

# JOURNAL ETHICS, ECONOMICS AND COMMON GOODS

---

N° 19 (2), JULY - DECEMBER 2022.



# JOURNAL ETHICS, ECONOMICS AND COMMON GOODS

---

N° 19(2), JULY-DECEMBER 2022.



Journal Ethics, Economics & Common Goods, vol.19, No. 2 julio-diciembre 2022 publicación semestral editada por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla A. C, calle 21 sur 1103, Col. Santiago, C.P 72410, Puebla, Puebla. Tel. (222) 2299400, <https://ethics-and-economics.com/>, [callspapers@ethics-and-economics.com](mailto:callspapers@ethics-and-economics.com). Editores: María Teresa Herrera Rendón Nebel y Sara Balestri. reserva de derechos al uso exclusivo No. 04-2022-071213543400-102, ISNN 2954 - 4254, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsables técnicos: Oliva Verónica Ponce Xelhua.  
Fecha de última modificación, 30 enero de 2023.

ISSN: 2954-4254

#### ESSENTIAL IDENTIFICATION

**Title:** Journal Ethics, Economics and Common Goods

**Frequency:** Bi-annual

**Dissemination:** International

**ISSN online:** 2954 - 4254

**Place of edition:** Mexico

**Year founded:** 2003

#### DIRECTORY

##### **Editors**

María Teresa Herrera Rendón Nebel  
Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

Facultad de Administración Financiera y Bursátil.

Sara Balestri

Università Cattolica del Sacro Cuore

##### **Design**

Oliva Verónica Ponce Xelhua

#### EDITORIAL BOARD

Jérôme Ballet. Université de Bordeaux.  
*France*

Kevin Lompo. Université d'Ouagadougou.  
*Burkina Faso*

Mathias Nebel. Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. *México*

Patrizio Piraino. University of Notre Dame.  
*United States of America*

Shashi Motilal. University of Dehli. *India*

## GENERAL INFORMATION

The Journal Ethics, Economics and Common Goods aims to be a space for debate and discussion on issues of social and economic ethics. Topics and issues range from theory to practical ethical questions affecting our contemporary societies. The journal is especially, but not exclusively, concerned with the relationship between ethics, economics and the different aspects of common goods perspective in social ethics.

Social and economic ethics is a rapidly changing field. The systems of thought and ideologies inherited from the 20th century seem to be exhausted and prove incapable of responding to the challenges posed by, among others, artificial intelligence, the transformation of labor and capital, the financialization of the economy, the stagnation of middle-class wages, and the growing ideological polarization of our societies.

The Journal Ethics, Economics and the Common Goods promotes contributions to scientific debates that combine high academic rigor with originality of thought. In the face of the return of ideologies and the rise of moral neopharisaisms in the Anglo-Saxon world, the journal aims to be a space for rational, free, serious and open dialogue. All articles in the journal undergo a process of double anonymous peer review. In addition, it guarantees authors a rapid review of the articles submitted to it. It is an electronic journal that publishes its articles under a creative commons license and is therefore open access.

Research articles, research reports, essays and responses are double-blind refereed. The journal is bi-annual and publishes two issues per year, in July and December. At least one of these two issues is thematic. The journal is pleased to publish articles in French, English and Spanish.

## SCIENTIFIC BOARD

Alain Anquetil. ESSCA. France  
Alejandra Boni. Universitat Politècnica de València. España  
Andrew Crabtree. Copenhagen Business School. Denmark  
Byaruhanga Rukooko Archangel. Makerere University. Uganda  
Clemens Sedmak. University of Notre Dame. United States of America  
David Robichaud. Université d'Ottawa. Canada  
Demuijnck Geert. EDHEC Business School. France  
Des Gasper. International Institute of Social Studies. Netherlands  
Flavio Commin. IQS School of Management. España  
François- Régis Mahieu. Fonds pour la recherche en éthique économique. France  
Felipe Adrián Vásquez Gálvez. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. México  
Javier María Iguñiz Echevarría. Universidad Pontificia de Lima. Perú  
Jay Drydyk. Carleton University. Canada  
Jean Marcel Koffi. Université de Bouaké. Côte d'Ivoire  
Jean-Luc Dubois. Institute de recherche sur le Développement. France  
John Francis Díaz. Chung Yuan Christian University. Taiwan  
Luigino Bruni. Università Lumen y Sophia. Italia  
Mahefasoa Randrianalijaona. Université d'Antananarivo. Madagascar  
Marianne Camerer. University of Capetown. South Africa  
Mario Biggeri. Università di Firenze. Italia  
Mario Maggioni. Università Cattolica del Sacro Cuore. Italia  
Mario Solis. Universidad de Costa Rica. Costa Rica  
Michel Dion. Université de Sherbrooke. Canada  
Mladjo Ivanovic. Northern Michigan University. United States of America  
Óscar Garza Vázquez. Universidad de las Américas Puebla. México  
Óscar Ibáñez. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. México  
Patrick Riordan. University of Oxford. United Kingdom  
Pawel Dembinski. Université de Fribourg. Switzerland  
Pedro Flores Crespo. Universidad Autónoma de Querétaro. México  
Rebecca Gutwald. Ludwig-Maximilians Universität. Deutschland  
Sandra Regina Martini. Universidade Ritter. Brasil  
Simona Beretta. Università Cattolica del Sacro Cuore. Italia  
Stacy Kosko. University of Maryland. United States of America  
Steve Viner. Middlebury College. United States of America  
Volkert Jürgen. Hochschule Pforzheim. Deutschland

# INDEX

## ARTICLE

- p. 09 Méritocratie, humiliation, souffrance, épreuves, et « élites multiples ». Une mise en dialogue de contributions récentes  
**Denis Requier-Desjardins**
- p. 33 Les communs de capacités : des questions à se poser pour mettre en œuvre efficacement une approche radicale et transformative de la transition  
**Geneviève Fontaine**
- p. 53 L'identité éthico-morale de l'organisation  
**Michel Dion**
- p. 89 Key Ethical Issues Related to Covid 19 Vaccination: Personal Choice vs Greater Public Welfare and Informed Consent  
**Akram Amatarneh**
- p. 109 Defending Rawls from behind the 'veil of ignorance': An attempt to salvage Rawls' public conception of social justice  
**Shashi Motilal**



# ARTICLES

# Méritocratie, humiliation, souffrance, épreuves, et « élites multiples ». Une mise en dialogue de contributions récentes

**By/par Denis Requier-Desjardins**

Professeur émérite à l'Institut d'Etudes Politiques de Toulouse (Sciencespo-Toulouse) et membre du LEREPS (Laboratoire d'Etudes et de Recherche sur l'Économie et les Politiques Sociales). Toulouse, France.

Email: denis.requier-desjardins@ut-capitole.fr

## Résumé

La démarche suivie dans ce texte reprend une méthodologie déjà développée précédemment (Requier-Desjardins 2017), à savoir la mise en dialogue de quelques contributions récentes, dont la simultanéité dessine un espace de débat que l'on peut supposer en lien avec une conjoncture sociale particulière. Nous mettons en relation d'une part la critique de l'idéal méritocratique, comme dans nos économies de marché, qui renvoie au débat sur les théories de la justice, et la prise en compte d'une approche émotionnelle des comportements économiques qui permet de poser, au-delà de la simple prise en compte du bien-être, la question de la souffrance générée par cette prédominance de la référence au mérite. Cette mise en dialogue concerne des contributions qui relèvent à la fois d'approches théoriques, et de démarches qui s'appuient sur des données empiriques, et qui nous conduiront à poser la question de la contribution de cette mise en dialogue à l'analyse de dynamiques sectorielles, par exemple dans le secteur des technologies de l'information ou dans le secteur alimentaire.

**Mots-clés:** Méritocratie, émotions, épreuves, paradoxe de Solow, consommation alimentaire.

## Abstract

The approach followed in this contribution takes up a methodology already developed previously (Requier-Desjardins 2017), namely the dialogue of some recent contributions, whose simultaneity creates a space for debate that can be assumed in connection with a particular social situation. On the one hand, we put into relation the criticism of the meritocratic ideal, dominant in our market economies, which refers to the debate on justice theories, and the consideration of an emotional approach to economic behavior that allows us to pose, beyond the mere consideration of well-being, the question of suffering generated by this predominance of reference to merit. This dialogue



concerns contributions which are both theoretical approaches and approaches based on empirical data, and which will lead us to raise the question of the contribution of this dialogue to the analysis of sectoral dynamics, namely in information technology or food sectors.

**Keywords:** meritocracy, emotions, trials, Solow paradox, food consumption.

**JEL** A12, A13, B41, I31

## **Introduction**

Ce texte s'inscrit dans la perspective ouverte par les thématiques (débatues notamment au sein de FREE - Fonds de recherche en Ethique Economique) qui abordent la question éthique en économie autour du concept de personne, ce qui a conduit d'une part à une réflexion critique sur des approches fondatrices comme l'approche des capacités de Sen ou la théorie de la justice de Rawls et d'autre part à l'émergence de thématiques telles que l'approche de la souffrance, inspirée par l'analyse freudienne, fondant un cadre d'anthropologie économique, en opposition à l'hédonisme de l'approche économique (Mahieu 2014), ainsi que récemment la prise en compte d'une approche émotionnelle des comportements économiques (Ballet et al., 2022 ; Petit 2021).

La démarche suivie dans ce texte reprend une méthodologie déjà développée précédemment (Requier-Desjardins 2017), à savoir la mise en dialogue de quelques contributions récentes, dont la simultanéité dessine un espace de préoccupations communes que l'on peut supposer en lien avec une conjoncture sociale particulière. En même temps les divergences entre elles permettent de mettre en évidence la structuration du débat.

Il nous semble qu'une telle mise en dialogue est aujourd'hui possible entre les contributions qui interrogent l'idéal méritocratique, en lien avec les approches de la justice en économie, et le débat sur la prise en compte des émotions dans les choix effectués par les acteurs économiques, qui renvoie à la souffrance que peuvent générer certaines d'entre elles. Il s'agit de s'interroger sur la dimension émotionnelle de la perception d'injustices, liées à la prédominance de l'idéal méritocratique, et sur ses conséquences sur les comportements des acteurs économiques.

Cette mise en dialogue concernera des contributions qui relèvent à la fois d'approches théoriques, à la frontière entre analyse économique, sciences sociales et philosophie, et de démarches qui s'appuient sur des données empiriques. Nous procéderons en trois étapes.

Dans un premier temps nous rapprocherons deux contributions (Petit 2021) portant d'une part sur la relation entre émotions et comportement économique et d'autre part sur la critique sur la critique de la méritocratie

(Sandel 2020). Nous envisagerons aussi la critique de l'approche de la justice de Sen opérée par Mahieu (2014) autour de la notion de souffrance qui renvoie également à une approche émotionnelle.

Nous envisagerons ensuite des illustrations effectives de ce rapprochement dans des recherches plus empiriques : l'humiliation et la souffrance des « morts de désespoir » aux Etats-Unis (Case et Angus 2020) ou l'émergence des « élites multiples » (Gethin et al. 2021) dans les démocraties occidentales. Nous envisagerons leurs conséquences sur la relation entre économie et structuration du politique et de l'opinion, autour de la perception émotionnelle des inégalités générée par les « épreuves de la vie » (Rosanvallon 2021).

Nous nous interrogerons enfin sur la relation entre cette remise en perspective des comportements économiques et les dynamiques du système productif, à travers deux débats, l'un portant l'analyse des trajectoires de changement technologique autour de la relation entre révolution numérique et productivité, et l'autre sur les formes de la qualification de la consommation, notamment alimentaire, que la prise en compte des éléments d'analyse révélés par cette mise en dialogue éclaire particulièrement.

## **I - Méritocratie, émotions et souffrance**

### **I-1 Emotions et incitations : une approche nouvelle**

La rationalité en économie, notamment dans l'approche de la micro-économie néo-classique, est considérée comme le fondement des décisions des agents économiques, et est censée reposer sur un calcul de maximisation de l'utilité ou d'optimisation. A priori la référence au calcul semble éliminer toute intervention des émotions ou des sentiments dans le processus, la construction des préférences, logiquement antérieure au calcul et au choix, étant censée intégrer des éléments émotionnels (par exemple le risque ou l'altruisme). On constate cependant l'émergence récente d'une remise en cause de la séparation entre rationalité et émotions dans l'analyse du comportement économique qui implique également la remise en cause de l'antériorité et l'exogénéité des préférences par rapport au choix.

Une telle approche intègre une interrogation sur la dimension psychologique des choix économiques. En découle une application de ces approches qui met en évidence la possibilité de construire une théorie des incitations avec des applications pratiques, notamment dans le domaine des politiques publiques ou du marketing.

La théorie du nudge en est certainement un des exemples les plus connus : il s'agit d'une approche en marketing, qui découle des acquis de l'économie comportementale. Dans la présentation du bien ou du service concerné est intégré une incitation douce, ou coup de pouce (nudge), donné à un individu pour modifier son comportement. Ce « nudge » est censé



répondre au manque de rationalité constaté, ou supposé, des individus, le déficit de rationalité étant alors compensé par une réaction émotionnelle au moment du choix. Mais, dans certains cas (par exemple celui emblématique de la mouche dans la cuvette des toilettes), le « nudge » constitue également un rappel émotionnel de la dimension « morale » du choix. Même si ce cadre de réflexion est assez éloigné des préoccupations éthiques en économie, la référence à cette dimension morale les réintroduit dans le débat.

Ces démarches viennent illustrer la possibilité de l'intégration des émotions au paradigme de la rationalité individuelle. Petit (2021) considère même que l'intérêt individuel à la base de la maximisation de l'utilité est l'expression d'une émotion. De même l'aversion au risque, comme élément des préférences, viendrait conjurer la peur liée à la prise de risque dans le spectre des émotions.

Or, au-delà de ses applications dans la définition des incitations, cette nouvelle approche des comportements basés sur les émotions vient questionner le processus par lequel les comportements moraux et donc l'éthique peuvent être intégrés à l'analyse économique

On peut en effet schématiquement décrire l'adoption de comportements prosociaux ou moraux de deux façons différentes.

- Le comportement de l'individu est régi par des normes morales intangibles, inconditionnelles, qui renvoient à des contraintes, justifiées par un « principe de généralisation », exprimé par le concept d'impératif catégorique (Kant 1788). Elles peuvent être intégrées à une définition des préférences, préalable à la définition du comportement.
- A contrario, la règle de comportement adoptée par l'individu est conditionnelle et contextuelle : elle dépend en particulier des intentions, des motivations et des caractéristiques des acteurs ainsi que de leur environnement proche. Les émotions jouent dès lors un rôle déterminant dans la détermination du comportement au moment même où il se concrétise.

Si l'on retient le rôle des émotions dans l'adoption de comportements moralement souhaitables, leur prise en compte conduit à souligner leur rôle positif (Petit 2021), notamment si on considère qu'elles permettent de prendre en compte non seulement le bien-être, mais également la souffrance des autres, s'intégrant ainsi au paradigme de la personne responsable (Mahieu 2014). Mais la littérature souligne également le caractère négatif des émotions, lorsqu'elles sont liées par exemple à la perception d'une souffrance. La question qui cependant émerge à propos de ce caractère négatif, par exemple la peur ou la colère générée par les inégalités ou une crise de ressources, est de savoir si dans une certaine mesure ces émotions négatives, lorsqu'elles gardent un niveau modéré, peuvent servir une action positive (Ballet et al. 2022).

Or l'appréhension des principes de justice en économie, notamment en matière de répartition, a une dimension émotionnelle que relèvent notamment des contributions théoriques (Sandel, 2020) ou plus centrées sur la prise en compte de données empiriques (Case et Deaton 2020 ; Rosanvallon 2021)

## I-2 La « tyrannie du mérite » (Sandel 2020)

Sandel est un philosophe et un politiste, spécialiste de la pensée de John Rawls et notamment de son approche de la justice (Rawls 2009). C'est dans cette perspective qu'il aborde le thème de la méritocratie.

Sa contribution s'articule sur un constat de départ : l'exigence universelle de reconnaissance du mérite dans les sociétés contemporaines, notamment dans les économies de marché, considérée comme un principe susceptible de justifier des différenciations économiques et sociales entre acteurs. Dans le fonctionnement du marché, si nous supposons un régime d'égalité des chances entre les participants, les différences de situation et notamment de situation économique et sociale, qui s'expriment dans la répartition du revenu, voire plus généralement dans la différenciation des niveaux de bien-être, correspondraient à une révélation de la valeur morale de ceux qui en bénéficieraient par la valorisation économique de leurs talents

Cet accent sur la valorisation du mérite ne serait pas en soi propre aux économies de marché, mais dans les sociétés non marchandes qui les ont précédées, elle était ramenée aux capacités d'exercice de fonctions au sein de la société et au statut qui leur étaient lié, alors qu'elle est aujourd'hui essentiellement économique et que sa réalisation peut apparaître comme une validation morale des effets du marché.

Bien évidemment cette conclusion est soumise à la concrétisation de l'hypothèse d'égalité des chances. La littérature accorde donc beaucoup de place aux conditions concrètes de réalisation de cette égalité des chances, concernant par exemple l'accès à l'éducation de l'ensemble de la population ou la lutte contre les discriminations. Dans cette approche le critère de justice sociale tend à être la réalisation effective de cette hypothèse, les effets de la méritocratie notamment en matière de différenciation des situations personnelles ne pouvant être remis en cause à partir du moment où elle est réalisée.

Le principe de l'égalité des chances peut toutefois être mis en débat dans le cadre de la théorie de la justice de Rawls dont il convient de rappeler les éléments:

- Rawls affirme tout d'abord la primauté des libertés fondamentales ; chacun doit pouvoir bénéficier de toutes les libertés qui n'entravent pas celle des autres, ce qui constitue donc un retour au principe Kantien.
- Il propose ensuite une construction hypothétique, la théorie du « voile d'ignorance », permettant de construire un critère d'évaluation



d'une distribution des ressources et des revenus. Dans cette situation hypothétique, les personnes sont censées choisir un critère universel de justice sociale dans l'ignorance de leur situation réelle au sein de la société, ce qui constitue la garantie d'une impartialité permettant de se placer dans toutes les situations possibles. Dans cette hypothèse les acteurs choisiraient alors comme critère de justice la légitimité des inégalités permettant d'améliorer la situation des plus démunis, soit la meilleure situation possible a priori, quelle que soit leur situation réelle, définissant ainsi un optimum basé sur le principe du maximin sous « voile d'ignorance ». Ils seraient donc conduits à admettre la reconnaissance de certaines inégalités liées à des fonctions sociales.

- Deux conditions doivent toutefois être respectées pour admettre les inégalités sociales et économiques liées à des fonctions:

- °Ces fonctions doivent être ouvertes et accessibles à tous, notamment à travers un accès général aux « biens premiers » (éducation santé, etc.), ce qui définit une forme d'égalité des chances par rapport à cet accès.

- °Elles doivent fournir le plus grand bénéfice possible aux membres les plus défavorisés de la société.

A première vue on pourrait avancer que cette théorie a un lien avec le concept d'égalité des chances. Outre la référence aux « biens premiers », l'égalité des probabilités a priori pourrait être assimilée à une hypothèse théorique et abstraite d'égalité des chances. On peut même considérer que ce critère pourrait renvoyer à la reconnaissance d'un mérite spécifique de ceux se trouvant dans les positions sociales les plus favorisées, lié à l'effet de leur comportement sur la situation des plus pauvres.

Sandel entend montrer cependant que l'approche de Rawls fournit des arguments pour une critique de l'approche méritocratique basée sur le principe d'égalité des chances.

En premier lieu, il souligne que l'approche rawlsienne refuse l'assimilation de la valorisation des talents qui définit la reconnaissance du mérite, à une forme de valeur morale qui caractériserait les bénéficiaires de la méritocratie, ce qui revient à remettre en cause la nature morale de l'égalité des chances.

En second lieu il propose une critique de la notion même d'égalité des chances au-delà même de la question des conditions de sa réalisation effective. L'individualisation du mérite apparaît en effet selon lui comme un mythe. Si les partisans de l'idéal méritocratique valorisent le débat sur les conditions sociales de sa réalisation effective, il existe une dimension aléatoire irréductible de la distribution des talents et des opportunités de les valoriser qui ne peut être contrôlée socialement. De plus, en fonction du contexte, socio-économique et historique notamment, certains talents peuvent se voir

privilegiés (c'est l'exemple, cité par Sandel, du talent de Michel-Ange dont la valorisation actuelle pourrait être limitée). Les possibilités de valorisation des talents sont largement fonction du contexte propre à la société. Sur cette base peut se développer une critique morale de « l'éthique méritocratique ».

