par son strict intérêt personnel qu'il soit ou non aligné sur l'intérêt des actionnaires. Ses valeurs personnelles n'infèreraient pas dans la décision managériale. Mais dans le même temps, le dirigeant dispose d'une autonomie de décision qui ne peut être remise en cause aisément par le conseil d'administration. Dans ce cas, il dispose d'une marge de manœuvre lui permettant d'insuffler une orientation personnelle à la marche de l'entreprise. Il adopte parfois des pratiques managériales favorisant une ou plusieurs parties prenantes. Cette décision n'est cependant pas, à ce jour, qualifiable au regard de l'éthique. En effet, la motivation qui la fonde est scientifiquement invérifiable. Or cette motivation permet de classer les éthiques. La bonne volonté, même si elle n'est pas couronnée de succès, peut suffire dans une approche kantienne. Une contingence économique bornant les pratiques sociétales et donc rendant la pratique RSE très souple et réversible, est acceptable pour les utilitaristes. Il n'est pas possible de s'assurer que la démarche RSE est profondément encrée dans le management de l'organisation, sauf à observer un maintien des pratiques alors que les résultats financiers seraient moins bons qu'attendus par les actionnaires. Or cette volatilité des orientations déontologiques de l'entreprise sont de plus en plus fréquemment utilisées par les parties prenantes pour décider du devenir de la relation qui les lie à l'entreprise. Dans certains cas, y compris en finance par le biais de l'Investissement Socialement Responsable ou les Fonds Ethiques, les valeurs sont attendues comme des engagements dans le long terme. Toute instrumentalisation et tout revirement brutal est alors interprété comme une incohérence de valeurs. Mais ici encore, la mobilisation de ces valeurs reste inscrite dans une pratique réactive ou anticipative, mais pas nécessairement assimilée comme une nécessité sociétale. Une dernière limite émerge de ce travail analytique. Il a été volontairement exclu du cadre d'analyse éthique les courants, pourtant forts et largement diffusés, des philosophies africaines, orientales ou extrême-orientales. La conception de l'éthique y est parfois fortement éloignée de la conception occidentale, et aurait mérité de trop longs développements. Pourtant la théorie des parties prenantes n'affirme pas se limiter aux frontières des Amériques et de l'Europe, puisqu'elle vise sans distinction toutes les entreprises, des PME aux firmes transnationales. Dans ce cas, il serait utile d'étudier comment cette théorie, adossée à la réalité de la mondialisation, peut s'adapter aux nombreuses extensions éthiques ancrées dans la pensée des autres continents.

Références

- Aristote (IV^e siècle av. JC) *Ethique à Nicomaque*. Ldp Classiques Philosophie, N°4611, ed. Lgf: Livre de Poche.
- Bentham, J. (1834) *Déontologie ou science de la morale*. Les classiques des sciences sociales. Vol.1 - Théorie. Paris: Charpentier.
- Berle, A.; Means, G. (1932) *The Modern Corporation and the Private Property*, New York, Mc Millan.
- Bevan, D., Werhan, P.H. (2010), « Stakeholder Theory » in M. Painter-Morland and Ten Bos R. (ed) *Business Ethics and Continental Philosophy*. Cambridge University Press.
- Carroll, A. (1979), Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Social Performance, *Academy of Management Review* 4(4): p. 497-505.
- Carroll A. B. [1989], *Business and Society: Ethics and Stakeholder Management*, O.H.: South Western, Cincinnati
- Charreaux, G. (1997), *Le gouvernement des entreprises : corporate governance, théories et faits*, Paris, Economica.
- Coase, Ronald H., (1988) *The Firm, the Market, and the Law*, University of Chicago Press.
- Cornell B., Shapiro A.C., (1987) Corporate Stakeholders and Corporate Theory, *Financial Management* ; 16(1) : p5-14.
- Donaldson, T., Preston, L.E (1995) The Stakeholder Theory of The Corporation: Concepts, Evidence, and Implications, *Academy of Management Review* 20(1): 71.
- Freeman E.R.(1994) The Politics of Stakeholder Theory: Some Future Directions, *Business Ethics*

Quarterly, Volume 4, Issue 4.

Freeman E.R., D.L. Reed (1983) *Stockholders and Stakeholders: A New Perspective on Corporate Governance* ; California Management Review Vol. XXV, No. 3, Spring 1983.

Friedman, M. (1970), *The Social Responsibility of Business is to Increase Profits*. New York Times Magazine: p. 11.

Goodpaster K.E., (1991); *Business Ethics and Stakeholder Analysis*; Business Ethics Quarterly : 1(1) ; p 53-73.

Hess, D. (2006), *Corporate Social Responsibility and the Law*, in *Corporate Social Responsibility*, J. Allouche, Editor. Palgrave Macmillan: New York. p. 154-180.

Jensen, M.C., W.H. Mechling, (1976) ; *Theory of the Firm : Management Behavior, Agency Costs and Ownership Structure* ; Journal of Financial Economics ; 3(4) ; pp.305-360.

Jonas, H. (1990), *Le principe de responsabilité. Une éthique pour la civilisation technologique*. Essais. Paris: Champs.

Kant, E. (1792), *Fondements de la métaphysique des mœurs*. in *Oeuvres philosophiques*. 1985 ed. NRF, ed. B.d.l. Pléiade. Vol. II. Paris: Gallimard.

Levinas, E. (1992), *Ethique comme philosophie première*. Petite bibliothèque, ed. R. Poche. Paris: Editions Payot

Mill, J.S. (1843), *Système de logique déductive et inductive - Livre VI : de la logique des sciences morales*. Traduction de la sixième édition de 1865 ed. "Les classiques des sciences sociales". Chicoutimi: Bibliothèque Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi.

Mitchell, K.R., Agle, B.R., Wood, D.J. (1997) ; *Toward a Theory of Stakeholder Identification and Silence: Defining the Principle of Who and What Really Counts*. Academy of Management Journal; 22(4): 853-886.

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

Morin, E. (2004), *La méthode. 6.Éthique*. Essais, ed. Points. Paris: Editions du Seuil

Rawls, John, (1971-1997), *Théorie de la justice* ; Paris, Points Essais.

Sartre, J.P, (1945), *Les chemins de la liberté* ; Paris, Gallimard.

Smith, A. (1776 - 1881), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Quebec: Ressources électroniques UQAC - Université du Québec à Chicoutimi

Sparkes, R. (2006), *From Mortmain to Corporate Social Responsibility: The Historical Background*, in *Corporate Social Responsibility*, J. Allouche, Editor. Palgrave Macmillan: New York. p. 38-72.

Smith, A. (1776 - 1881), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Quebec: Ressources électroniques UQAC - Université du Québec à Chicoutimi

Spinoza, B. (1677), *Ethique*. 1954 ed. Folio, ed. Essais. Paris: Gallimard

Weber, M. (1967), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. 2 ed. Pocket, ed. Agora. Paris: Pocket.