En premier lieu cette éthique marque le passage d'une vision traditionnelle du mérite qui renvoie à la vertu civile et morale, justifiant éventuellement une position prescriptive dans l'organisation sociale, à une vision qui renvoie à la valorisation économique d'un talent individuel. Cette approche méritocratique ne dissocie pas la valeur économique de la valeur morale. Or « le juste doit précéder le bien » : la récompense du mérite se base sur une distribution des talents dont nous ne sommes pas responsables et non sur une responsabilité morale : nous sommes responsables de nos actions morales, pas entièrement de notre sort.

En second lieu, l'élément nouveau apporté par Sandel au cadre rawlsien de cette critique réside dans le fait qu'il souligne les effets de la dimension émotionnelle de l'idéal méritocratique. La référence à la méritocratie renforce l'hubris de ceux qui en bénéficient, dans la mesure où elle nourrit le sentiment qu'ils sont les seuls responsables de leur situation privilégiée, en dehors de tout élément contextuel. Le principe rawlsien de justice pourrait même ouvrir la voie à un renforcement de la dimension émotionnelle des comportements : l'argument des inégalités légitimes basées sur leur effet sur les plus défavorisés peut nourrir l'hubris des gagnants. Cela peut générer une attitude condescendante, voire méprisante, de leur part, puisqu'ils sont censés faire bénéficier de leurs talents l'ensemble du corps social. De plus les perdants de la méritocratie peuvent également intégrer l'idée qu'ils sont les seuls responsables de leur situation inférieure, ressentir le mépris qui accompagne cette situation, ce qui est susceptible de générer un sentiment d'humiliation.

Sandel souligne à ce propos que l'idéal méritocratique tend à substituer une « politique de l'humiliation » à une « politique de l'injustice » puisqu'il justifie des inégalités qui pourraient apparaître comme l'effet de l'injustice de la répartition<sup>1</sup>. La contestation de l'injustice est tournée vers l'extérieur, alors que l'humiliation intègre au ressentiment à l'égard des gagnants une absence de confiance en soi.<sup>2</sup> « L'égalitarisme de la chance » réintroduit une valeur morale des inégalités en ne compensant que les conséquences des aléas purs et non celle des choix fait par ceux qui les subissent, ce qui maintient dans une certaine mesure l'hubris des gagnants et l'humiliation des perdants.

On retrouve donc une référence aux émotions dans cette critique de

1 Jonathan Mijs, "The paradox of inequality: income inequality and belief in meritocracy go hand in hand." *Socio-Economic Review*, Vol. 19, No. 1(2021): 7-35., souligne à ce propos qu'il y a une corrélation statistique entre le niveau des inégalités et la croyance en la méritocratie, qu'il qualifie de paradoxe des inégalités.

2 Sandel relève à ce propos que les politiques menées par l'élite méritocratique provoquent un mécontentement qui conduit au populisme.



la méritocratie, qui, outre le fait de constituer un principe difficilement applicable, générerait le mépris et l'humiliation. Elle permet de faire le lien avec un élément important qui est celui de la souffrance générée par le fonctionnement de l'économie de marché, se rapprochant ainsi de la critique opérée par Régis Mahieu, sur la base d'une lecture économique de Freud, de l'approche des capacités qui se concentre sur la question du bien-être et de la « vie bonne » en économie.

### I-3 Du bien-être à la souffrance : une critique de l'approche des capacités

L'approche des capacités d'Amartya Sen a constitué une approche nouvelle multidimensionnelle de la notion de bien-être, permettant d'appréhender les différenciations économiques et sociales et de redéfinir la mesure de la pauvreté et de la répartition<sup>3</sup>. Elle conduit parallèlement à une approche de la justice présentant des différences avec celle proposée par Rawls (Sen, 2010).

Elle met en effet en évidence les éléments suivants :

- Les fonctionnements dont disposent les personnes, qui leur permettent éventuellement de concrétiser leur choix et donc d'exprimer leurs capacités
- L'accès aux capacités est donc un préalable à la réalisation d'objectifs qui s'intègrent dans le projet de vie de la personne et qui définissent sa liberté
- Cet accès va également gouverner sa perception d'un éventuel sentiment d'injustice. En effet la justice d'une répartition renvoie plus à l'accès préalable aux capacités qu'à la situation résultant des choix des personnes<sup>4</sup>. On pourrait donc assimiler l'accès « juste » aux capacités à une forme d'égalité des chances, préalable à la concrétisation des objectifs de bien-être. Toutefois Sen considère qu'il n'existe pas de principe abstrait de justice mais plutôt des approches personnelles de l'injustice basées sur des principes qui peuvent se révéler contradictoires à certains moments (comme le montre la parabole des enfants et de la flûte). De plus chacun est susceptible d'avoir son propre idéal de « vie bonne » en fonction de son projet de vie et de ses aspirations.

3 Elle a notamment influencé la définition d'indicateurs comme l'Indicateur de Développement Humain du PNUD, "New threats to human security in the Anthropocene. Demanding greater solidarity," Special report, UNPD(2022): 175. <https://hs.hdr.undp.org/pdf/srhs2022.pdf>

4 En témoigne l'expression « starving is not fasting », qui s'applique à la différence entre une faim subie et un jeûne assumé pour des raisons politiques ou religieuses.

L'approche des capacités qui renvoie donc au triptyque, fonctionnements, capacités et aspirations, débouche notamment sur la définition d'indicateurs composites de bien-être, au-delà de la prise en compte du revenu.

Les travaux de Régis Mahieu sur l'introduction du concept de souffrance dans l'analyse du comportement économique portent cependant une critique de l'approche de Sen. Le point de départ de cette réflexion est une interrogation sur la prise en compte de la démarche de Freud dans l'analyse économique (Mahieu 2014).

« La souffrance (différente de la douleur) correspond aux dégradations physiques et morales de la personne » (Dubois et al. 2020). C'est donc une situation émotionnelle qui détermine des comportements personnels au moment où elle est ressentie, qui peuvent remettre en cause non seulement la « vie bonne », mais parfois simplement la vie (par exemple en conduisant au suicide). Elle a une dimension essentiellement personnelle.

Cette définition se démarque des approches de la souffrance en termes d'utilité négative (Popper, 1979), ce qui maintiendrait un espace de commensurabilité avec le bien-être. Mahieu reprend l'approche de Ricoeur qui relie la souffrance à la privation de capacités fondatrices de la personne (« parler, écrire, narrer et s'imputer une responsabilité » - Dubois et al., 2020). Elle affecte la liberté de choix (et donc les capacités) mais elle apparaît comme logiquement prioritaire par rapport à cette question de la liberté de choix. Cette approche conduit par exemple à mettre au premier plan la souffrance engendrée par les situations ou les politiques économiques au-delà de leur effet sur le bien-être dans la mesure où elle menace la vie même de ceux qui les subissent.

L'approche de Sen n'intègre pas la souffrance comme indicateur économique alors que, au-delà de leur niveau de bien-être, l'humiliation ressentie par les personnes (par exemple celle induite par la prédominance de la référence à l'idéal méritocratique) constitue un exemple de l'importance de la souffrance comme indicateur économique. Or la reconnaissance de la souffrance interroge directement les approches de l'égalité et de la justice en économie orientée vers l'accès garanti à une situation équitable de répartition du bien-être.

Elle conduit notamment à poser la question suivante : faut-il maximiser le bien-être (même en retenant l'approche multidimensionnelle de la « vie bonne » de Sen) ou prioriser la réduction de la souffrance liée à des situations personnelles ? Selon Mahieu il y a une priorité du principe de la souffrance par rapport au bien-être. Il met notamment en débat sur cette base la pertinence des politiques de développement, et aujourd'hui de certaines politiques de développement durable, conduisant à des souffrances mettant en cause la durabilité sociale du développement. Bien-être et souffrance apparaissent donc comme deux approches concurrentes, l'une venant de l'économie et



l'autre renvoyant à l'anthropologie économique.

## **II - Epreuves, humiliation et émotions dans l'appréhension concrète des injustices**

Les contributions envisagées ci-dessus peuvent renvoyer à l'actualité<sup>5</sup>. Mais les références à des situations concrètes et situées ne constituent pas le cœur de leur démarche. Cependant l'articulation entre émotions, souffrance et humiliation sous-tend un certain nombre de contributions récentes, de nature plus empirique, qui renvoient à l'approche des inégalités et à la perception de l'injustice dans un contexte méritocratique :

- L'analyse faite par Case et Deaton (2021) des causes de l'émergence d'un problème de santé publique aux Etats-Unis sur la dernière décennie, à savoir une épidémie de décès liée à la dépendance aux opioïdes consommés comme anti-douleur.
- La mise en évidence par Gethin et al. (2021) dans le cadre des travaux du World Inequality Lab des bases socio-économiques de constitution des blocs politiques dans les démocraties au cours du dernier demi-siècle, qui conduirait à l'émergence d'un système « d'élites multiples »
- L'approche des « épreuves de la vie » proposée par Pierre Rosanvallon (2021), en relation avec l'émergence de mouvements tels que les « gilets jaunes ».

### II-1 Case et Deaton : les « morts de désespoir »

L'analyse de Case et Deaton se situe dans le contexte récent de la stagnation, voire la baisse, de l'espérance de vie aux Etats-Unis. Elle s'appuie sur la constatation d'une hausse de la mortalité liée notamment à la consommation addictive de drogues et d'alcools. En particulier ils pointent l'augmentation de la consommation d'opioïdes. Même si les vagues de dépendance aux stupéfiants ne sont pas un élément nouveau aux Etats-Unis, les caractéristiques de celle enregistrée depuis deux décennies apparaissent spécifiques :

En premier lieu il s'agit d'une dépendance à la consommation d'opioïdes, au départ prescrits comme médicaments anti-douleurs. Le lien avec la lutte contre la souffrance plutôt qu'avec la recherche d'un bien-être est donc posé dans la mesure où cette vague de consommation a conduit à un nombre important de surdoses, que les auteurs assimilent à des suicides par désespoir.

<sup>5</sup> Par exemple, le lien mentionné par Sandel Michael, "The tyranny of merit: what has become of the common good? Farah," New York: Strauss and Giroux and London, (2020) Allan Lane., entre prédominance d'un idéal méritocratique et montée du populisme

La montée de cette consommation est liée selon les auteurs à la stratégie suivie par les grands groupes pharmaceutiques auprès notamment du corps médical pour promouvoir la prescription de ces produits (par exemple le Fentanyl).<sup>6</sup>

Cette vague de consommation et de surdoses, semble toucher une population différente de celle touchée par les vagues antérieures, comme la consommation de crack dans les années 80 et 90 qui concernait en priorité les populations défavorisées, souvent afro américaines ou hispaniques, des grandes agglomérations. Il s'agit plutôt d'une population de cols bleus « blancs non hispaniques », localisée souvent dans la « rust belt » ou les zones rurales, (notamment Middle-West et Appalaches)<sup>7</sup>, touchée par le chômage lié à la désindustrialisation, et, selon les auteurs, plus masculine que féminine. Cette population apparaît plus affectée par la baisse de l'espérance de vie que l'ensemble de la population américaine, ce que l'on peut rattacher au nombre de surdoses mais aussi à d'autres comportements addictifs.

Les facteurs qui génèrent cette surmortalité sont liés selon les auteurs au désespoir et à la souffrance générés par un contexte économique et des éléments sociaux, voire « sociétaux ».

Le contexte économique marqué par la désindustrialisation et l'évolution des compétences et de la formation requises dans certains secteurs conduit ces populations, à travers le chômage, à une perte de revenu, mais aussi à la dissolution d'une identité professionnelle forte dans des secteurs emblématiques de la seconde révolution industrielle, telles que les mines, la sidérurgie, l'industrie automobile, etc., identité autrefois symbolisée par des institutions telles que, par exemple, les syndicats, aujourd'hui en déclin. Il en résulte un sentiment d'humiliation, d'abord perçu dans le monde du travail et la relation professionnelle. Elle est renforcée par le fait que le niveau de formation de ces cols bleus (en fait l'absence d'une formation universitaire, critère qui les définit statistiquement) leur interdit dans une large mesure de reconstituer une identité professionnelle valorisée dans d'autres secteurs. Mais d'autres éléments complémentaires sont avancés par les auteurs pour rendre compte de ce sentiment d'humiliation.

En premier lieu les auteurs insistent sur l'appartenance des personnes concernées à la population « blanche non hispanique ». Même si cela apparaît en arrière-plan, cette insistance suggère un sentiment de déclassement lié à l'évolution des rapports démographiques entre communautés ethniques aux Etats-Unis et au statut social perçu et ressenti de ces communautés.

6 Par ailleurs, du fait des mesures visant à limiter l'accès aux opioïdes par ordonnance, les organisations de narcotrafiquants contrôlent aujourd'hui la distribution clandestine de ces produits, notamment le Fentanyl.

7 Cette dimension territoriale apparaît notamment clairement dans la cartographie des taux de mortalité de cette population.



Par ailleurs la perte d'identité est également liée, au-delà des institutions du monde professionnel comme les syndicats, à d'autres institutions et pratiques liées à l'identité des communautés locales, comme les associations sportives ou culturelles et les églises.

En second lieu une dimension de genre intervient également dans ce sentiment d'humiliation, dans la mesure où les hommes paraissent plus touchés par cette épidémie de suicides et de surdoses que les femmes. D'une part, en référence au modèle traditionnel du « breadwinner », les hommes ressentent l'humiliation de ne plus pouvoir subvenir aux besoins et au bien-être de leur famille. D'autre part ils subissent une dévalorisation sur le « marché du mariage » qui aboutit selon les auteurs à une augmentation des divorces et à des recompositions familiales, remettant en cause le modèle de la famille traditionnelle, au sein de laquelle les hommes jouissaient d'une position valorisante, voire dominante : on est donc en présence d'un sentiment d'humiliation et de perte d'estime de soi, qui renvoie en partie à l'évolution des rapports de genre (même si les auteurs ne vont pas jusqu'à l'exprimer de cette façon).

La mise en évidence d'éléments comme l'humiliation ressentie, la colère ou de désespoir, se réfère effectivement à des comportements émotionnels. Au-delà des réactions relevées on peut se poser la question de l'expression politique de cette humiliation, ce que permet notamment l'approche des « élites multiples ».

## II-2 Gethin et al. : les élites multiples

Cette contribution analyse sur un demi-siècle l'évolution des critères socio-économiques des électorats des différents partis dans les démocraties, dans les différentes régions du monde. Les électorats sont définis par grands blocs, en distinguant notamment un bloc « conservateur » et un bloc « de gauche », sachant que la définition de ces blocs varie évidemment d'un pays à l'autre (par exemple pour le bloc de gauche, une référence à la social-démocratie en Europe et au parti démocrate aux USA). Même si l'analyse ne se limite pas aux démocraties « occidentales » (Europe et Amérique du Nord) elle met en évidence pour ces dernières, malgré des contextes politiques très différents, une tendance commune.

Ces pays sont passés d'une situation où s'opposait un bloc rassemblant un électorat marqué à la fois par son niveau de revenu et son niveau d'éducation, - en gros un électorat « de droite » ou « conservateur », et un électorat populaire, à la fois avec un revenu faible ou moyen et un niveau d'éducation moins élevé en moyenne et correspondant à des emplois peu rémunérés, en gros un électorat « de gauche » associé à la « classe ouvrière », - à une situation où le bloc électoral conservateur se définit essentiellement par son niveau de revenu élevé, alors que le bloc électoral « de gauche » se

défini par un niveau d'éducation élevé. On serait donc passé à un système « d'élites multiples » structurant la définition des électorats.

L'expression politique des « élites multiples » peut conduire cependant à la marginalisation politique d'un électorat « populaire », défini par un faible niveau relatif de revenu et d'éducation. Celui-ci est donc susceptible de se tourner vers une expression politique de type populiste, privilégiant une approche émotionnelle de la politique, basée notamment sur le sentiment de colère. Cette approche émotionnelle peut être mobilisée pour rendre compte de mouvements sociaux d'un type nouveau.<sup>8</sup> C'est notamment ce que tente Rosanvallon (2021) en référence notamment à l'émergence du mouvement des « gilets jaunes ».

### II-3 Rosanvallon : Les épreuves de la vie

Selon Rosanvallon la structuration des blocs politiques (par exemple « conservateurs » ou « de gauche ») a longtemps été liée à une perception des inégalités nourrissant les revendications et les projets politiques qui renvoyaient à la mesure « objective » de ces inégalités (même si un débat existait évidemment sur les instruments de mesure et sur ses résultats). Or il entend justement proposer une interprétation des mouvements sociaux récents en France, et en particulier du mouvement des « gilets jaunes » en le rattachant à de nouvelles formes de perception des inégalités. En effet, selon lui, ces mouvements revendicatifs reposent sur une perception des inégalités et des injustices qui ne reprend pas cette approche traditionnelle, portée en général par des institutions comme les partis politiques ou les syndicats. Son hypothèse fondamentale est que le ressenti émotionnel prédomine désormais sur la prise en compte des données objectives, ou objectivées, dans l'appréhension des inégalités et de l'injustice. Ce ressenti est plus déterminé par des « épreuves » vécues subjectivement, individuellement ou collectivement, que par des intérêts reposant sur une approche des inégalités et des conditions de vie telle qu'elle pourrait découler par exemple d'indicateurs statistiques de revenu ou de bien-être.

La notion d'épreuve, mise au cœur de l'analyse, a en effet un double sens selon Rosanvallon :

- Elle renvoie à l'expérience d'une souffrance, d'une difficulté existentielle liée à la confrontation à un obstacle.
- Elle a une dimension cognitive dans la mesure où elle est une façon

<sup>8</sup> Cette opposition entre des élites et un électorat populaire qui peut se sentir exclu du débat entre élites, se retrouve par exemple dans les travaux de Jérôme Fourquet, "*L'archipel français*," Seuil, (2019) : 379., sur « l'archipellisation » de la France, dans lesquels il souligne la « sécession des élites », qui prend une dimension territoriale, et qui s'accompagne d'un « affranchissement idéologique et culturel des classes populaires », cette configuration s'étant substituée progressivement à un affrontement « classiste » traditionnel.



d'appréhender le monde « de le comprendre et de le critiquer sur un mode directement sensible » elle est donc directement liée au rôle des émotions dans le comportement<sup>9</sup>.

La confrontation personnelle à un obstacle remet en cause l'intégrité de la personne, la confronte au mépris, à l'injustice, à la discrimination ou à l'incertitude. Une typologie des réactions émotionnelles en découle.

- L'humiliation, le ressentiment, la colère devant le mépris,
- L'indignation devant l'injustice,
- L'amertume et la rage devant les discriminations,
- L'anxiété et défiance devant l'incertitude.

Dans cette approche des inégalités et des injustices, on passe donc d'une approche « classiste » de ces inégalités, objectivement commune à des groupes sociaux organisés, à l'individualité des trajectoires et des épreuves de la vie dans la perception de ces inégalités, qui implique que l'action collective soit générée par une émotion collective qui résulte d'une conjoncture particulière et d'une mise en relation à un moment donné<sup>10</sup>. L'importance des réseaux sociaux dans la mise en œuvre de ce processus doit d'ailleurs être soulignée (cf. plus bas).

De même on passe de la perception du risque, mesurable ou évaluable, dont on peut revendiquer la couverture, par exemple par la mise en place d'un état-providence, à l'incertitude, dont la perception va être essentiellement liée à des caractéristiques individuelles et à un vécu personnel. On passera également du ressenti de la peur, liée à un contexte factuel précis, à une anxiété beaucoup plus diffuse, liée à un ensemble d'émotions perçues à différents niveaux.

Les implications sont importantes sur les mouvements sociaux et les comportements au sein de ces mouvements dans la mesure où chacune de ces émotions est source d'une épreuve individuelle ou collective, générant un certain nombre de réactions, elles-mêmes individuelles ou collectives.

La typologie des émotions proposées peut renvoyer à la distinction entre émotions positives, par exemple l'indignation, parce qu'elles stimulent une action collective, visant à changer la situation, et des émotions négatives comme l'humiliation, l'amertume ou l'anxiété générant des réactions de colère<sup>11</sup>. Le caractère positif ou négatif des émotions peut influencer sur leur

9 On retrouve donc ici la notion de dimension cognitive des émotions soulignée par Petit, Emmanuel, "L'émotion est ce qui nous relie: essai sur la société des émotions," L'Harmattan, Collection Ethique économique, (2021) :166.

10 La hausse du prix des carburants, à l'origine de la crise des gilets jaunes, peut être considéré comme l'obstacle ayant déclenché une émotion collective.

11 La colère peut également être une réaction « collective », parfois source de violence, mais qui n'engendre pas une action visant à changer la situation.

impact sur la perception des inégalités et des sentiments d'injustice, mais on doit aussi s'interroger sur les conditions de leur production au sein du système économique dans la mesure où elles orientent certaines dynamiques sectorielles et au-delà les dynamiques plus globales de développement économique.

### **III - Système économique et dimension émotionnelle des comportements**

L'accent mis sur l'importance des émotions dans le comportement économique et dans la caractérisation de la situation des personnes, au-delà d'une simple référence aux indicateurs de bien-être et à la mesure objective des inégalités, conduit d'une part à s'interroger sur les formes de production des émotions et sur leur impact sur la dynamique des secteurs productifs à travers la demande et les formes de consommation.

- Nous aborderons le premier point en interrogeant la relation entre la révolution technologique et industrielle portée par le numérique et la diffusion des émotions.

- Nous envisagerons ensuite l'approche des dynamiques de consommation et plus largement de la structuration des modes de vie autour du rapport entre processus de qualification et émotions.

#### III-1 Le changement technologique : une productivité plus élevée dans la diffusion des émotions?

La prise en compte des émotions dans les comportements économiques, notamment en relation avec la perception des inégalités peut être rapprochée du contexte de la « troisième révolution industrielle », liée aux technologies de l'information et de la communication. Il y a en effet un lien entre émotion et information, dans la mesure où l'émotion transmet une information, comme le souligne par exemple Petit (2021) lorsqu'il associe les émotions à une forme de connaissance, et que cette information est aujourd'hui souvent transmise à travers les réseaux sociaux.

L'émotion peut être en effet considérée comme une réaction à la perception d'une information qui vient remettre en cause un équilibre émotionnel. La non-rivalité de l'information peut donc conduire au partage des émotions et au renforcement de leur caractère collectif et des réactions qu'elles engendrent. En conséquence, l'impact de la révolution numérique sur la perception des émotions est multiforme. D'une part elle accélère considérablement les processus empathiques découlant de la consommation collective de cette information, processus qui peuvent déboucher sur une action collective plus rapide et plus forte, par exemple face à un sentiment



d'injustice.<sup>12</sup> Mais elle conduit aussi à démultiplier l'exposition aux émotions, ce qui peut conduire à réduire leur capacité de générer cette action collective, voire à accroître le caractère collectif de l'expression de l'humiliation ou de la colère.

Par ailleurs les réseaux sociaux constituent un lieu d'expression essentiel des émotions provoquées par la diffusion d'information : ils renforcent la perception émotionnelle de l'information, avec mais au détriment de la maîtrise et de la modération de ces émotions, dans la mesure où leur « production » par la diffusion des informations privilégie souvent des formes d'expression émotionnelles au détriment de l'argumentation, et débouche souvent, à travers les processus algorithmiques, sur le cloisonnement de la circulation des informations au sein de communautés homogènes<sup>13</sup>. La révolution numérique peut donc favoriser un contrôle externe des (et par les) émotions.

Cette relation entre le numérique et l'expression des émotions qu'il favorise peuvent être mis en relation avec un débat sur la caractérisation de cette révolution technologique, exprimé dès son émergence dans les années 1980 par « le paradoxe de Solow » : le développement du secteur des TIC qui impacte l'ensemble des processus productifs ne se reflèterait pas dans l'évolution de la productivité globale des économies. Si le flux d'innovation liée à cette révolution a bouleversé les conditions de production de nombreux secteurs et au-delà les conditions de vie de l'ensemble de la population, et si ce bouleversement est reflété dans les indicateurs de productivité au niveau des entreprises ou des secteurs productifs, ce ne semble pas être obligatoirement le cas pour les indicateurs globaux de productivité à l'échelle des économies.

Ce constat de Solow a été repris et discuté tout au long du déroulement des différentes phases de développement de ces technologies (Gordon, 2016). Chaque avancée a été souvent vue comme l'accomplissement de la promesse de croissance de la productivité, et la productivité du secteur lui-même, voire des secteurs adoptant ces technologies est apparue comme un démenti au paradoxe.

Ainsi le paradoxe a été considéré comme surmonté dans la première décennie du siècle (Muet 2006 ; Atzeni et Carboni 2006 ; Draca et al. 2007), avec un effet positif sur la productivité plus important aux Etats-Unis qu'en Europe, attribué essentiellement à un « capital organisationnel » plus élevé, recouvrant à la fois la culture, la structure organisationnelle et les capacités d'apprentissage organisationnel, permettant d'absorber plus facilement les coûts de l'adoption des TIC. Celles-ci favorisant justement l'investissement dans le capital organisationnel, l'hypothèse de cette boucle de rétroaction

12 Le rôle des réseaux sociaux dans le mouvement des gilets jaunes en est une illustration.

13 Le « business model » des plates-formes numériques tend d'ailleurs à privilégier les informations qui bouleversent le plus l'équilibre émotionnel, dans la mesure où cela renforce leur propre activité.

justifiait l'optimisme de ces contributions quant à l'effet des TIC sur la productivité, qui cependant restait à l'état de projection pour le futur.

Mais cet optimisme a été mis en doute dans la seconde décennie du siècle. Certaines contributions se sont interrogées sur les mesures visant à garantir un effet positif sur la productivité, en se focalisant sur la combinaison entre investissement en TIC et autres formes de capital, humain et organisationnel (Gargallo-Castel et Calve-Goriz 2012), alors que d'autres s'interrogeaient sur le ralentissement de la croissance de la productivité après 2010, malgré le flux d'innovation dans le secteur des TIC, ce ralentissement pouvant justifier une réhabilitation du paradoxe<sup>14</sup>. Renes et al. (2018) reconnaissent que la hausse de la productivité au tournant du siècle était liée en partie à la révolution technologique des TIC mais émettent l'hypothèse qu'en 2015-2016 on était dans une seconde phase de cette révolution, la digitalisation (qui inclut notamment l'émergence des plateformes et des réseaux sociaux). En conséquence on n'a pas suffisamment de recul pour en apprécier l'effet sur la productivité qui en tout état de cause ne s'est pas encore matérialisé, du fait des délais d'adoption et des coûts de transaction liés à cette adoption. Cette interrogation persiste à propos de l'impact futur sur la productivité de la vague de développement du télétravail générée par la pandémie de Covid 19 (OECD 2020). On peut donc conclure que le paradoxe de Solow n'a pas disparu du débat sur la relation entre révolution numérique et productivité.

Une caractéristique spécifique de cette révolution industrielle est qu'elle repose sur la production d'un bien intangible, l'information, bien certes exclusif, mais non rival, ce qui le situe dans le spectre des biens publics. Cela entraîne comme conséquence l'existence d'externalités, non prises en compte par le système des prix de marché, mais pouvant générer des bénéfices ou des coûts à des échelles plus globales.<sup>15</sup>

Dans la première décennie du siècle ces externalités ont été considérées comme jouant plutôt en faveur de la hausse de la productivité (Muet 2006, 347-375). En effet on peut avancer par exemple que l'impact de cette technologie sur les compétences individuelles va au-delà de l'organisation productive interne des entreprises du secteur. Elle favoriserait le changement organisationnel non seulement dans le secteur des TIC mais au-delà, ainsi que la diffusion du savoir dans l'ensemble de l'économie. Les contributions de la deuxième décennie sont cependant plus nuancées : des externalités négatives de l'investissement dans les TIC sont notamment avancées par

14 "We may be experiencing a renewal of the Solow Paradox of the 1980s, with the digital age around us but not yet visible in the productivity statistics." (Renes and al. 2018)

15 « Biens publics, rendements croissants, externalités positives de consommation, échanges de signaux hors marché, montrent que l'économie numérique s'éloigne singulièrement des hypothèses de la concurrence parfaite. » Pierre-Alain Muet, "Impacts économiques de la révolution numérique," *Revue économique* 3. Vol. 57 (2006): 347-375.



Renes et al. (2018), notamment les effets de la digitalisation des marchés sur les autres formes de commercialisation et les effets de la concentration monopolistique liée à la nature spécifique de l'information comme bien, ce qui renvoie justement à son appartenance au spectre des biens publics. Est également soulignée, le risque d'accroissement des inégalités dû aux effets sur l'emploi tendant à diminuer les emplois non qualifiés et à augmenter la demande d'emplois qualifiés. OECD (2020) souligne également ce risque, compte tenu des accès différenciés aux possibilités de télétravail.

On peut légitimement s'interroger sur les effets négatifs de la perception de ces inégalités qui impactent fortement la différenciation des modes de vie et notamment la dimension émotionnelle de cette perception. Au-delà il nous semble qu'il faut prendre en compte une catégorie d'externalités directement liées à la relation entre TIC et perception des émotions. Or, comme nous l'avons souligné plus haut, le fonctionnement des réseaux sociaux est pointé du doigt à propos de toute une série de phénomènes sociaux (par exemple le harcèlement en ligne qui peut conduire à l'humiliation, l'anxiété, voire le désespoir) sans que l'on s'interroge sur l'impact économique négatif de ces externalités. Certaines formes émotionnelles véhiculées par ces réseaux peuvent entrer dans cette catégorie dans la mesure où elles génèrent de la souffrance qui se traduit par des coûts à différents niveaux (santé par exemple) et favorisent des réactions violentes, individuelles ou collectives.

Cela conduit à une question pour l'instant sans réponse définitive : dans le processus de digitalisation, les externalités négatives d'origine émotionnelle l'emportent-elles sur les externalités positives, contribuant ainsi à l'échelle macroéconomique à la validation du paradoxe de Solow ?

### III-2) Consommation et modes de vie : qualification et émotions

L'analyse des processus de qualification des biens et services dans la consommation met en évidence, notamment dans ses développements récents, d'une part le lien entre émotions et qualification, d'autre part la boucle de rétroaction entre qualification de la consommation et qualification du consommateur. Elle peut entraîner chez ce dernier un sentiment d'appartenance à une élite, qui se voit méritocratique du fait de sa maîtrise des informations sur la qualité, ou au contraire entraîner un sentiment d'humiliation ou de colère chez ceux qui ne peuvent y accéder. La question de la qualification des produits ayant acquis une importance non négligeable depuis trois décennies (Eymard-Duvernay 1989 ; Nicolas et Valceshini 1995 ; Allaire et Sylvander 1997, Pecqueur 2001), dans le domaine agroalimentaire notamment en liaison avec les conditions de production, nous nous concentrerons sur ce secteur.

La consommation alimentaire entretient a par nature une forte dimension émotionnelle, notamment à travers « l'émotion organoleptique » lié au goût et à la saveur. Mais la prise en compte de la commensalité dont l'importance est

relevée notamment par l'anthropologie de la consommation (qui mange avec qui, quoi et quand ?) fait de cette émotion une émotion collective partagée, et illustre le fait que l'émotion découle de la relation avec l'environnement (par exemple la famille, les amis à des moments émotionnels spécifiques).

Depuis la contribution fondatrice d'Akerlof (1971), s'est imposée l'idée que l'accord sur la qualité jouait un rôle au moins aussi important que l'accord sur le prix pour préserver le fonctionnement des marchés des risques de « hasard moral ». Les formes de réalisation de cet accord ont notamment été précisés par l'approche de l'économie des conventions à travers la notion de convention de qualité qui articule les mesures de la grandeur dans différents « mondes », correspondant aux différents systèmes de référence des consommateurs. Certaines contributions récentes tendent cependant à déplacer l'accent de la définition de la qualité vers le processus de qualification (Requier-Desjardins 2019).

L'approche de l'enrichissement (Boltansky 2017, 663) repose sur l'articulation entre valeur marchande et qualification. Elle introduit en effet une boucle de rétroaction entre la qualification du bien et la qualification de ceux qui le consomment<sup>16</sup>. On peut de ce fait se poser la question de la relation entre la qualification du consommateur et la reconnaissance sociale de son mérite, à travers son mode de consommation : le lien avec l'hubris du consommateur méritant doit notamment être examiné. Par ailleurs cet enrichissement s'appuie sur la construction d'une narration autour du produit consommé qui se réfère soit à l'histoire et au patrimoine, soit à une mode éphémère. Dans les deux cas le lien avec une émotion collective, partagée par la narration générant d'un sentiment d'appartenance peut être souligné. Celui-ci peut générer notamment sur le plan territorial un processus d'action collective autour de la reconnaissance de la qualité.

(Currid-Halkett 2017), quant à elle, dans son approche de la « production ostentatoire », qui revisite l'approche de Veblen (1899) de la consommation ostentatoire, et définit la qualification du produit autour de la perception des conditions de production par des consommateurs informés, insiste fortement sur la dimension expérientielle de la consommation alimentaire de ce type de produit, en évoquant aussi bien le partage (les formes de la commensalité) ou l'entre-soi des consommateurs dans des lieux précis (en faisant des « biens de club » au sens littéral) : les « clusters de consommation » qu'elle identifie, par exemple dans certains quartiers des métropoles, apparaissent basés sur le partage territorialisé d'émotions gustatives de la part d'un public socialement identifié<sup>17</sup>. De ce point de vue La notion de classe ambitieuse (« aspirational

16 Même si leur approche concerne d'abord les produits non agricoles, l'analyse peut être étendue au cas des produits agroalimentaires, comme le suggère implicitement l'exemple de l'enrichissement d'un territoire rural. (Requier-Desjardins, 2017).

17 La référence à l'existence de restaurants gastronomiques comme lieux de partage de ces



class »), liée à la « production ostentatoire », c'est-à-dire la connaissance des conditions de production par les consommateurs qui en sont membres, établit un lien avec la « rhétorique de l'ascension » (Sandel 2020) à la base de la méritocratie. L'expression du mérite passerait ainsi par la structuration des modes de consommation

La qualification de la consommation alimentaire fait référence à une identité partagée. Cela est particulièrement évident dans le cas des produits qualifiés par leur origine territoriale qui renvoie en général à un patrimoine culturel ou des savoir-faire enracinés dans l'histoire. Mais cela est présent dans les autres formes de qualification du fait même de l'entre-soi qu'elles supposent (Currid-Halkett 2017) et de la boucle de rétroaction entre qualification du consommateur et qualification du produit (Boltanski et Esquerre 2017). Il faut rappeler par ailleurs que l'approche de l'identité proposée par Akerloff et Kranton (2000) en fait un objet des préférences du consommateur. Si on resitue cette approche en prenant en compte la non-déconnection dans le temps de la construction des préférences et de l'émotion liée à la consommation on peut considérer que la perception d'une identité propre par la consommation alimentaire, combinée avec sa revendication, se fait au moment de cette consommation.

Cela permet de se poser la question de l'extension de l'analyse de cette expression d'une identité liée à un « entre-soi » à toutes les couches de la société, et non pas simplement à une « classe ambitieuse », qui se valoriserait notamment par son mérite dans la protection d'un patrimoine culturel ou naturel.

D'autres groupes sociaux, notamment les couches populaires, peuvent être amenés à valoriser leur consommation, au-delà de sa détermination par une contrainte budgétaire, dans la mesure où elle correspond à un mode de vie constitutif de leur identité, identifié par une narration (par exemple le cas du Nutella comme produit emblématique d'une consommation populaire et familiale). Cette valorisation peut être considérée comme une réponse à un sentiment de marginalisation par rapport aux pratiques de la « classe ambitieuse », et donc à un sentiment de mépris ou d'humiliation.

Un bon exemple de l'importance des pratiques de consommation dans le fractionnement des identités est notamment fourni par Fourquet et Cassely (2021), qui relie l'éclatement des références gastronomiques (par exemple autour des sushis, du Kebab ou du « french taco ») à « l'archipellisation » de la société française. Cela met l'accent mis sur les pratiques de consommation, notamment alimentaires, dans la reconstruction d'une identité valorisante, qui échappe à l'humiliation méritocratique par la valorisation d'une culture alimentaire apparemment en rupture avec des prescriptions nutritionnelles et une tradition gastronomique vécues comme la marque d'une élite.

---

émotions est significative de ce point de vue.

## Conclusion

La prise en compte de la dimension émotionnelle des comportements et du lien entre certaines émotions négatives et la référence sous-jacente à la méritocratie peut-elle conduire à une réévaluation des politiques et des trajectoires de développement ?

De fait l'importance du ressenti émotionnel des inégalités et plus largement des situations socio-économiques personnelles commence à être prise en compte par les organisations internationales investies dans les politiques de développement, comme en témoigne le rapport du PNUD (2022) sur la fracture entre développement humain et sentiment d'insécurité.

La prise en compte des émotions peut conduire, comme on l'a vu, à poser à côté de la référence au bien-être de l'approche des capacités, une approche de la souffrance liée à l'humiliation ou l'angoisse vécue face à diverses insécurités. Cette approche peut sembler a priori peu opérationnelle dans la mesure du développement humain, tel qu'il est par exemple abordé par les indicateurs des rapports sur le développement humain du PNUD, est largement inspirée de l'approche fondatrice des capacités. Toutefois ce rapport pose la question du rapport entre le développement humain et le « sentiment d'insécurité ». La simple utilisation de cette expression suggère déjà en soi la prise en compte d'une dimension émotionnelle. Elle est certes reliée au contexte nouveau créé par la pandémie mais le rapport souligne cependant que, malgré un IDH moyen n'ayant jamais été aussi élevé, six personnes sur sept à travers le monde se sentaient déjà en insécurité dans les années qui ont précédé la pandémie de Covid 19. Même les pays à IDH élevé étaient concernés. Ce sentiment d'insécurité humaine serait associé à une faible confiance interpersonnelle, qui n'a rien à voir avec la situation financière des individus. Le rapport souligne que ces éléments révèlent les angles morts de l'évaluation du développement par la simple mesure des progrès en matière de bien-être, sans prendre en compte le sentiment d'insécurité.

La révélation de ces angles morts conduit notamment à mettre en évidence quatre menaces pour la sécurité :

- Les inconvénients des technologies numériques,
- Les conflits violents,
- Les inégalités horizontales
- Les défis évolutifs auxquels sont confrontés les systèmes de santé.

Il est précisé que la pandémie a révélé les interdépendances entre ces menaces dans le « contexte de l'anthropocène », ce qui renvoie au contexte actuel de définition des trajectoires de développement. On retrouve par ailleurs dans cette énumération certains éléments fondamentaux dans la production de la souffrance en lien non seulement avec l'insécurité mais aussi



avec l'humiliation, la colère, etc., abordé plus haut (des morts de désespoir à la relation entre émotions et technologies numériques).

Un des enjeux futurs de la définition des trajectoires de développement pourrait donc être la transformation en faveur d'un développement durable de ces menaces émotionnelles en émotions positives.

## Bibliographie

- Akerloff, George & Kranton Rachel. 2000. "Economics and identity." *The Quarterly Journal of Economics*. August: 715-753.
- Allaire, Gilles & Sylvander Bertil. 1997. "Qualité spécifique et systèmes d'innovation territoriale." *Cahiers d'Économie et Sociologie Rurales*, n°44: 29-59
- Atzeni, Gianfranco & Carboni Oliviero. 2006. "The Effects of Subsidies on Investment: An Empirical Evaluation on ICT in Italy." *Revue de l'OFCE*. June. DOI:10.3917/REOF.073.0279.
- Ballet, Jérôme, Bazin Damien & Petit Emmanuel. 2022. "The ecology of fear and climate change: a pragmatist point of view." *Environmental Values* (fast track): 20.
- Boltansky, Luc & Esquerre Arnaud. 2017. *Enrichissement : une critique de la marchandise*. NRF Essai. France: Gallimard Éditions. 663.
- Case, Annie & Deaton Angus. 2020. *Deaths of despair and the future of capitalism*. Princeton University Press.
- Currid-Halkett, Elizabeth. 2017. *A Theory of the Aspirational Class*. Princeton University Press. 254.
- Draca, Mirko, Sadun Raffaella & Van Reenen John. 2007. *Productivity and ICT: A Review of the Evidence*. The Oxford Handbook of Information and Communication Technologies. Oxford University Press. 100-147.
- Dubois, Jean-Luc, Jarret Marie-France & Mahieu Régis. 2020. *Le Développement Socialement Soutenable. Petit Lexique*. Collection éthique économique. France: L'Harmattan. 109.
- Eymard-Duvernay, François. 1989. "Conventions de qualité et formes de coordination." *Revue Économique*. 40-2: 329-360.
- Fourquet, Jérôme. 2019. *L'archipel français*. Seuil. 379.
- Fourquet, Jérôme & Cassely Jean-Louis. 2021. *La France sous nos yeux : économie, paysages; nouveaux modes de vie*. Seuil. 481.
- Gargallo-Castel, Anna & Galve-Górriz Carmen. 2012. "The Impact of ICT on Productivity: The Moderating Role of Worker Quality and Quality Strategy." Hongyi Sun. *Management of Technological Innovation in Developing and Developed Countries*. www.interchopen.com.
- Gethin, Amory, Clara Martinez-Toledano & Thomas Piketty. 2021. *Clivages politiques et inégalités sociales, une étude de 50 démocraties*: 1048-

2020. Hautes Etudes, Gallimard/Seuil. 591.
- Gordon, Richard. 2016. *The rise and fall of American growth*. Princeton University Press. 762.
- Kant, Emmanuel. 1788. *Critique de la raison pratique*. Flammarion. French; Books on Demand; Edición 1st.
- Mahieu, Régis. 2014. *Sigmund Freud, économiste? André Nicolai et la psychanalyse*. Séminaire 22-23 mai. Université de Versailles (CEMOTEV) et UMI Résiliences (IRD), <https://www.ethique-economique.fr/uploaded/freudmahieu.pdf>
- Mijs, Jonathan. 2021. "The paradox of inequality: income inequality and belief in meritocracy go hand in hand." *Socio-Economic Review*. Vol. 19, No. 1: 7–35.
- Muet, Pierre-Alain. 2006. Impacts économiques de la révolution numérique. *Revue Économique* 3. Vol. 57. 347-375.
- Nicolas, François & Valceschini Egizio. 1995. *Agro-alimentaire : une économie de la qualité*. Paris: INRA Éditions Economica. 436.
- OECD. 2020. "Productivity gains from teleworking in the post COVID-19 era: How can public policies make it happen?" *Tackling Coronavirus (Covid 19)*. <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/productivity-gains-from-teleworking-in-the-post-covid-19-era-a5d52e99/>
- Pecqueur, Bernard. 2001. "Qualité et développement rural : l'hypothèse du panier de biens et services territorialisés." *Économie Rurale*. Vol. 261, no 1. 37-49.
- Petit, Emmanuel. 2021. *L'émotion est ce qui nous relie : essai sur la société des émotions*. L'Harmattan: Collection Ethique économique. 166.
- PNUD. 2022. *New threats to human security in the Anthropocene. Demanding greater solidarity*. Special report. UNPD. 175. <https://hs.hdr.undp.org/pdf/srhs2022.pdf>
- Popper, Karl. 1979. *La société ouverte et ses ennemis*. Tome 1 : L'ascendant de Platon. Seuil.
- Rawls, John. 2009. *Théorie de la justice*. Essais Points. 672.
- Requier-Desjardins, Denis . 2017. *Essai de mise en dialogue de quatre publications récentes. Thomas Piketty : Le capital au XXIème siècle - Philippe Askenazy : Tous rentiers - Richard Gordon : The rise and fall of American growth - Luc Boltanski, Arnaud Esquerre : Enrichissement*. Séminaire Lereps 15/09/2017, hal-01708865v1.
- Requier-Desjardins, Denis. 2019. *La consommation « éthique » est-elle un marqueur de classe ? Qualification, enrichissement et « classe ambitieuse. »* Séminaire Lereps 06/2019, hal-02307391v1.
- Rosanvallon, Pierre. 2021. *Les épreuves de la vie : comprendre autrement les Français*. Seuil. 212.
- Sandel, Michael. 2020. *The tyranny of merit: what has become of the common*



*good?* Farah. New York: Strauss and Giroux and London: Allan Lane.  
Sen, Amartya. 2010. *L'idée de justice*. Champs essais. Flammarion. 550.  
Veblen, Thorstein. 1899. *The Theory of the Leisure Class*. Macmillan. 400.

# Les communs de capacités : des questions à se poser pour mettre en œuvre efficacement une approche radicale et transformative de la transition

**By/Par Geneviève Fontaine**

Chercheuse associée à l'UMR GREDEG – Directrice du centre de recherche de TETRIS. Grasse, France.

Email: Recherche@scic-tetris.org

## Résumé

Les dynamiques collectives d'acteurs cherchant à mettre en œuvre efficacement une approche radicale et transformative de la transition ne peuvent faire l'économie d'un questionnement sur les présupposés normatifs et ontologiques des différentes approches de la transition. Ce faisant, il leur est possible de se définir un type-idéal d'approche du développement durable qui va motiver et guider leurs manières de penser et d'agir et ainsi contribuer à son opérationnalisation. En nous appuyant sur l'approche par les capacités du développement durable proposée par A. Sen, et sur les réponses apportées à ses incomplétudes nous proposons de caractériser le développement socialement soutenable comme ce type-idéal d'approche radicale et transformative de la transition. Pour qualifier les actions collectives permettant de le mettre en œuvre, nous nous appuyons sur la proximité épistémologique entre l'approche par les capacités et l'approche ostromienne des communs pour considérer les communs comme une voie pour opérationnaliser l'approche par les capacités du développement durable. Croisant les apports de Sen et d'Ostrom, nous proposons alors le concept de communs de capacités à la fois comme type-idéal guidant l'agir commun et comme action collective instituante susceptible de le faire advenir.

**Mots-clés:** capacités, communs, développement socialement soutenable, opérationnalisation, ontologie relationnelle

## Abstract

The collective dynamics of actors seeking to effectively implement a radical and transformative approach to transition cannot avoid questioning the normative and ontological presuppositions of the different approaches to transition. In doing so, it is possible for them to define an ideal type of approach to sustainable development that will motivate and guide their ways



of thinking and acting and thus contribute to its operationalization. Based on the capability approach to sustainable development proposed by A. Sen, and on the responses to its incompleteness, we propose to characterize socially sustainable development as this ideal-type of radical and transformative approach to transition. In order to qualify the collective actions that enable its implementation, we draw on the epistemological proximity between the capability approach and the Ostromian approach to the commons to consider the commons as a way to operationalize the capability approach to sustainable development. Crossing the contributions of Sen and Ostrom, we propose the concept of the capability commons both as an ideal-type guiding common action and as an instituting collective action likely to bring it about.

**Keywords:** Capabilities, commons, socially sustainable development, operationalization, relational ontology

**JEL Q01**

## **Introduction**

Les grands défis auxquels l'humanité doit aujourd'hui faire face se caractérisent par leur complexité impliquant de nombreuses dynamiques d'interactions, par la situation d'incertitude radicale qu'ils génèrent et par les changements institutionnels sur de multiples échelles imbriquées qu'ils nécessitent (Ferraro et al., 2015). La crise sanitaire actuelle remet en lumière l'imbrication de ces grands défis (changement climatique, inégalités et injustices sociales et environnementales, menaces sur la démocratie, insoutenabilité des modes actuels de production et de consommation...) et ravive les discours et écrits mobilisant les termes de transition, développement durable ou soutenable, résilience individuelle et collective..., l'usage de ces termes s'accompagnant le plus souvent d'une attente voire d'une injonction à l'action. Pourtant ces termes renvoient à des concepts mous, des notions floues et polysémiques (Theys, 2014) qui recouvrent une grande diversité d'appréhension de ces défis, de compréhension de leurs causes, et surtout de conceptions de la manière d'y apporter des réponses. La polysémie de termes comme *transition écologique* ou *développement durable* recouvre ainsi des approches très différentes dans leur positionnements ontologiques, épistémologiques et éthiques, et ces approches renvoient à des modalités et motivations de l'agir qui peuvent finalement être antinomiques (par exemple entre soutenabilité faible et forte). Cette polysémie cache également une ambiguïté sur les relations au marché ou au capitalisme financiarisé et mondialisé qu'entretiennent ces différentes approches et par conséquent sur les objectifs politiques, sociaux, culturels et écologiques que l'on donne

effectivement à l'action. Les actions individuelles et collectives sont alors prises dans cette ambiguïté qui peut amener aussi bien à les qualifier toutes « d'alternatives », ou bien à l'inverse, de faire peser sur elles la suspicion de n'être que du green ou du social *washing*.

La transition, notamment à l'échelle des territoires, est également au cœur d'opportunités émergentes de marchés autour de son accompagnement par la création et la diffusion d'outils de gestion (tableaux de bord, panel d'indicateurs, normes, guides méthodologiques...). Or comme nous le montre l'histoire de l'économie sociale et solidaire, les outils de gestion ne sont pas neutres. Ils font partie de la dynamique collective et y introduisent des éléments normatifs qui peuvent l'éloigner de son projet politique initial, en conditionnant leurs rapports à l'humain et au non-humain, au collectif, à la prise en compte des générations futures ... L'agir orienté vers la transition est ainsi parfois détourné de la mission que se sont donnée les acteurs, par le biais de l'utilisation d'outils construits à partir d'une approche de la transition contenant des présupposés normatifs et politiques différents de ceux des acteurs.

Face à l'urgence aujourd'hui ressentie, celles et ceux qui veulent agir sont donc confrontés à deux axes de questionnements :

- A quelles approches du développement durable, de la transition écologique, des transformations sociétales souhaitons-nous réellement participer par nos actions ? Ce qui renvoie à la nécessité de questionner leur normativité en identifiant les bases ontologiques et éthiques sur lesquelles elles reposent.
- Comment opérationnaliser l'approche du développement durable, de la transition écologique, des transformations sociétales que nous souhaitons voir advenir par nos actions ? Quels outils et instruments créer et/ou mobiliser pour accompagner notre action, sans que ces outils ne nous éloignent des objectifs politiques et écologiques effectifs que l'on se donne ?

Nous commencerons dans la première partie par nous appuyer sur un ensemble de questionnements permettant de caractériser et distinguer les approches de la transition et du développement durable pour définir un type-idéal d'approche radicale et transformative : le développement socialement soutenable.

Dans la deuxième partie, nous chercherons comment opérationnaliser ce type-idéal et nous proposerons de nous appuyer sur le mode d'agir des communs pour ce faire, et ainsi définir les communs de capacités. A la fois type-idéal guidant l'agir commun et action collective instituante susceptible de faire advenir ce type-idéal, les communs de capacités supposent et reposent sur un panel de questionnements.

Ce panel de questionnement n'est-il pas justement un des outils qui peuvent permettre aux dynamiques collectives d'acteurs de mettre en œuvre



efficacement une approche radicale et transformative de la transition ?

### **I – Approcher les enjeux de transition par les capacités**

Parce que les défis auxquels nous devons aujourd'hui faire face sont complexes, impliquent de nombreuses dynamiques d'interactions, nous plongeons dans une situation d'incertitude radicale et appellent des changements institutionnels sur de multiples échelles (individuels, organisationnels, territoriaux...), nous ne pouvons faire l'économie d'une réflexion éthique et politique pour orienter nos actions. Si l'on admet que les différentes approches de la transition contiennent des présupposés normatifs, alors il est nécessaire de les mettre à jour par un ensemble de questionnements de façon à améliorer l'efficacité de nos actions.

Questionner les approches de la transition pour améliorer l'efficacité  
des modes d'action

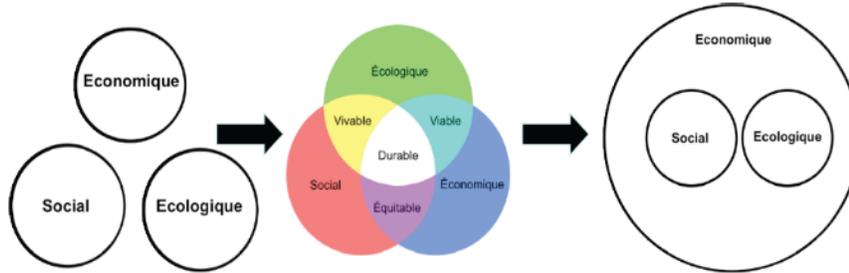
Que signifie mener une action de transition efficace ? Il nous semble que c'est la première question à se poser pour définir l'approche de la transition qui va le mieux nous correspondre. Certaines approches de la transition sont basées sur une conception économiciste de l'efficacité, qui cherche à relier et optimiser les moyens engagés avec les résultats obtenus. Ces approches conservent une proximité avec la recherche d'efficacité propre à la logique marchande et valorisent souvent monétairement les actions - à partir des coûts évités notamment. Cependant ce n'est pas la seule conception de l'efficacité mobilisée par les approches de la transition. Elinor Ostrom (2010) nous propose ainsi une approche politiste de l'efficacité. En effet, pour elle, le degré de performance d'une organisation sociale ou d'une action collective ne s'évalue pas uniquement à l'aune des critères de l'efficacité marchande de court terme, mais incorporent une vision dynamique sur le long terme (Labrousse, 2015). L'efficacité se manifeste ainsi par la capacité d'une organisation à favoriser la résilience et l'apprentissage adaptatif en situation d'incertitude dans une appréhension complexe du monde (Antona et Bousquet, 2017). Pour Amartya Sen (2009), le jugement porté sur l'efficacité ne doit pas se limiter aux résultats finaux obtenus, mais doit englober aussi le chemin pour y parvenir (les résultats globaux). En suivant Ostrom et Sen, l'efficacité des actions de transition peut donc aussi être appréhendée par la cohérence entre les actions entreprises et les valeurs ou finalités motivant l'action.

En se questionnant sur les motivations de l'agir individuel et collectif, nous ouvrons un deuxième champ de questionnement concernant l'ontologie des approches de la transition. Quelle conception de l'être humain véhiculent-elles ? Celle d'un individu isolé et calculateur, uniquement motivé par ce qui peut maximiser son bien-être et dont il s'agit de modifier les comportements

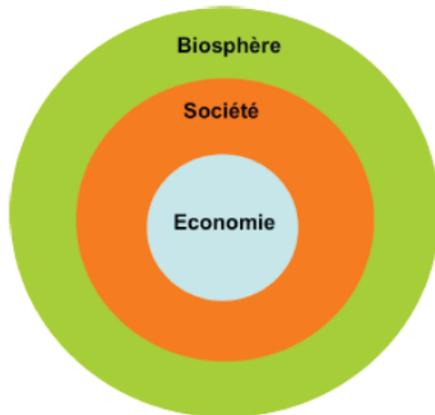
vers une durabilité en modifiant les éléments de son calcul coût/avantage? Celle d'un individu-citoyen dont on attend qu'il soit capable de s'extraire de sa condition pour adapter ses comportements à l'intérêt général et dont on blâme l'apathie et le désintéressement de la chose publique quand ses comportements ne sont pas conformes aux écogestes attendus ? Ou bien celle d'un individu associé (Léon Bourgeois) dont l'agir est motivé par la dette sociale qui le lie aux générations passées et futures ? Ou encore, celle d'un agent capable d'agir, acteur responsable de ses choix et dont les motivations multiples et complexes incluent l'engagement (A Sen, 2009) ? Certaines approches du développement durable, s'appuient enfin sur une conception de l'être humain comme étant une personne (Ballet et *al.*, 2004) c'est-à-dire d'un acteur responsable de ses choix à la fois de *manière ex post* mais aussi *ex ante* ; un agent capable d'intégrer *a priori* dans ses choix et ses actions un sentiment de responsabilité vis-à-vis des altérités (y compris non humaines) présentes et futures. Un autre questionnement pointe alors, celui de la place accordée aux non-humains dans les différentes approches de la transition. Sont-ils ou non considérés comme des actants, comme nous le propose notamment Bruno Latour (2017)?

De la conception de l'être humain adoptée par les approches de la transition découle également leur positionnement vis-à-vis de l'économie. S'agit-il pour nous d'inclure des préoccupations environnementales et sociales dans le fonctionnement économique actuel ? Ou bien cherchons-nous à réencastrier l'économie et ses modes de fonctionnement dans les préoccupations sociales et environnementales ? L'approche qui a dominé ces trente dernières années repose sur une représentation du monde comme composé de trois sphères séparées et potentiellement antinomiques (l'économique, le social et l'écologique) que le développement durable vient réconcilier en trouvant des compromis (*trade-off*). Cette représentation est compatible avec l'économicisme dominant et finit par réduire le développement durable à la recherche de compromis permettant de prendre en compte le social et l'écologique à l'intérieur de la sphère économique, qui reste dominante. C'est ce que traduit le glissement sémantique du vocable de *développement durable* à celui de *croissance verte* au cours des années 2010 par exemple. Nous reprenons ci-dessous la représentation graphique qu'en donne J. Pelenc (2014) dans sa thèse (p.14) :

Graphique No. 1



Graphique No. 2



Source: J. Pelenc, 2014, p.16

A l'autre extrémité, on trouve une représentation du monde où l'économie est encadrée dans le social, lui-même encadré dans la biosphère. Le développement durable est alors un projet politique visant à faire reconnaître cette représentation du monde et à transformer les comportements, institutions et modes de régulation pour que l'économie reprenne sa « juste » place au service des autres dimensions, qui le dépassent. Nous avons alors une approche substantive de la transition reprenant des éléments de la pensée de Karl Polanyi.

Enfin, l'action individuelle et collective pour la transition doit - pour être efficace - questionner la dimension éthique et politique des différentes approches du développement durable. En effet, agir pour la transition renvoie au questionnement éthique du « comment doit-on vivre ? » et au questionnement politique du « comment porter un jugement sur ce qui est fait collectivement ? » déjà proposés par Aristote (Fontaine, 2019). L'agir pour

la transition a donc à voir avec la question du juste. La place accordée à la recherche de la justice sociale à côté ou en complément de celle de l'efficacité économique et de la protection de l'environnement est ainsi un point important de différenciation des approches de la transition. Elle nous amène à réfléchir à la conception de la justice sociale et environnementale que nous souhaitons promouvoir dans nos actions de transition, et elle nous ramène à la question ontologique de la conception de la responsabilité.

A l'aide de ces questionnements, nous pouvons caractériser l'approche de la transition que nous souhaitons voir advenir par nos actions. Considérant avec A. Diemer (2012) que le développement durable doit être appréhendé comme un paradigme normatif décrivant une représentation souhaitable du monde dans sa complexité, il s'agit donc de se définir un type-idéal d'approche du développement durable qui va motiver et guider nos manières de penser et d'agir.

### *L'approche par les capacités du développement durable*

Si le concept de développement durable dans sa version « faible », dépolitisée et réformatrice<sup>1</sup> est aujourd'hui très controversé et en perte de crédibilité, pour J. Theys (2014) l'objet du développement durable est lui « indépassable<sup>2</sup> » et nous devons donc réinventer ce concept dans une forme forte et transformatrice. L'efficacité recherchée sera donc ici appréhendée au regard du potentiel transformatif des approches de la transition.

Nous cherchons donc une approche qui transforme les représentations, qui s'oppose au processus aujourd'hui dominant de désencastrement de l'économie vis-à-vis du social, et dont l'ontologie reconnaît aux êtres humains une capacité d'action raisonnée susceptible de modifier le contexte institutionnel dans lequel ils agissent. Cette approche pour être radicale, devra également intégrer une conception renouvelée de la justice sociale, capable de prendre en compte les enjeux de justice environnementale comme ceux liés à la reconnaissance (N. Fraser, 2004).

Nous trouvons chez Amartya Sen des éléments permettant de concevoir ce type-idéal d'approche du développement durable. En effet, le concept d'agent et la notion « d'agencéité » permettent à Sen de dépasser le concept d'individu, cher aux économistes néoclassiques, pour considérer

1 Mais c'est cette vision « faible » du développement durable qui est largement dominante aujourd'hui.

2 « Indépassable » : nous précisons que c'est l'objet du développement durable qui est indépassable pas forcément la notion. Theys nous rappelle ainsi que le système d'enjeux environnementaux, sociaux, économiques, culturels et politiques que nous devons aujourd'hui affronter est « indépassable », que nous ne pouvons plus faire comme s'il n'existait pas. Le terme indépassable renvoie aussi à l'horizon temporel du concept de développement durable.



l'être humain comme ayant une capacité d'action orientée par une finalité choisie de manière réfléchie. Tout au long de son œuvre, Sen questionne les fondements éthiques des théories pour identifier celles pouvant se décliner en politiques économiques impactant effectivement la vie des gens en termes d'inégalités et d'injustices flagrantes. Le concept de capacités, renforcé par ses réflexions sur les libertés individuelles est ainsi progressivement forgé par Sen comme une proposition d'élargissement de la base informationnelle permettant de faire des choix collectifs, répondant à la fois aux exigences de bien-être et de justice sociale.

La notion de capacités repose sur la combinaison de deux distinctions centrales dans l'ontologie de Sen : la distinction entre les composantes « être » (*beings*) et « faire » (*doings*) de la vie humaine ; et la distinction entre les opportunités de choix existantes et les accomplissements effectivement choisis et réalisés par les individus. Les capacités d'un individu sont ainsi un espace de choix avec un aspect accomplissement « à travers l'ensemble des fonctionnements (réalisations/accomplissements) retraçant ce qu'une personne est capable de « faire » ou « être » à un moment donné, et d'autre part, un aspect de liberté potentielle à travers ce qu'elle pourrait « faire » et « être » dans un autre contexte » (Pelenc, 2014, p. 456). Sen s'appuie alors sur le concept de capacité pour remettre en cause les approches économiques du développement basées sur la croissance et sur l'augmentation des revenus par habitants, mais également celle de Rawls basée sur les biens premiers. C'est ainsi que Sen en arrive à redéfinir le « développement comme liberté » en 1999 en proposant que les capacités servent de base informationnelle aux politiques de développement.

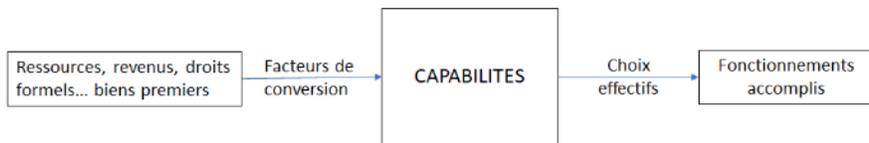
La liberté devient ainsi pour Sen à la fois la finalité et le moyen du développement.

Tout le cheminement intellectuel de Sen reposant sur la recherche de la conciliation entre efficacité et justice sociale par la réintroduction de l'éthique en économie, il n'est pas surprenant qu'il se soit intéressé au développement durable à partir d'un élargissement de sa réflexion théorique sur le développement humain. Amartya Sen formule ainsi sa définition du développement durable comme étant « Le maintien, et si possible l'extension, des libertés et capacités concrètes dont jouissent les gens aujourd'hui sans compromettre la capacité des générations futures d'avoir une liberté semblable ou supérieure » (Sen, 2009, p.307 et Sen, 2013, p.11). Il nous propose ainsi une approche par les capacités du développement durable qui réencastre l'économie dans le social par le biais de questionnements éthiques (Fontaine, 2019).

Alors que la plupart des approches se focalisent sur les ressources qu'il s'agit de protéger ou d'accroître pour un développement durable, l'approche par les capacités met l'accent sur l'espace effectif de possibilités de choix et d'action que l'accès à ces ressources donne aux agents. Sen insiste ainsi sur « la

diversité des façons dont les hommes convertissent les biens premiers en liberté de poursuivre leurs objectifs respectifs » pour nous montrer qu'une égalité en termes de biens premiers peut s'accompagner de « niveaux de liberté très différents » (1999, p.62). Sen évoque alors divers types de contingences, qu'il nomme « facteurs de conversion », qui provoquent des différences entre les individus dans la conversion des ressources, droits et biens premiers en modes de vie réellement accessibles (Sen, 2009) : ces contingences proviennent de caractéristiques personnelles (âge, sexe, vulnérabilité aux maladies, invalidité temporaire ou permanente...) mais aussi de facteurs environnementaux (diversité des environnements physiques) et institutionnels (diversité des institutions sociales et politiques) et enfin de « différences de perspectives relationnelles » ou de modes de comportements pour l'accomplissement des mêmes fonctionnements (par exemple, la diversité des biens premiers nécessaires pour prendre part réellement à la vie de la communauté) – (Sen, 2009, p. 311-314). En nous inspirant de la représentation donnée par Bonvin et Farvaque (2007), nous proposons le schéma suivant pour illustrer le lien entre ressources, biens premiers, facteurs de conversion, capacités et fonctionnements effectivement accomplis :

Diagramme No. 1



Sen propose une approche de la soutenabilité qui concilie l'ensemble des principes du développement durable (Ballet, Bazin et Pelenc, 2015) : L'approche par les capacités contient en effet les principes éthiques de responsabilité et de solidarités intragénérationnelles (notamment par le jeu des obligations imparfaites) qui peuvent être étendus, sans difficulté logique, au niveau intergénérationnel. Elle donne une place centrale à la participation des personnes concernées au débat public, mais insiste aussi sur l'importance de l'impartialité ouverte pour éviter le localisme (Sen parle de localisme des valeurs) et pour permettre le va-et-vient entre l'échelle locale et globale. Enfin, elle tient compte de la diversité culturelle et institutionnelle en proposant une approche comparatiste et située de la justice sociale, et des processus de choix social respectant cette diversité. Ce faisant, cette approche permet de donner pleinement sa place à la question de la soutenabilité sociale dans les politiques de développement durable.

Selon J. Pelenc (2014), « l'approche par les capacités permet de reconceptualiser non seulement l'évaluation du bien-être mais aussi les enjeux



de la justice sociale dans la perspective du DD<sup>3</sup> », ; cependant les débats scientifiques autour de la pertinence de l'approche par les capacités pour analyser le développement durable relèvent trois « d'incomplétudes » (J-L. Dubois, 2013) : une conception encore trop limitée de la responsabilité au regard des enjeux du développement durable, une prise en compte insuffisante du niveau collectif et une place réductrice voire « économiciste » accordée à la nature.

*Le développement socialement soutenable comme type-idéal  
d'approche radicale et transformative de la transition*

Depuis le milieu des années 2000 de nombreux textes proposés par Jean-Luc Dubois, Elena Lasida, Jérôme Ballet, François-Régis Mahieu, Damien Bazin et Jérôme Pelenc fondent le concept de développement socialement soutenable à partir du cadre conceptuel de l'approche par les capacités enrichie par les discussions sur ses incomplétudes. Le point de départ de la réflexion de ces auteurs est le constat de la faible considération portée à la question de la durabilité sociale, contrairement à la durabilité environnementale et économique (Ballet et *al.*, 2004). Pour eux, l'approche par les capacités est celle qui répond le mieux à cet enjeu d'une réflexion sur la durabilité en ne limitant pas l'analyse aux capacités prises séparément, mais en s'intéressant à la structure des capacités des personnes ou des groupes. En faisant le parallèle avec la notion de capital critique mobilisée par l'approche forte du développement durable dans sa dimension environnementale, il s'agit de poser la question de la substituabilité et de la complémentarité des capacités, de la manière dont elles font système ; et de prendre en compte le caractère potentiellement irréversible de la destruction des capacités (comme lors d'un accident du travail ou d'une maladie professionnelle) puisque certaines capacités ne sont pas substituables et mettent un temps très long à se (re) constituer. Dès lors, la réflexion s'ouvre sur la nécessité, pour toutes les organisations dont les activités ou les politiques (notamment publiques) peuvent potentiellement affecter les capacités et la structure des capacités des personnes ou des groupes (en modifiant leur contexte par exemple), d'intégrer une éthique de la responsabilité et un principe de précaution sociale. Le développement sera socialement durable si, en plus d'avoir une finalité de développement équitable des capacités, les organisations (dont les pouvoirs publics) s'obligent à tenir compte de la substituabilité et des seuils critiques concernant les capacités des individus et des groupes, ainsi que du temps long parfois nécessaire à la reconstitution d'une capacité perdue.

C'est dans le cadre de cette réflexion sur la recherche d'un mode de développement socialement soutenable que les économistes s'appuyant sur une philosophie personnaliste vont soulever l'incomplétude de l'approche

par les capabilités du développement durable proposée par Sen concernant la prise en compte d'une responsabilité *ex ante* ou prospective. Bien que le lien établi par Sen entre libertés et responsabilité individuelle s'écarte résolument de l'approche de la responsabilité largement dominante aujourd'hui et qui correspond selon Emilie Hache (2007) à une technique de gouvernementalité néolibérale<sup>4</sup> largement reprise par les approches de la transition, il reste centré sur la responsabilité découlant de l'agencéité des agents. Or une approche résolument transformative du développement durable suppose une ontologie considérant l'être humain en tant que sujet, capable de s'imputer une responsabilité *ex ante*. Ces auteurs proposent d'élargir l'approche par les capabilités en prenant en compte l'être humain en tant que personne ayant une capacité à limiter sa liberté d'action *ex-ante* tant vis-à-vis d'autrui que vis-à-vis de la sphère du non-humain - autrement dit une responsabilité *ex-ante* ou prospective.

C'est ce type de responsabilité qu'évoquent H. Jonas (1979) pour la responsabilité vis-à-vis de la nature, E. Levinas (1982) pour la responsabilité vis-à-vis d'autrui et P. Ricoeur (2004) dans sa conception de la personne comme un homme capable (Dubois et Mahieu, 2009 et Dubois 2013).

Le développement durable, dans une approche en termes de soutenabilité forte, exigerait alors que cette capacité d'autocontrainte s'inscrive « dans l'ensemble des capabilités que le développement humain cherche à accroître sur base équitable » (Dubois et Mahieu 2009, 254). Leur proposition est ainsi d'introduire « une capacité de responsabilité » dans l'approche du développement durable proposée par Sen.

Le « développement socialement soutenable ou durable » est également un type-idéal d'approche radicale et transformative de la transition par le fait qu'il considère que la qualité de la société dépend de la nature et de l'intensité des interactions sociales, au sens de « tous les liens sociaux que les gens forment entre eux qui permettent la réciprocité, le partenariat, la solidarité, la cohésion sociale et la confiance » (Dubois et Lasida 2010, 50). Le développement socialement soutenable consiste ainsi à faire en sorte que les institutions, les organisations, les politiques de développement favorisent ces interactions sociales en plus de développer une responsabilité prospective vis-à-vis des capabilités. Cela induit pour ces auteurs l'absolue nécessité que toutes les politiques publiques fassent l'objet d'une co-construction avec les populations concernées, et nous ajoutons que cela doit se faire par le biais de débats ouverts mobilisant la figure du spectateur impartial pour éviter le localisme des valeurs (Sen, 2009).

4 Cette approche dominante vise, selon E. Hache, à réorganiser la gouvernementalité en transférant les responsabilités auparavant gérées collectivement par l'état providence, aux individus et institutions privées (appel à la Responsabilité Sociale des Organisations -RSO- par exemple) tout en rendant désirable cette individualisation de la responsabilité par une version libérale de la notion d'empowerment (Bacqué et Biewener, 2013) où la prise en charge de soi-même devient un idéal libérateur (A. Supiot).



Cette approche du développement durable demandant la prise en compte des interactions sociales renvoie à la dernière incomplétude soulevée par ces auteurs concernant le cadre théorique proposé par Sen, à savoir l'absence de prise en compte du niveau collectif. Elle insiste aussi sur la prise en compte des aspirations sociales des personnes ou des groupes de personnes, et pas uniquement de leurs besoins, en s'appuyant sur l'importance donnée par Sen à ce que les personnes considèrent comme valant la peine d'être vécu.

A partir de l'ensemble des questionnements ontologiques, éthiques et politiques que nous avons posé, nous sommes en mesure de différencier les approches de la transition, et ainsi de répondre à la première question nous permettant d'agir efficacement pour la transition : A quelles approches du développement durable, de la transition écologique, des transformations sociétales souhaitons-nous réellement participer par nos actions ?

Illustrant cette démarche de questionnement, nous avons montré en quoi la notion de développement socialement soutenable élaborée par l'élargissement de l'approche par les capacités proposée par A. Sen, nous paraît être un type-idéal d'approche radicale et transformative de la transition. En considérant que ce type idéal constitue l'approche du développement durable, de la transition écologique, des transformations sociétales que nous souhaitons voir advenir par nos actions, la question suivante est alors : comment l'opérationnaliser.

## **II – Vers une opérationnalisation d'un développement socialement soutenable : d'autres questions à se poser ?**

Poursuivant notre enquête sur comment agir efficacement pour la transition, nous nous confrontons maintenant au problème de l'opérationnalisation. Dans un premier temps cela nous renvoie à la question de ce que signifie opérationnaliser une approche de la transition et en particulier celle par les capacités.

### *Opérationnaliser l'approche par les capacités du développement durable?*

Pour Jean-Michel Bonvin et Nicolas Farvaque (2007), il s'agit de « rendre opératoire le cadre théorique de Sen » c'est-à-dire de définir « ses possibilités d'application théoriques et empiriques à des réalités socio-économiques ». Le fait que la science économique dominante et sa « frénésie du chiffre » (Jany-Catrice, 2012) nous amènent à considérer que le seul sens du terme « opérationnaliser » soit « mesurer » ou « évaluer quantitativement » ne signifie pas que nous devons, dans le cadre de notre enquête pour agir efficacement pour la transition, adopter cette approche de l'opérationnalisation. Bonvin et Farvaque (2007) rappellent ainsi qu'il y a plusieurs façons pour

une idée comme celle des capacités d'être effective ou « opérationnelle » : « Le fait d'amener les personnes à penser différemment certaines questions économiques et sociales constitue déjà une forme d'opérationnalisation puissante » (p.16). Nous pouvons donc considérer que l'approche par les capacités est un aiguillon de réflexion (Gilardone, 2018).

La question de l'opérationnalisation du cadre conceptuel de l'approche par les capacités du développement durable ne se limite ainsi pas uniquement à savoir s'il est possible de mener des études quantitatives appliquant l'approche par les capacités sur différentes réalités socio-économiques (Lessmann, 2012). Il s'agit avant tout de nous questionner sur ce que l'approche par les capacités peut apporter à l'analyse, mais aussi à la mise en œuvre effective de ces réalités. Tous les concepts théoriques n'ont donc pas nécessité à être traduits sous forme de données quantitatives pour être rendus utiles aux réalités. La réduction de certains concepts à une batterie d'indicateurs chiffrés sensés les incarner peut même les vider de leur capacité opératoire, puisqu'ils sont faits pour générer le débat ou questionner les manières habituelles de penser.

Sen, qui nous met en garde contre les implications négatives de « la peur du non-commensurable » véhiculée par la science économique néolibérale sur notre capacité à réaliser une évaluation juste et efficace et qui nous invite à faire appel à plusieurs sciences sociales pour appréhender l'engagement en tant que motivation de l'agir économique, ne pourrait qu'être d'accord avec cette idée que l'opérationnalisation des concepts ne passe pas uniquement par des chiffres.

Nous pouvons donc considérer que caractériser ce que signifierait un mode de développement socialement soutenable au regard de la réalité socio-économique que sont les initiatives de transition constitue déjà une forme d'opérationnalisation du cadre conceptuel que constitue pour nous l'approche par les capacités, élargie avec les notions de responsabilité ex ante et d'agencité collective.

Dès lors, dans le respect du projet de Sen, nous pouvons considérer que rechercher à opérationnaliser l'approche par les capacités du développement durable signifie :

- dans une logique de science positive et donc d'étude des faits tels qu'ils sont : de pouvoir analyser les initiatives de la transition au regard de leur positionnement par rapport à ce type-idéal du développement socialement soutenable,
- dans une logique de science normative et donc d'étude des faits tels qu'ils devraient être : de disposer d'outils méthodologiques permettant de faciliter voire d'accompagner les initiatives de la transition pour qu'elles contribuent effectivement à un mode de développement conforme à ce type-idéal. En suivant ce que nous proposent Bonvin et Farvaque (2007), nous pourrions dire que ce mode d'opérationnalisation du cadre



conceptuel proposé par Sen est « rhétorique ».

Cependant la question suivante qui se pose alors à nous est celle de l'« atterrissage » de cette opérationnalisation rhétorique dans une forme d'action collective effective. L'accent mis sur la liberté et l'*agencéité* dans l'approche du développement durable a pour Sen des implications pratiques qui nous guident dans la recherche des voies de cet atterrissage.

Sen (2013) fustige l'explication économique traditionnelle qui consiste à considérer qu'un individu prendra soin des ressources communes (notamment naturelles) s'il peut exclure les autres de leur accès par des droits de propriété, explication qui conduit de nombreuses approches du développement durable à préconiser la création de nouveaux droits de propriété ouvrant la possible marchandisation. Or Sen souligne qu'une personne peut avoir de bonnes raisons de protéger une ressource si cette personne dispose d'un pouvoir sur son utilisation, et que cela ne nécessite pas forcément un droit de propriété exclusif tel qu'on l'entend généralement. Il attire également l'attention sur les risques que ce type de politiques de développement font courir au « sens du partage », à l'identité sociale des individus, au sentiment d'accord social autour de la ressource partagée et finalement sur le risque d'accroissement des inégalités qu'elles génèrent. Ces réflexions étant similaires à celles développées par Elinor Ostrom dans son analyse des communs, nous suivons cette proposition de Sen, en proposant une voie d'opérationnalisation appuyée sur le mode d'agir des communs.

*Les communs : une voie pour opérationnaliser l'approche par les capacités du développement durable*

L'analyse des communs est aujourd'hui la partie la plus médiatisée des travaux d'Elinor Ostrom mais ces travaux s'inscrivent dans un questionnement théorique et pragmatique plus large qui est celui de la recherche de l'efficacité dans la gestion des situations de dilemme social complexes et multi-niveaux. Par ce questionnement, Ostrom a contribué à mettre en évidence la diversité institutionnelle des organisations gérant efficacement à l'échelle locale ce type de situations. Elle fait porter son analyse à la fois sur la dynamique d'émergence de ces institutions au cours d'actions collectives autour de ressources, sur les facteurs concourant à leur pérennité dans le temps et sur leurs dynamiques d'évolutions. Au cœur des réflexions d'Ostrom se trouvent ainsi la question de la coopération et des facteurs la favorisant et ce, dans un cadre d'analyse multi-niveaux permettant d'appréhender les questions liées aux systèmes socio-écologiques. Faisant écho à une représentation des activités économiques comme encadrées dans la sphère sociale, elle-même encadrée dans la biosphère, les travaux d'Elinor Ostrom semblent ainsi particulièrement pertinents pour nous apporter des éléments

d'opérationnalisation des approches de développement durable.

Ostrom fait partie des théoriciens qui, comme Sen, refusent de considérer qu'il existe une *One Best Way* qu'il s'agirait de définir puis d'étendre à toutes les formes d'organisations. Refusant le dogme qui conduit à considérer que « les individus qui partagent un bien commun sont inéluctablement pris dans un piège dont ils ne peuvent s'échapper » ou à « croire que des solutions institutionnelles optimales peuvent facilement être élaborées et imposées à faible coût par des autorités externes », Ostrom souhaite « *apprendre sur l'expérience des individus confrontés à des situations réelles* » et considère que « *trouver les bonnes institutions est un processus difficile, chronophage et propice aux conflits* » (Ostrom 2010, 27-28). Cette reconnaissance et défense de la diversité institutionnelle est également un point commun avec les approches transformatives du développement durable, dont celle de Sen.

Dans la littérature sur les communs se rattachant explicitement aux travaux d'Ostrom, comme par exemple dans le *Dictionnaire des biens communs* de Cornu, Rochfeld et Orsi (2017), on trouve très souvent une définition des communs comme se caractérisant par trois critères additionnels : 1) la production et la gestion d'une ressource (considérée comme vulnérable) en accès partagé; 2) l'établissement de droits et d'obligations distribués (de propriété, d'usage..., etc.) qui régulent notamment l'accès à la ressource par les usagers ou commoneurs; 3) enfin, la gouvernance collective de la ressource qui inclut la résolution des conflits générés par la gestion de la ressource. Cette définition, qui tend à réifier le commun, s'appuie effectivement sur les travaux d'Ostrom ; cependant la ressource, la communauté et les règles ne définissent pas le commun mais constituent, pour elle, les trois catégories de variables externes qui permettent d'analyser une situation d'action complexe comme celles que rencontrent les acteurs de la transition. Ainsi ressources, communautés et règles sont donc davantage des axes de questionnements pour favoriser l'action collective et l'agir commun que des éléments de définition de ce qu'est un commun.

En ce sens, l'ensemble des éléments d'analyse de la diversité institutionnelle autour des communs proposés par E. Ostrom, à savoir:

- les 3 niveaux de définition des règles (opérationnel – des choix collectif et constitutionnel) ;
- les 5 droits composant le faisceau de droit de propriété ;
- les 8 principes de conception complétés par les 8 menaces pesant sur la durabilité des communs.

Peuvent constituer un guide de lecture et de questionnement pragmatique des initiatives de transition qui vient utilement compléter le cadre d'analyse théorique de l'approche par les capacités . Et ce d'autant plus que l'analyse institutionnelle d'Ostrom s'est encore élargie sur la fin de sa vie pour adresser les systèmes socio-écologiques, et donc les enjeux multi-



échelles du développement durable. Nous retenons également de l'analyse des communs proposée par Elinor Ostrom au travers du cadre de l'Institutional Analysis Development qu'elle permet d'élargir le regard au-delà des biens économiques pour prendre en compte l'ensemble des ressources - y compris les ressources immatérielles, intangibles ou symboliques non marchandisées.

Cependant si les analyses proposées par Ostrom constituent une base de questionnements pragmatiques pour organiser un agir commun pour la transition, elles ne prennent pas suffisamment en compte la question de la justice sociale et n'interrogent pas les processus émancipateurs des communs qui constituent des dimensions importantes dans une approche transformative du développement durable. La grande diversité des manières de faire commun mises en évidence par les théories du commoning (Bollier, 2014) et leur confrontation avec la question de l'accessibilité pour toutes et tous, de la justice sociale et de l'émancipation nous conduisent alors à approcher les communs comme l'agir d'un collectif - plus ou moins ouvert aux altérités – organisant, sur le temps long, son accès à des ressources à la fois encadrées dans les rapports sociaux, enchâssées par leurs dimensions matérielles et immatérielles et pouvant s'emboîter pour former un système. Les communs sont ainsi avant tout des dynamiques collectives instituant des règles autour de systèmes de ressources pour lesquels les membres du groupe ressentent un fort concernement. Certaines initiatives de transition peuvent alors être approchées comme des communs : celles dont l'agir commun est motivé par un concernement provenant du fait que ces systèmes de ressources assument des fonctions environnementales mais aussi sociales (Rodota, 2016), (y compris de subsistance), contribuent à l'organisation des solidarités de proximité (Garnier et Zimmerman, 2018) et à la réalisation effective des droits humains fondamentaux (Fattori, 2015).

L'agir commun généré par ce concernement, dans la diversité de ses formes et modalités, opérationnalise alors la dimension transformative de ces initiatives.

De la même manière que nous avons caractérisé un type-idéal d'approche radicale et transformative de la transition, nous pouvons donc caractériser un type-idéal d'actions collectives instituant capables de rendre opérationnelle cette approche idéale de la transition. Nous envisagerons alors les communs de capacités comme le produit de cette opérationnalisation du développement socialement soutenable, dans une dynamique collective, suivant le processus organisationnel et institutionnel d'un commun.

L'approche par les capacités du développement durable dessine un projet politique appelant à développer équitablement les libertés et capacités individuelles et collectives. L'opérationnalisation rhétorique de cette approche dans le cadre des communs nous invite donc à faire de l'aspiration au développement équitable des capacités le principe politique du commun pour donner une dimension politique à cet agir commun (en référence à

Dardot et Laval (2014). Faire de l'aspiration au développement équitable des capacités le principe politique du commun signifie alors que l'équité doit être la toile de fond qui guide la co-action - donc l'agir commun et ses règles - mais aussi la co-décision - avec la gouvernance et les processus de choix social qui en découlent -, et qui génère une co-obligation, source d'une responsabilité ex ante.

La recherche de l'équité doit aussi se traduire dans des règles d'accessibilité : le commun doit être pensé et conçu comme ouvert ; dans des règles de répartition des droits et des obligations des commoneurs : la fonction redistributive du commun et le type de solidarité recherché et mis en œuvre par l'agir commun doit être réfléchi et discuté. Cette fonction redistributive suppose ainsi que les commoneurs se dotent de règles de fonctionnement leur permettant de porter une attention particulière aux plus démunis et aux plus vulnérables vis-à-vis de ces ressources. Cette fonction redistributive du commun est alors essentielle car elle garantit son potentiel émancipateur pour chaque individu à condition de s'accompagner de règles de gouvernance ne venant pas contredire ce potentiel.

Les règles de gouvernance des communs doivent donc être émancipatrices et démocratiques en assurant la possibilité d'un débat public ouvert permettant au collectif de faire des choix raisonnables - le choix raisonnable étant pour Sen celui qui résiste au débat public ouvert alors qu'un choix rationnel résiste « uniquement » au raisonnement critique individuel.

De plus, pour qu'un mécanisme redistributif soit réellement émancipateur, il faut qu'il soit basé sur l'expression d'une solidarité démocratique fondée sur la reconnaissance de l'autre comme différent mais égal en dignité. En effet, si l'agir commun motivé par une solidarité démocratique est émancipateur, il n'en est pas de même lorsque l'agir commun repose sur une solidarité philanthropique<sup>5</sup>.

Nous concluons ainsi à la nécessité d'introduire une réflexion sur les formes de responsabilité au sein même des pratiques instituant le commun. Mais dans le cadre d'une réflexion sur un mode de développement durable, nous devons aussi questionner la responsabilité vis-à-vis de la nature.

Les analyses tant d'Ostrom que de Sen restent dans le cadre ontologique naturaliste qui sépare les humains des non-humains, faisant du non-humain une ressource exploitable ; alors que si nous suivons les propositions de Maurel (2019) sur les communs - mais aussi de Flipo (2005) concernant la réflexion de Sen, nous devons également inclure les non-humains dans le collectif du commun (plutôt que de parler de communauté) et dans le faisceau des liens réciprocaires définissant un système socio-écologique.

5 en référence aux travaux de l'Institut Godin - <https://institutgodin-ressources.com/wp-content/uploads/2018/05/Les-capteurs-de-communs-de-capabilit%C3%A9s.pdf>



## Conclusion

La question à laquelle nous souhaitons apporter des éléments de réponse est celle qui tenaille toutes les personnes engagées dans des initiatives de transition (Besançon et *al.*, 2020) : comment agir efficacement ?

Nous considérons que face à l'urgence aujourd'hui ressentie, celles et ceux qui veulent agir efficacement sont en fait confrontés à deux axes de questionnements que nous avons tour-à-tour exploré dans les deux parties de cette contribution.

Le premier axe de questionnements renvoie à la pluralité des approches de la transition et au fait que ces approches n'ont pas toutes le même degré de radicalité et de visée transformative vis-à-vis du mode de fonctionnement socio-économique actuel. Il s'agit ici pour celles et ceux qui veulent agir efficacement de se questionner sur le sens qu'ils/elles donnent à l'efficacité et sur les conceptions ontologiques, éthiques et politiques qui sous-tendent leurs actions. L'ensemble de ces questionnements permettent en effet aux acteurs de différencier les approches de la transition et de choisir celle qu'ils souhaitent faire advenir par leurs actions. Procédant ainsi, nous avons défini un type-idéal d'approche radicale et transformative de la transition qui correspond à nos aspirations : le développement socialement soutenable.

Le deuxième axe de questionnements concerne l'opérationnalisation de l'approche du développement durable, de la transition écologique, des transformations sociétales que nous souhaitons voir advenir par nos actions. Ici encore, considérant que l'efficacité de l'action découle de la capacité individuelle et collective à questionner l'action elle-même tout au long de son processus de réalisation, nous avons proposé de nous appuyer sur l'ensemble des questionnements que soulèvent le mode d'agir des communs pour dessiner le type-idéal d'action collective permettant de faire advenir ce développement socialement soutenable.

A la fois type-idéal guidant l'agir commun et action collective instituante susceptible de faire advenir ce type-idéal, les communs de capacités supposent et reposent sur un panel de questionnements qui permettent aux dynamiques collectives d'acteurs de mettre en œuvre efficacement une approche radicale et transformative de la transition. Ce guide de questionnement permet de repérer des faisceaux d'éléments observables, que nous dénommons capteurs<sup>5</sup> qui, quand ils sont co-présents dans une action collective instituante, nous permettent de rapprocher cette action collective du concept de commun de capacités. En miroir, ce guide de questionnement peut servir à accompagner la construction intentionnelle d'une action collective en tant que commun de capacités en guidant les acteurs pour que leur agir commun rassemble tout ou partie de ce faisceau d'éléments.

## Bibliographie

- Antona, Martine et Bousquet François. 2017. *Une troisième voie entre l'état et le marché. Echanges avec Elinor Ostrom*. Ouvrage collectif coordonné par ANTONA Martine et Bousquet François, éditions Quae, 143p.
- Ballet, Jérôme et al. 2015. "Justice environnementale et approche par les capacités." *Revue de Philosophie Économique* 2015/1 (Vol. 16), p. 13-39.
- Ballet, Jérôme et al. 2004. "A la recherche du développement socialement durable : concepts fondamentaux et principes de base." *Développement Durable et Territoires*. [En ligne], dossier 3/2004, mis en ligne le 22 juin 2004, consulté le 17 septembre 2017.
- Besancon, Emmanuelle et al. 2020. *Vers une transition ordinaire. Retour sur les trois universités éphémères du programme Travail Autonome*. Coopération, Innovations Sociales pour la Transition Ecologique (TACITE). Hal-02570154.
- Bollier, David. 2014. *La renaissance des communs, pour une société de coopération et de partage*. Éditions Charles Léopold Mayer, Paris.
- Bonvin, Jean Michel et Nicolas Farvaque. 2007. "L'accès à l'emploi au prisme des capacités, enjeux théoriques et méthodologiques." *Formation Emploi*, 98 avril-juin.
- Cornu, Marie, Fabienne Orsi et Judith Rochfeld. 2017. *Dictionnaire des biens communs*. Ed. PUF, Paris: 1234.
- Dardot, Pierre et Christian Laval. 2014. *Commun. Essai sur la révolution au XXIe siècle*. Ed La Découverte: 400.
- Diemer, Arnaud. 2012. *Développement durable, plutôt qu'écodéveloppement : le nouveau gadget idéologique de l'occident?, communication au colloque francophone*. «Les représentations Nord-Sud du développement durable», 19 et 20 décembre 2012. Université Blaise Pascal - IUFM Auvergne.
- Dubois, Jean-Luc et François-Régis Mahieu. 2009. "Sen, liberté et pratiques du développement." *Revue Tiers Monde* 2009/2 (n° 198); 245-261.
- Dubois, Jean-Luc et Elena Lasida. 2010. "A new style of development to deal with the current crisis : solidarity-based economy, collective capability and sustainable human development." *Revue de Philosophie Économique*. 2010/1 (vol. 11): 35-56.
- Dubois, Jean-Luc. 2013. *Capabilité et inégalité: de l'idée de justice à l'économie solidaire in M. Debruyne*. (Ed.) The capability approach, rapport du séminaire L'approche par les capacités : une réponse concrète aux inégalités? Alliances pour la lutte contre la pauvreté, MOC – ACW, European Commission and EZA, Bruxelles.71-83.
- Fontaine, Geneviève. 2019. *Les communs de capacités : une analyse des Pôles Territoriaux de Coopération Economique à partir du croisement des approches d'Ostrom et de Sen*. Economies et finances. Uni-

- versité Paris Est Marne la Vallée. Français. Tel-02422361.
- Flipo, Fabrice. 2005. "Pour une écologisation du concept de capacité d'Amartya Sen." *Natures Sciences et sociétés* 2005/1 (vol 13): 68-75.
- Ferraro, Fabrizio. et al. 2015. "Tackling Grand Challenges Pragmatically : Robust Action Revisited." *Organization Studies*, 2015, Vol. 36(3) 363– 390.
- Fraser Nancy . 2015. "Justice sociale, redistribution et reconnaissance." *Revue du MAUSS*, 2004/1, n°23, p.152-164.
- Garnier, Jacques et Jean-Benoît Zimmermann. 2018. "Proximités et solidarités : de l'Etat-Providence aux communs sociaux." *WP de L'École d'Économie d'Aix-Marseille*, n°7.
- Gilardone, Muriel. 2018. "Amartya Sen : un allié pour l'économie de la personne contre la métrique des capacités. Deux arguments pour une lecture non fonctionnelle de la liberté chez Sen." *Revue de Philosophie Economique*, vol. 19, n°1, novembre. 49-77.
- Hache, Émilie. 2007. "La responsabilité, une technique de gouvernementalité néolibérale?" *Raisons Politiques* 2007/4, n°28: 49-65.
- Labrousse, Agnès. 2015. "A methodological comparison of development analysis with Esther Duflo and Elinor Ostrom." *Journal of Institutional Economics* - Novembre; 1 - 27, publié en ligne le 30 octobre 2015.
- Latour, Bruno. 2017. *Où atterrir? Comment s'orienter en politique*. Édition La Découverte. 160.
- Lessmann, Ortrud. 2012. "Challenges in Applying the Capability Approach Empirically : An Overview of Existing Studies." *UFZ Discussions Papers*, GeNECA 1-a, january.
- Jany-catrice, Florence. 2012. "Quand mesurer devient maladif." *Revue Projet*, 331, (6) : 6-13.
- Maurel, Lionel. 2019. "A la recherche du Commun dans les marais salants de Guérande." *Blog de Scinfolex.com*, 13 août 2019.
- Ostrom, Elinor. 2010. *Gouvernance des biens communs : Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*. Éditions De Boeck, Bruxelles..
- Pelenc, Jérôme. 2014. *Développement humain responsable et aménagement du territoire. Réflexions à partir de deux réserves de biosphère périurbaines en France et au Chili*. Doctorat Environnement et Société. Université de la Sorbonne nouvelle - Paris III.
- Ricoeur, Paul. 1990. *Ethique et morale*. Lectures 1, Autour du politique. Éditions du Seuil, Paris.
- Rodota, Stefano. 2016. "Vers les biens communs. Souveraineté et propriété au XXIe siècle." *Tracés. Revue de Sciences Humaines* [en ligne], hors-série «l'Italie des biens communs», 16/2016, mis en ligne le 01 janvier 2017, consulté le 07 janvier 2017.
- Sen, Amartya. 1999). *L'économie est une science morale*. La Découverte, Paris, 1999;130.
- Sen, Amartya. 2009. *L'idée de justice*. Flammarion. 499.

# L'identité éthico-morale de l'organisation

**By/par Michel Dion**

Professeur titulaire à l'École de gestion de l'Université de Sherbrooke.  
Québec, Canada.

Email: Michel.Dion@usherbrooke.ca

## Résumé

Dans cet article, il sera question de l'identité éthico-morale de l'organisation, sous son mode téléologique (centré sur les valeurs et attitudes: visée éthique, Aristote), déontologique (centré sur les normes de comportement: normativité morale, Kant, 1983), ou mixte (interdépendance entre la visée éthique et la normativité morale). Les ambiguïtés inhérentes à ces trois modes seront également discutées. L'évolution de l'identité éthico-morale de l'organisation sera présentée en étapes successives. Seule la première étape sera analysée ici : l'étape de la stabilité relative de l'identité éthico-morale globale de l'organisation, telle que reflétée à travers les codes d'éthique et les rapports de développement durable. Puis, nous considérerons le discours éthique/moral de quatre entreprises (secteur des cosmétiques: L'Oréal, Estée Lauder; secteur des produits alimentaires: Danone et PepsiCo) afin de mieux saisir son évolution de 2011 à 2020 et de vérifier l'influence de deux documents corporatifs fondamentaux (le code d'éthique et les rapports de responsabilité sociale/développement durable) sur l'identité éthico-morale de ces entreprises. Dans ces quatre entreprises, nous avons trouvé une identité éthico-morale « hyper-segmentée », créée par la discontinuité axiologique entre le code d'éthique et les rapports de responsabilité sociale/développement durable, dans la période sous étude (2011-2020).

**Mots-clés:** identité organisationnelle, rapports de responsabilité sociale de l'entreprise, ambiguïtés

## Abstract

In this article, we will analyze the « ethico-moral » identity of the organization, under its teleological mode (centered on values and attitudes: ethical aim, Aristotle), deontological mode (centered on norms of behavior: moral normativity, Kant), or composite mode (interdependence between ethical aim and moral normativity). The ambiguities related to those three modes will be examined. The evolution of the ethico-moral identity of the organization will be described in its successive steps. Only the first step will



be analyzed: the relative stability of the global ethico-moral identity of the organization, as it is mirrored in corporate codes of ethics and sustainable development reports. Then, we will look at the ethical/moral discourse of four companies (cosmetics industry: L'Oréal, Estée Lauder; foods industry: Danone, PepsiCo) to better understand its evolution between 2011 and 2020 and to assess the influence of two basic corporate documents (code of ethics and corporate social responsibility/sustainable development reports) on the ethico-moral identity of those organizations. In the four companies, we have observed an « hyper-segmented » ethico-moral identity that follows from an axiological discontinuity between the code of ethics and the corporate social responsibility/sustainable development reports (between 2011 and 2020).

**Keywords:** organizational identity, corporate social responsibility reports, ambiguities

**JEL M14**

## **Introduction**

La notion d'identité corporative a été élaborée dans les années 1950. Mais l'idée qu'elle ait une composante éthique qui soit plus ou moins autonome par rapport à l'identité englobante de l'organisation ne se développe véritablement que dans les années 2000. L'ajout d'une dimension éthique peut changer complètement le portait qui est fait de l'identité globale de l'organisation, puisqu'il y est éminemment question des attitudes et valeurs qui définissent (ou sont supposées définir) le cœur de la culture et de l'éthique de l'organisation. (Ashman et Winstanley 1996, 83-95) avaient identifié le problème philosophique d'attribuer une identité et une responsabilité morale à une organisation, compte tenu que les organisations n'ont pas d'intentionnalité, considérée d'un point de vue husserlien (Husserl 2001, 117-295). Les auteurs acceptaient cependant que le construit d'identité corporative puisse avoir quelque utilité, même s'il n'est pas philosophiquement fondé. Pourtant, la notion même d'identité éthique (ou morale) peut être appliquée aux groupes (Thornton et Rupp 2016, 682). Il convient ainsi d'éclaircir comment l'identité éthique globale d'une organisation peut se déployer au fil du temps, dans des contextes variés, et impliquant divers processus internes et externes à l'organisation.

La notion d'identité éthique globale d'une organisation est le résultat de plusieurs facteurs de conditionnement, dont la teneur du discours éthique/moral de l'organisation. Un discours corporatif totalement orienté vers la normativité morale (orientation déontologique au sens de l'accentuation des

devoirs moraux : l'éthique de Kant (1983) définit des impératifs moraux incontournables, quelles que soient les circonstances) risque fort de donner lieu à une identité « morale » globale de l'organisation. Un discours corporatif entièrement orienté vers la visée éthique (orientation téléologique centrée sur la visée éthique : l'éthique des vertus chez Aristote relie la pratique quotidienne des vertus à l'atteinte du bonheur) déploiera probablement une identité « éthique » « globale » de l'organisation. Un discours moral corporatif qui allie la normativité morale et la visée éthique pourrait être qualifié d'« éthico-moral ». Tant que l'analyse de l'ensemble du discours corporatif n'est pas effectuée, il est plus prudent de prendre pour acquise une orientation mixte (à la fois déontologique et téléologique), quitte à ce que ce jugement soit infirmé par la suite. C'est pourquoi nous parlerons, jusqu'à preuve du contraire, d'une identité « éthico-morale » de l'organisation. Il faut seulement se rappeler qu'il s'agit d'une identité *prima facie* de l'organisation, tant que l'ensemble des facteurs de conditionnement (incluant le discours éthique/moral de l'organisation) n'a pas été analysé en détails. Il s'agit donc d'une identité éthico-morale de l'organisation qui est en voie de vérification. La difficulté d'en arriver à se prononcer, avec certitude, sur le contenu de l'identité éthico-morale d'une organisation, vient à la fois de la diversité des facteurs de conditionnement qui doivent être analysés et de la distance temporelle qu'il faut se donner afin de pouvoir mieux évaluer la part d'orientation déontologique ou téléologique dans l'identité globale d'une organisation.

Dans cet article, il sera question de l'identité (*prima facie*) éthico-morale « globale » d'une organisation, c'est-à-dire de l'identité éthico-morale qui se dégage de toute l'organisation, peu importe si elle a des divisions et filiales qui ont leur propre identité éthico-morale (ou sous-identité éthico-morale, par rapport à l'identité éthico-morale globale de l'organisation), ou même des unités/départements (comptabilité, relations publiques, ressources humaines, contentieux) qui ont leur propre identité éthico-morale (ou micro-identité éthico-morale). Seule l'identité éthico-morale globale de l'organisation, dans l'interprétation *prima facie* qu'on peut en faire, sera au cœur de notre étude. Notre démarche se fera en deux temps. Premièrement, il s'agira d'éclaircir la notion d'identité éthico-morale de l'organisation, en lien avec le discours éthique/moral organisationnel. Il sera question de divers sens possibles à l'identité éthico-morale globale d'une organisation, de ses expressions sous forme téléologique (centrée sur la visée éthique: les valeurs et vertus) ou sous forme déontologique (orientée vers la normativité morale). Le processus d'élaboration de l'identité éthico-morale globale d'une organisation sera présenté, de manière à cibler l'étape sur laquelle nous concentrerons notre analyse. Deuxièmement, une analyse de l'identité éthico-morale globale de quatre entreprises (L'Oréal, Estée Lauder, Danone et PepsiCo) sera réalisée,



mais uniquement à partir de leur discours éthique/moral organisationnel, en l'occurrence le code d'éthique (document d'orientation déontologique: normativité morale) et les rapports de développement durable (documents d'orientation téléologique: visée éthique), dans la période 2011-2020. Nous pourrions ainsi observer la continuité axiologique (une continuité et une compatibilité relatives quant aux valeurs et attitudes véhiculées) entre le code d'éthique et les rapports de développement durable, pour ces quatre entreprises, au cours de la période étudiée. Du coup, il sera possible de voir dans quelle mesure il y a continuité dans le contenu même de l'identité éthico-morale globale d'une entreprise, sur une période de dix ans. Cela donnera une bonne idée de la stabilité ou de la mouvance de cette identité éthico-morale, durant son étape de déploiement.

### 1- Cadre conceptuel

Dans cette section, il sera question du cadre conceptuel autour de la notion d'identité éthico-morale de l'organisation et des ambiguïtés rencontrées lorsqu'on est en présence d'une articulation entre l'éthique et le moral, au cœur même du discours corporatif.

#### **a) L'identité polysémique de « l'identité éthico-morale de l'organisation »**

L'identité organisationnelle n'est jamais purement équivalente à l'image de l'organisation (Whetten 2006, 228). Mais elle peut permettre d'expliquer l'évolution de l'image ou de réputation de l'entreprise, dans la mesure où cette identité reflète le caractère unique de l'organisation, par rapport aux autres acteurs sociaux, et seulement dans la mesure où la notion d'identité organisationnelle peut se définir à travers les relations intra-organisationnelles (Whetten and Mackey 2002, 410). Les membres organisationnels évaluent, à travers leurs attitudes et conduites, la congruence qu'il peut y avoir entre l'identité idéale de l'entreprise et son identité effective. Ils évaluent également le niveau de congruence entre une identité normative (exprimant, par exemple, que la vie organisationnelle ressemble à la vie « dans une famille ») et une identité utilitariste (l'entreprise ayant des buts précis qui la définissent comme une composante du milieu des affaires). Les auteurs ont trouvé que cette comparaison de congruence supposait l'existence parallèle de ces construits. Mais la non-congruence effective réduisait d'autant la capacité des membres organisationnels de s'engager émotionnellement envers leur organisation.

La structuration interne de l'identité éthico-morale d'une organisation est faite des valeurs/attitudes, croyances et principes fondamentaux véhiculés principalement dans la mission/vision de l'entreprise, dans l'énoncé de valeurs organisationnelles, dans le code d'éthique ou dans les rapports de

développement durable/responsabilité sociale/citoyenneté corporative. Mais elle est également constituée par les liens sociaux développés entre les membres organisationnels de même que par leur capacité d'ouverture aux autres et de réflexion critique (Balmer *et al.* 2007, 13; Bendixen and Abratt 2007, 69-82). D'autres principes, plus ou moins explicitement liés au contenu de code d'éthique pourraient également en faire partie: le respect de la confidentialité des informations liées aux produits corporatifs et aux fournisseurs de l'entreprise, les enjeux de qualité des produits, le positionnement de l'entreprise en regard des pratiques de corruption et de favoritisme, et même la civilité et la politesse exprimée par les membres organisationnels. Il demeure que l'identité éthico-morale d'une organisation est foncièrement liée à l'alignement concret entre les valeurs/attitudes, croyances et principes de l'organisation (exprimés, entre autres, dans le code d'éthique de l'entreprise) et le leadership observable dans la vie organisationnelle, puisque c'est ce leadership qui permet de structurer des rapports de confiance avec toutes les parties prenantes (Kleyn *et al.* 2012, 65-71); Verbos *et al.* 2007, 17-33) font valoir que l'identité éthique d'une organisation est élaborée à travers l'interaction des facteurs suivants: le leadership authentique, les processus organisationnels alignés, et la culture éthique de l'organisation.

L'identité éthique de l'organisation suppose que le code d'éthique est bien « vivant » à travers les défis de tous les jours. Les auteurs reconnaissent que l'identité éthique de l'organisation est immanquablement liée aux autres identités de l'organisation (se rapportant, par exemple, aux produits et services qui constituent sa raison d'être). (Berrone *et al.* 2007, 35-53) distinguaient l'identité éthique « révélée » (la communication de l'identité éthique de l'organisation à travers ses attitudes, valeurs et croyances éthiques) et l'identité éthique « appliquée » (qui réfère aux actions et politiques « éthiques » de l'organisation). L'identité éthico-morale de l'entreprise apparaît comme la dimension éthique de l'identité globale de l'organisation (voir aussi: Oliver *et al.* 2009, 429; Kleyn *et al.* 2012, 61-76) ont suggéré la notion d'une identité éthique « conçue », c'est-à-dire issue des images que toutes les parties prenantes se font de l'organisation (ou image corporative). Il faut distinguer l'image corporative (comme représentation mentale de l'organisation que se font immédiatement les différentes parties prenantes, dès qu'elles pensent à cette organisation) et la réputation de l'entreprise (qui suppose un jugement de valeur sur l'organisation, ses produits, activités et opérations). C'est pourquoi, affirmaient (Gray et Balmer 1998, 696), il est possible, pour une entreprise, de bénéficier d'une excellente réputation, mais détenir une image corporative qui est moins bonne que celle de certains de ses concurrents. On comprend cependant que l'image et la réputation s'influencent mutuellement. Les entreprises ont ainsi grandement avantage à soigner leurs communications internes et externes, afin que l'image qu'elles veulent refléter fasse effectivement partie de la représentation mentale que les différentes parties



prenantes se font immédiatement de l'entreprise (Gray et Smeltzer 1985, 77). Mais ce n'est pas qu'un enjeu de communications corporatives. Il s'agit aussi d'une congruence axiologique (continuité et compatibilité au niveau des valeurs) du discours éthique/moral de l'organisation. Si cette congruence est absente, alors c'est la crédibilité même de l'identité éthico-morale globale de l'organisation qui sera mise en péril.

**b) L'identité éthico-morale de l'organisation, sous son mode téléologique, déontologique, ou mixte**

Dans le discours corporatif traitant du bien et du mal, nous trouvons deux sous-catégories interreliées: d'une part, la moralité organisationnelle, centrée sur les normes morales de comportement (et leur plus ou moins grande universalisation; possibilité d'impératifs moraux catégoriques : (Kant, 1983); d'autre part, l'éthique organisationnelle, centrée sur la quête d'une « visée éthique » (telle que la recherche d'une meilleure justice sociale: possibilité d'une éthique des vertus assurant l'atteinte du bonheur : Aristotele, 1996). Nous reprenons ici la différence que Paul Ricoeur (1999, 258-270) faisait entre normativité morale et visée éthique. Les documents corporatifs qui composent le discours « éthico-moral » de l'entreprise peuvent ainsi être ou bien moralement orientés (vers les normes morales: c'est le cas des politiques organisationnelles et du code d'éthique de l'entreprise), ou bien éthiquement orientés (vers la quête d'une visée éthique: c'est le cas de l'énoncé de valeurs organisationnelles ainsi que des rapports de responsabilité sociale/développement durable/citoyenneté corporative. Peuvent ainsi coexister une moralité organisationnelle (centrée sur la normativité morale: orientation déontologique) et une éthique organisationnelle (centrée sur la quête d'une visée éthique: orientation téléologique). Leur interrelation n'est pas toujours clairement établie. À la lecture de certains documents corporatifs, on peut garder l'impression que la normativité morale a préséance sur la quête d'une visée éthique, ou l'inverse. Quand il y a déconnection entre la normativité morale et la quête d'une visée éthique, ou quand leur interrelation est loin d'être évidente et compréhensible pour les membres organisationnels, alors se manifeste ce que nous pourrions appeler le « paradoxe du discours axiologique et normatif »: traiter de la normativité morale sans montrer les limites de la quête d'une visée éthique, ou discourir sur la quête d'une visée éthique sans donner les limites imposées par une normativité morale revient à affirmer un pôle sans se relier à l'autre.

Ou bien la normativité morale devient universalisante (faisant ainsi de la quête d'une visée éthique un pur accessoire discursif), ou bien la quête d'une visée éthique ouvre la voie à un relativisme moral absolu (de sorte à rendre inutile toute normativité morale). On est ainsi devant une identité « éthico-

morale » qui se présente ou bien sous le mode déontologique, ou bien sous le mode téléologique, soit de manière absolue (sans exceptions), soit de façon globale (ce qui suppose des exceptions isolées). Le paradoxe du discours axiologique et normatif suggère qu'en parlant de normes morales, on restreint d'autant la quête de la visée éthique et qu'en énonçant la quête d'une visée éthique, on réduit d'autant la portée de la normativité morale. Il n'est possible de se sortir de ce paradoxe qu'en créant une interrelation entre la normativité morale et la quête d'une visée éthique. Mais cela ne se fera pas sans éliminer les deux extrêmes (l'universalisme moral et le relativisme moral). Tant que ces deux extrêmes ne sont pas annihilés dans le discours corporatif, l'entreprise continuera de nager dans le paradoxe. Paul Ricoeur suggérait que les limites de la normativité morale peuvent être compensées par la visée éthique et que les limites de la visée éthique peuvent l'être par le recours à la normativité morale. C'est que ce Ricoeur (1996, 279-344; 1999, 266-270; 2017, 172-177) appelait la « sagesse pratique ». Cette « compensation » ne se réalise que dans le contexte d'une interdépendance entre la normativité morale et la visée éthique. Car l'interdépendance dont il s'agit est consciemment établie de manière permanente. Le défaut d'une « compensation » consisterait à la limiter à des circonstances particulières qui l'exigent. Lorsque le discours corporatif est caractérisé par une telle « compensation », on est probablement en présence d'une « véritable » identité éthico-morale de l'organisation, c'est-à-dire d'une identité éthico-morale « mixte » – cette probabilité devant être corroborée par les autres facteurs qui conditionnent l'identité éthico-morale d'une organisation.

L'identité éthico-morale globale de l'organisation se présente ainsi sous trois principales formes: ou bien l'identité éthico-morale de type téléologique (centrée sur la visée éthique, et ainsi, sur les valeurs/vertus à favoriser pour un mieux-vivre ensemble dans l'organisation), ou bien l'identité éthico-morale de type déontologique (centrée sur la normativité morale), ou bien l'identité éthico-morale de type mixte (interdépendance entre la visée éthique et la normativité morale). Des ambiguïtés particulières affectent les deux premiers types, et par voie de conséquence, le troisième type d'identité éthico-morale.

#### Les ambiguïtés de l'identité éthico-morale de type téléologique

Il n'est pas facile de distinguer les valeurs, les attitudes et les préoccupations d'ordre éthique. Car nous ne bénéficions d'aucune liste universellement reconnue pouvant nous aider à opérer une telle distinction. Les psychologues, anthropologues, ethnologues, sociologues, philosophes et théologiens soumettent des listes de valeurs fort différentes les unes des autres. Malheureusement, nous n'avons aucun moyen d'unifier ces différentes listes, qui sont souvent tellement enracinées dans des systèmes, paradigmes



ou idéologies spécifiques qu'il est impossible de les en extirper. Nous présentons ici huit catégories de valeurs et d'attitudes. Afin d'éviter le débat quant à la frontière séparant les valeurs et les attitudes, nous les traiterons ensemble. Non pas pour la facilité des choses, mais parce que toute valeur est intrinsèquement liée à une attitude. L'extériorisation des valeurs se réalise d'abord par des attitudes, puis par des conduites et décisions spécifiques. De plus, ce que toute catégorisation de valeurs/attitudes présuppose, c'est que chaque valeur/attitude n'est pas isolée et ne peut être définie sans aucun rapport avec d'autres valeurs/attitudes qui lui sont « connexes ». La « ressemblance axiologique » (ou structure de familiarité entre des valeurs/attitudes) est le fait des valeurs/attitudes qui, n'ayant aucune définition universelle, ne peuvent être circonscrites, dans leur contenu et leur étendue d'application qu'en interaction étroite avec des valeurs/attitudes qui visent un but similaire au leur – d'où leur ressemblance, en tant que valeur/attitude. Cette connexion axiologique révèle, du coup, l'ambiguïté inhérente aux valeurs/attitudes elles-mêmes, peu importe leur provenance et leur formulation.

Voici donc huit catégories de valeurs et d'attitudes pouvant être utiles à l'analyse de contenu des codes d'éthique d'entreprises:

1. *Les valeurs et attitudes liées au respect: respect; dignité, ou verture*
2. *Les valeurs et attitudes liées à l'intégrité: intégrité, honnêteté; équité; égalité; justice; objectivité; impartialité; vérité; franchise*
3. *Les valeurs et attitudes liées à l'authenticité: authenticité; sincérité; transparence; fiabilité; humilité*
4. *Les valeurs et attitudes liées à l'accueil: accueil, hospitalité, politesse, tact, compréhension, écoute*
5. *Les valeurs et attitudes liées à la compassion: compassion, empathie, prendre-soin, générosité*
6. *Les valeurs et attitudes liées à la collaboration: collaboration; dévouement; solidarité; partage; harmonie; loyauté; confiance*
7. *Les valeurs et attitudes liées au courage: courage, persévérance, discipline personnelle*
8. *Les valeurs et attitudes liées à la responsabilité: responsabilité; liberté; courage; prudence, vigilance.*

Joseph Badaracco (2013, 124-126) faisait une nette différence entre les valeurs consensuelles de l'organisation et ses valeurs centrales (« *core values* »). Les valeurs consensuelles se retrouvent dans les énoncés de valeurs organisationnelles. Pour Badaracco, elles ont trois caractéristiques fondamentales: (1) elles expriment comment l'entreprise voudrait changer

le monde, en apportant une contribution sociale significative, (2) elles se concentrent autour de valeurs générales telles que l'honnêteté, l'intégrité et le respect (ici, le respect concerne autant les individus et les communautés que la conformité légale; or, la valeur de respect se rapporte aux relations interpersonnelles, et non pas à la conformité à des lois et règlements, même si le mot « respect » est utilisé dans les deux cas), (3) elles affirment les responsabilités de l'organisation envers des parties prenantes spécifiques. Badaracco considèrerait que les valeurs « centrales » réfèrent plutôt aux valeurs concrètement pratiquées par les leaders face à des choix difficiles à faire. La distinction opérée par Badaracco est intéressante, mais comporte des limites importantes. En effet, les valeurs consensuelles présupposent qu'il y a réellement eu consensus pour leur adoption; si elles ont été adoptées de manière « top-down », alors il n'y a aucun consensus observable. Par ailleurs, les valeurs « centrales » ne devraient pas être limitées à leur application par les leaders, mais aussi par tous les membres de l'organisation. Sinon, elles n'ont guère de caractère primordial ou « central ».

Le discours proprement axiologique de l'organisation est porteur des valeurs/attitudes qui la définissent (les valeurs/attitudes « fondatrices », ou valeurs/attitudes liées à l'identité organisationnelle) ainsi que des valeurs/attitudes désirées (qui ne sont pas nécessairement identiques aux valeurs/attitudes fondatrices). Dans les deux cas, nous sommes en présence de multiples valeurs/attitudes associées à certains enjeux éthiques plutôt que d'autres (par exemple, la courtoisie revient généralement dans la section « relations avec les clients », mais rarement dans la section « relations avec les employés »). Freeman et Auster (2015) ont, à juste titre, fait remarquer que l'énoncé de valeurs organisationnelles doit refléter à la fois ce qu'une entreprise fait et son aspiration à faire encore mieux qu'elle ne le fait déjà. Mais surtout, les auteurs font état de la nécessité qu'il y ait eu des conversations d'ordre éthique qui aient précédé la formulation et l'adoption d'un tel énoncé de valeurs. Autrement, l'énoncé risque de ne pas coller du tout à la réalité vécue dans l'organisation. Nous pourrions nous attendre qu'un code d'éthique soit le lieu par excellence où les valeurs/attitudes déclarées par l'entreprise – idéalement celles qui se retrouvent dans l'énoncé de valeurs organisationnelles – sont présentées dans leur mise en application concrète. C'est pourquoi la récurrence des mêmes valeurs/attitudes au sein d'un document corporatif peut éventuellement signifier l'importance du message qui est lancé par la direction de l'entreprise et/ou le conseil d'administration qui en a approuvé le contenu. On entend ici par « récurrence » la répétition langagière (du même mot ou groupe de mots, ou d'un mot ou groupe de mots dont le sens est suffisamment proche pour constituer la même unité de sens) véhiculant une valeur donnée (ex : intégrité), sans aucune volonté de récupération ou d'absorption des valeurs



qui peuvent leur être connexes (ex : honnêteté, transparence, vérité), celles-ci devant ainsi recevoir un traitement séparé de la valeur dont elles apparaissent être connexes.

La récurrence des valeurs/attitudes dans un document corporatif donné marque le niveau d'insistance de la direction (et éventuellement du conseil d'administration qui approuve ledit document) sur ces valeurs et attitudes. Mais l'unité de sens demeure toujours la phrase. Même répétée trois fois dans la même phrase, une valeur/attitude donnée ne comptera ainsi que pour une seule occurrence. De plus, lorsqu'une forte récurrence des valeurs/attitudes est concentrée dans une ou deux sous-sections du code, qui en compte souvent une vingtaine, le résultat n'est pas identique à une forte récurrence qui est parsemée dans la forte majorité des sections du code. Dans le premier cas, on peut conclure à l'arrimage d'une valeur/attitude donnée avec un enjeu organisationnel spécifique (ex: les conflits d'intérêts, la santé et sécurité au travail, la protection de l'environnement, la réputation corporative). Dans le second cas, on peut plutôt déceler le caractère hautement significatif de cette valeur/attitude pour l'éthique et la culture de l'organisation. La récurrence des valeurs/attitude peut ainsi nous apprendre quelque chose sur l'importance réelle des valeurs/attitudes organisationnelles, autant dans le code d'éthique que dans les rapports de développement durable. Mais les conclusions que nous pourrions en tirer doivent demeurer prudentes. Tant qu'on n'atteint pas une récurrence « significative » d'une même valeur/attitude au sein d'un document corporatif, il y a peu de choses à en tirer. C'est pourquoi une « échelle de récurrence » des valeurs/attitudes contribuerait à faciliter l'interprétation de la récurrence des valeurs et attitudes. Comme hypothèse de travail, nous soumettons que la récurrence des valeurs/attitudes, dans un code d'éthique ou un rapport de développement durable, exprime un message important, surtout après dix (10) occurrences, peu importe le nombre de sections du code dans lesquelles elles apparaissent: peu significatif (entre 1 et 4 occurrences), moyennement significatif (entre 5 et 9 occurrences), significatif (entre 10 et 14 occurrences), très significatif (entre 15 et 19 occurrences), hautement significatif (20 occurrences et plus). Cela constitue « l'échelle d'occurrences » que nous utiliserons. À chaque fois, la phrase est l'unité de sens, ce qui implique que peu importe le nombre d'occurrences d'un même élément langagier (une valeur ou une attitude mentionnée), celui-ci ne compte qu'une seule fois dans la même phrase. Évidemment, cette échelle d'occurrences est subjective. Nous pourrions exiger ou bien beaucoup plus, ou bien beaucoup moins de dix occurrences, avec des effets obliques dans les deux cas. Car si on exige 20 occurrences pour que le caractère significatif du discours corporatif soit retenu, il risque d'avoir peu d'éléments discursifs qui atteindront ce seuil. À l'inverse, si on retient un seuil de 5 occurrences pour atteindre ce caractère significatif, alors la quantité d'éléments discursifs

qui deviendront significatifs sera tellement grande qu'on peinera à établir quelque véritable substance dans ce discours, étiré entre d'innombrables unités de sens. Quel que soit le seuil d'occurrences retenu, il ne sera jamais objectivement établi. Il constituera toujours une tentative d'éviter ces deux excès (le manque d'occurrences ou l'abondance d'occurrences, pour atteindre le seuil « significatif »). Cependant, des études longitudinales (sur une période d'au moins dix ans) et multi-sectorielles permettraient de tester empiriquement si la valeur de dix occurrences permet véritablement d'éviter les deux extrêmes en question.

L'ambiguïté des valeurs/attitudes organisationnelles nous révèle le type d'ambiguïté dont il s'agit: une ambiguïté liée aux fondements de l'action morale. Au-delà de l'ambiguïté des mots eux-mêmes, il s'agit d'une ambiguïté liée aux fondements de l'action morale des membres organisationnels. Car les membres organisationnels peuvent bien être d'accord avec les valeurs/attitudes déclarées par leur entreprise, mais ils/elles peuvent demeurer insatisfaits quant à la définition qui en est donnée. L'insatisfaction peut être si grande qu'en réalité, les valeurs/attitudes organisationnelles officiellement déclarées ne les aident pas du tout à prendre une décision éthique. En présence d'un dilemme éthique, ces valeurs et attitudes peuvent s'avérer inutiles, en raison du caractère éminemment flou de leur définition et de leur étendue d'application. Les membres organisationnels ne savent alors pas à quels fondements se fier pour fonder leur action, d'un point de vue moral.

#### *Les ambiguïtés de l'identité éthico-morale de type déontologique*

L'ambiguïté des normes morales se manifeste, entre autres, à travers la comparaison des choix d'actions effectués par les personnalités vertueuses, déviantes (adoptant souvent un comportement illégal et/ou en opposition aux attentes sociétales et culturelles) et par des personnalités moralement ambiguës. Dans certains cas, cette comparaison peut diminuer l'intensité du sentiment de culpabilité face à des actions que l'individu a faites et qu'il/elle considère et continue de considérer comme étant moralement répréhensibles (Krakowiak et Tsay-Vogel 2015, 390-411). L'ambiguïté des normes morales soulèvent un double doute: d'une part, le doute que les normes morales elles-mêmes soient bien définies, pertinentes ou applicables dans une situation donnée; d'autre part, le doute que l'action qui a été faite, en contradiction apparente avec ces normes morales, soit elle-même immorale (Green 2004, 501-519). Les frontières entre le bien et le mal sont en constante évolution. Elles n'ont rien d'un donné définitif. Mais absolutiser une telle fluidité morale risque d'accorder une plus grande importance à l'éthique personnelle des déviants (ceux/celles qui transgressent les normes morales en vigueur), et du coup, c'est la pertinence des normes morales elles-mêmes qui est radicalement mise en question. C'est ce qui risque d'arriver dans le cas des pratiques



de « *hacking* », auxquelles sont confrontés divers individus, groupes et organisations de la société civile de même que le milieu des affaires (Thomas 2005, 599-624).

Un code d'éthique est très peu ou pas du tout « légaliste », surtout si son orientation est téléologique. Si nous considérons que le comportement éthique est plus exigeant que la seule conformité aux lois et règlements en vigueur, alors un code d'éthique devrait avoir, dans son contenu, un très bas niveau de légalisme. Mais, comment pouvons-nous mesurer ce légalisme qui ferait d'un code d'éthique donné une déformation de l'éthique elle-même, opérée par la réduction de l'éthique à ce que le droit impose comme limitations comportementales? Premièrement, la phrase doit être considérée comme l'unité de sens. C'est dans une même phrase que sont repérés des « éléments de langage » préalablement identifiés (valeurs/attitudes, références au principe de respect des lois, interdictions et obligations) qui permettront d'identifier le caractère plus ou moins légaliste d'un code. Mais, si nous retenons la phrase comme unité de sens, alors la répétition d'un même élément de langage (que ce soit une valeur/attitude, un terme lié au respect des lois, une interdiction ou une obligation précise) dans une phrase donnée ne comptera que pour une seule occurrence. Deuxièmement, le caractère légaliste d'un code d'éthique peut être mesuré par les occurrences explicites au principe de respect des lois, soit par la référence à des lois particulières, soit par l'usage de termes explicitement liés au principe de respect des lois (légal, illégal, criminel, juridique, lois et règlements, conventions et traités internationaux). Les occurrences sont explicites, car toute analyse d'une récurrence implicite prête flanc à la critique. Au contraire, les occurrences explicites ne peuvent être niées, car elles sont là, dans les mots mêmes qui ont été choisis par les rédacteurs du code et par les instances (comité de direction, conseil d'administration) qui en ont entériné l'adoption. Le contenu explicitement légaliste d'un code révèle l'importance qui est attribuée au droit par rapport à l'éthique.

Le caractère « quasi-légaliste » d'un code d'éthique peut être mesuré autant par la récurrence des interdictions que par celle des obligations. Selon la formulation qui est retenue, les interdictions et les obligations sont fortes ou faibles. Lorsqu'elles sont fortes, alors leur formulation n'implique clairement aucune échappatoire: « vous devez faire ceci » (obligation forte), « vous ne devez jamais faire cela » (interdiction forte). Lorsqu'elles sont faibles, alors leur formulation semble ouvrir la porte à de multiples interprétations: « vous devriez faire ceci » (obligation faible), « on s'attend à ce que vous agissiez ainsi » (obligation faible), « on vous recommande d'agir ainsi » (obligation faible); « vous ne devriez pas faire cela » (interdiction faible), « on ne s'attend pas à ce que vous agissiez ainsi » (interdiction faible), « on ne vous recommande pas d'agir ainsi » (interdiction faible). Les interdictions et les obligations peuvent être assorties d'exceptions. Une interdiction avec

exceptions rend un certain comportement acceptable (non-interdit) lorsque l'une des exceptions en question se présente dans une situation donnée. Une obligation avec exceptions rend un comportement non-obligatoire lorsque l'une des exceptions caractérise la situation dans laquelle se trouvent les membres organisationnels. Les interdictions peuvent également être assorties d'un type particulier d'exceptions: l'autorisation préalable de la part du supérieur immédiat, du contentieux, voire d'un membre de la direction. Une interdiction « sauf avec autorisation préalable » rend un comportement acceptable (non-interdit) quand l'autorisation préalable est obtenue de la personne ou de l'instance mentionnée dans le code. Les codes d'éthique enchâssent, à travers l'usage d'interdictions et d'obligations, des lignes de conduite dont la forme (prohibitive ou impérative) se rapprochent beaucoup de la forme légale (quasi-ressemblance formelle), ou bien dont la forme est implicitement ou explicitement copiée de lois et règlements en vigueur (ressemblance quasi-formelle). Il ne s'agit pas ici du contenu explicitement légaliste d'un code, mais plutôt de son contenu d'orientation légaliste. En regard de la récurrence du principe de respect des lois (contenu explicitement légaliste), ou des interdictions et obligations (contenu d'orientation légaliste), il apparaît raisonnable d'établir l'échelle suivante: peu significatif (entre 1 et 4 occurrences), moyennement significatif (entre 5 et 9 occurrences), significatif (entre 10 et 14 occurrences), très significatif (entre 15 et 19 occurrences), hautement significatif (20 occurrences et plus). C'est la même « échelle de récurrence » que nous recommandions pour la présence des valeurs et attitudes organisationnelles dans les codes d'éthique. Comme hypothèse de travail, nous soumettons que la récurrence des interdictions, obligations ou clauses de respect des lois, dans un code d'éthique ou un rapport de développement durable, exprime un message important, surtout après dix (10) occurrences, peu importe le nombre de sections du document dans lesquelles elles apparaissent. Nous réitérons ici les mêmes limites de cette hypothèse de travail que nous avons évoquées, en regard des valeurs et attitudes véhiculées dans les documents corporatifs.

Il se présente une ambiguïté liée aux fondements de l'action morale, lorsqu'une entreprise ne fait pas preuve d'une continuité axiologique dans son discours éthique/moral corporatif. Les membres organisationnels sont ainsi dépourvus d'une ligne axiologique stable à partir de laquelle certaines valeurs/attitudes deviendraient des outils de résolution de conflits et dilemmes d'ordre éthique. Il peut aussi se produire une ambiguïté liée à l'optimalité morale d'une action. En développant un discours légaliste, l'entreprise en vient à confondre éthique et droit, et à entretenir cette confusion dans l'esprit des membres organisationnels. Cette confusion entre l'éthique et le droit ne peut que desservir les membres organisationnels qui font face à des conflits et dilemmes éthiques. Si, en effet, l'éthique n'est que la répétition du droit



sous d'autres formes, alors elle perd toute signification spécifique. L'éthique devient alors la servante du droit et perd toute son autonomie.

## **2 - Processus d'analyse de l'évolution de l'identité éthico-morale des organisations**

L'évolution de l'identité éthico-morale d'une organisation n'est pas nécessairement linéaire. Elle peut être faite de reculs, d'hésitations, de contradictions et d'antagonismes, à l'intérieur même du discours moral (centré sur la normativité morale: orientation déontologique), éthique (centré sur la visée éthique: orientation téléologique) de l'organisation, ou éthico-moral (interdépendance entre la normativité morale et la visée éthique). Ici les trois perspectives traditionnelles pour considérer l'évolution de la culture organisationnelle trouvent leur application: perspective d'intégration, perspective de différenciation et perspective de fragmentation (Balmer et Wilson, 1998, 18). Cependant, en ce qui concerne la manière dont l'identité éthico-morale d'une organisation peut évoluer, des particularités s'y ajoutent. L'étape de conception de l'identité globale de l'organisation est souvent difficile à repérer précisément, dans le temps. Elle peut s'étendre sur de nombreuses années, sans qu'aucun document corporatif n'en émane. C'est pourquoi il est plus simple de s'en tenir à l'étape suivante (considérée comme l'étape 1), celle de la stabilité relative de l'identité éthico-morale de toute l'organisation, quel que soit le nombre d'années qui est considéré pour analyse. Mais le déploiement de l'identité corporative, qui succède éventuellement à cette période de stabilité de l'identité éthico-morale globale de l'organisation, pourrait se réaliser sous trois modes différents, qui correspondent aux étapes suivantes: la fracturation (étape 2), la reconstruction (étape 3), et l'unification (étape 4). Les quatre étapes ne sont ni nécessaires ni exhaustives. Elles sont présentées à titre d'hypothèses de travail; seule la première étape fera l'objet de notre étude longitudinale. L'étape 1 consiste dans la stabilité relative de l'identité globale de l'organisation. Elle peut refléter la perspective de « l'intégration » où l'organisation met tout en œuvre pour que son identité éthico-morale soit la même, dans toutes ses filiales et départements. L'étape 2 représente l'avènement d'une identité éthico-morale fracturée, que ce soit par le biais d'une indifférence entre les différentes identités éthiques qui sont créées dans l'organisation, ou bien à travers la volonté largement répandue de différenciation des filiales et principales divisions de l'entreprise, avec peu ou pas d'égard pour l'identité éthico-morale globale de l'organisation (différenciation exacerbée). L'étape 3 est constituée par la volonté de reconstruction de l'identité éthico-morale (globale) de l'organisation, compte tenu que cette identité a été, par le passé, fracturée (soit par le mode de l'indifférence, soit par le mode de la différenciation exacerbée). Cette reconstruction manifeste ou bien une volonté d'uniformiser éventuellement

l'identité éthico-morale globale de l'organisation, ou bien la volonté d'unifier l'identité éthico-morale globale de l'organisation (en tolérant l'existence de différences identités éthico-morales, dans certaines filiales, divisions, services et départements de l'entreprise). L'étape 4 concerne l'uniformisation ou l'unification effective de l'identité éthico-morale globale (donc l'accomplissement de la volonté exprimée à l'étape 3), que celle-ci ait été sujette à diverses fractures dans le passé, ou qu'elle soit simplement rendue, dans sa maturation, à l'unification de ses divers contenus.

### **Étape 1: La stabilité relative de l'identité éthico-morale globale dans l'organisation**

(a) l'uniformité de l'identité éthico-morale globale (sans changement substantiel). Dans ce cas, il peut arriver que l'unité de l'organisation (filiale, division, service, département) répète les mots utilisés par la direction de l'organisation, sans aller plus loin (le document de mission, vision et valeurs devient alors un pur exercice de réponse stigmatisée de l'unité organisationnelle). L'identité éthico-morale globale de l'organisation demeure stable et relativement uniforme;

(b) le caractère changeant de l'identité éthico-morale globale, au fil des années: l'identité éthico-morale globale peut être unifiée (au niveau axiologique: il y a alors une volonté corporative d'orienter les discours éthique/moral de l'organisation sur les mêmes valeurs, quels que soient les documents corporatifs concernés), ou chaotique (au niveau axiologique, c'est la discontinuité des valeurs à travers les documents corporatifs traitant des enjeux éthiques/moraux de l'organisation).

L'analyse du discours éthique/moral de l'organisation comme source de l'identité éthico-morale globale peut se faire à partir du texte lui-même. Mais cela apparaît souvent insuffisant. Car une telle analyse fait abstraction de facteurs internes ou externes ayant pu influencer l'évolution de ce discours. Les facteurs internes concernent particulièrement les changements opérés à la direction de l'entreprise (le président et chef de la direction, ou PDG), les rédacteurs de ces documents, et les acquisitions d'entreprise. Quant au président et chef de la direction de l'entreprise, tout changement à cet égard peut, avec le temps, exercer une certaine influence sur la culture et l'éthique de l'organisation. Mais cette influence, lorsqu'elle existe, n'est détectable qu'à long terme, et souvent par comparaison avec le discours éthique/moral antérieurement tenu par l'organisation. D'autres textes permettent parfois aussi d'y ajouter des indices importants, tels que les messages du président et chef de la direction qui sont inclus dans les rapports financiers annuels,



les conférences données par le président et chef de la direction, voire son autobiographie publiée. Quant aux rédacteurs de ces documents corporatifs, ils demeurent, la plupart du temps, inconnus, à moins qu'une étude sur le terrain ne permette de dévoiler leur provenance interne (service des relations publiques, service du personnel, contentieux, conseil d'administration). Quant aux acquisitions d'entreprises, il s'agit d'événements cruciaux dans l'histoire d'une organisation, entre autres, parce que la culture et l'éthique de l'organisation acquise doit s'intégrer à celles de l'organisation qui en a pris possession ou le contrôle. Cette intégration se fait parfois aisément, parfois de manière ardue (quand il y a des conflits évidents dans l'essence des cultures et éthiques organisationnelles en question). Parfois, cette intégration ne réussit jamais à se faire; avec le temps, l'entreprise se départit, le plus souvent, de celle qu'elle avait acquise, ou elle réduit sensiblement la part d'actions qu'elle détient sur le capital-actions de celle-ci. Les facteurs externes incluent la réglementation gouvernementale et l'activisme de groupes d'intérêt public, qui constituent des influences souvent déterminantes sur le discours éthique/moral de l'organisation. D'autres facteurs externes s'y ajoutent: l'évolution de la sensibilité éthique/morale dans la société (autant dans la société où se trouve le siège social de l'entreprise que dans les sociétés où elle fait affaires), les scandales qui ont pu affecter le secteur d'activités occupé par l'entreprise (et l'ampleur des poursuites légales contre l'entreprise qui ont émané de ces scandales) ainsi que les changements opérés par les concurrents dans leur discours éthique/moral corporatif. Le mimétisme inter-organisationnel, dans un secteur économique donné, peut également contribuer à aligner l'identité éthico-morale des entreprises de ce secteur, de façon à réduire leurs particularités, en copiant l'orientation éthique des entreprises qui agissent comme chefs de file de ce secteur. Dans un secteur spécifique, des entreprises peuvent choisir d'opérer un tel mimétisme, quand vient le temps de définir ou redéfinir leur identité éthico-morale. D'autres peuvent choisir de résister à cette tentation, en conservant leurs particularités et en définissant leur identité éthico-morale de manière totalement indépendante de ce que les chefs de file du secteur ont choisi comme identité éthico-morale de l'organisation. La possibilité de participer à un mimétisme inter-organisationnel fait partie intégrante des facteurs externes à considérer.

### **Étape 2: L'avènement d'une identité éthico-morale globale « fracturée »**

La multiplication des sous-identités éthiques (les divisions et filiales) ou des micro-identités éthiques (les départements et services), dans une organisation, peut avoir de multiples causes: (1) le dynamisme de l'entité (une division ou filiale, pour la sous-identité; un département ou service, pour la micro-identité éthico-morale), sa volonté de se définir, de renforcer

le sentiment d'appartenance, (2) le caractère « mou » de l'identité éthico-morale globale de l'organisation, (3) le manque de leadership éthique tendant à harmoniser la création de sous-identités et de micro-identités avec l'identité éthico-morale globale de l'organisation, (4) la dispersion des niveaux de décision; (5) le phénomène de « silo »: chaque unité développe ses propres mission/vision/valeurs et même ses normes de comportement éthique, sans lien avec l'identité éthico-morale globale de l'organisation. La multiplication des sous-identités ou des micro-identités éthiques dans l'organisation peut refléter la multiplicité des sous-cultures qui nourrissent l'évolution de l'identité globale de l'organisation (Powell et al. 2009, 450).

- (a) l'identité globale « sclérosée » (identité globale empêchant l'intégration de sous-identités et de micro-identités éthiques);
- (b) l'identité globale « éclatée » (existence parallèle de l'identité éthico-morale globale, des sous-identités et des micro-identités éthiques; pluralité d'identités éthiques indifférentes les unes aux autres;
- (c) l'identité globale « en dégénérescence » (identité éthico-morale globale sans influence sur les sous-identités et les micro-identités éthiques; multiplication des sous-identités et des micro-identités éthiques; pluralité d'identités éthiques « différenciées » (recherche d'identité éthico-morale par les divisions et filiales, départements et services de l'organisation, mais sans influence exercée par l'identité éthico-morale globale). L'exercice de réflexion visant l'autonomie de l'unité organisationnelle peut révéler que l'unité de l'organisation (filiale, division, service, département) retient la majorité des valeurs et attitudes fondamentales de l'organisation, tout en les intégrant dans son document de mission, vision et valeurs, en y ajoutant ou non d'autres valeurs et attitudes qui la définissent. L'identité éthico-morale globale de l'organisation est alors en dégénérescence.
- (d) l'identité globale « en voie de disparition » (même si les sous-identités et les micro-identités éthiques continuent d'exister): l'exercice de réflexion recherchant l'affirmation d'une sous-culture organisationnelle peut avoir pour effet que l'unité de l'organisation (filiale, division, service, département) retient très peu de valeurs et attitudes de l'organisation, en y ajoutant ou non d'autres valeurs et attitudes auxquelles elle tient. L'identité éthico-morale globale de l'organisation est alors en voie de disparition.



### **Étape 3: La reconstruction progressive de l'identité éthico-morale globale**

À travers l'uniformisation relative (visant une identité éthico-morale globale qui soit uniforme, dans toutes les divisions, filiales, départements et services de l'entreprise) ou l'unification relative (recherchant une identité éthico-morale globale qui soit unifiée – l'unification permettant certaines différences que ne tolère pas l'uniformisation) des sous-identités et des micro-identités éthiques.

### **Étape 4: L'uniformisation/unification effective de l'identité éthico-morale globale**

Que ce soit l'uniformisation ou l'unification de l'identité éthico-morale globale de l'organisation qui est recherchée, il s'agit alors ou bien d'une unification/uniformisation de l'identité éthico-morale globale de l'organisation qui est un phénomène nouveau en soi, ou bien d'une réunification /ré-uniformisation de l'identité éthico-morale globale et des sous-identités et micro-identités éthiques (considérant qu'une uniformisation/unification existait antérieurement à certains événements marquants de l'histoire de l'entreprise). Lorsque la direction de l'organisation tend à unifier l'identité éthico-morale de l'organisation, elle est bien consciente que des sous-identités (et même micro-identités) existent déjà. Mais elle désire unifier le tout. Souvent, c'est par le biais d'une planification stratégique bien orchestrée, par laquelle la direction demande que toutes les unités de l'organisation puissent définir leur mission, vision et valeurs, en référant aux valeurs et attitudes fondamentales de l'organisation, telles que promulguées dans le cadre de l'opération de planification stratégique.

Dans cet article, il ne sera question que de la première étape: la stabilité relative de l'identité éthico-morale globale de l'organisation, telle que analysée à travers les codes d'éthique et les rapports de développement durable de quatre entreprises (secteur des cosmétiques: L'Oréal et Estée Lauder; secteur des produits alimentaires: Danone et PepsiCo), sur une période de dix ans (2011-2020). Nous verrons dans quelle mesure cette identité éthico-morale globale est uniforme, unifiée ou chaotique, du moins à travers l'évolution du code d'éthique et des rapports de développement durable de ces deux entreprises.

### **3- L'analyse du discours éthique/moral de quatre entreprises, comme révélatrice de leur identité éthico-morale globale**

Il s'agit ici d'analyser l'identité éthico-morale globale de quatre entreprises, de deux secteurs d'activités (cosmétiques: Estée Lauder, L'Oréal;

produits alimentaires: Danone, PepsiCo), à partir de deux documents se rapportant à leur discours éthique/moral organisationnel (code d'éthique et rapports de développement durable). La période temporelle retenue pour analyse se situe entre 2011 et 2020. Puisque des événements internes ou externes à l'organisation peuvent influencer de manière significative le développement du discours éthique/moral organisationnel, il en sera tenu compte. Ils seront traités comme des « événements potentiellement significatifs ». D'ailleurs, Balmer et Gray (1998,695-702) mentionnaient que dix facteurs environnementaux peuvent contribuer à ce que l'identité de l'entreprise prenne davantage d'importance. Parmi ces dix facteurs, on retrouve les fusions et acquisitions, de même que les attentes du public envers les réponses que les entreprises donneront aux grands enjeux sociaux issus de leurs activités et opérations. Cependant, il faut bien voir que certaines acquisitions n'ont que peu ou pas d'incidences sur l'identité éthico-morale de l'organisation, ne faisant que renforcer la position de l'entreprise dans un marché spécifique; ce sont des « acquisitions sans incidence éthique significative ». Dans d'autres cas, le type d'entreprises acquises peut affecter, positivement ou négativement, l'identité éthico-morale de l'organisation, en raison des enjeux éthiques qui découlent des produits qu'elles mettent en marché. Ce sont des « acquisitions avec incidence éthique significative ». Ce sont ces acquisitions qui font partie du contexte d'évolution du contenu du code d'éthique et des rapports de développement durable d'une entreprise. Il demeure cependant difficile d'établir quelque corrélation entre les acquisitions (avec ou sans incidence éthique significative) et l'évolution du contenu du code d'éthique et des rapports de développement durable, sans avoir quelque confirmation, en provenance des acteurs les importants dans l'organisation, de l'un ou l'autre de ces deux phénomènes. C'est pourquoi il faut éviter d'énoncer des conclusions hâtives, et convenir plutôt d'hypothèses à vérifier.

Pour l'analyse des codes d'éthique des quatre entreprises sélectionnées, nous utiliserons les huit catégories de valeurs et attitudes précédemment identifiées, de même que l'échelle de récurrence, autant pour les valeurs et attitudes que pour les clauses de respect des lois, les obligations et interdictions incluses dans ces codes. Le seuil minimal de dix occurrences permet, dans tous les cas, d'assurer le caractère significatif de la récurrence, au sein d'un même document corporatif. C'est ce seuil qui sera retenu dans la présentation des résultats de l'analyse de contenu des codes d'éthique et des rapports de développement durable. Les rapports de développement durable qui seront analysés couvriront la période de 2011 à 2020.



## Secteur des cosmétiques

### Le cas de L'Oréal

En ce qui regarde les événements externes potentiellement significatifs pour le discours éthique/moral de L'Oréal, on peut noter l'achat, en mars 2006, de Body Shop (entreprise britannique reconnue pour ses engagements de responsabilité sociale, de développement durable et, plus largement, son éthique organisationnelle), puis sa vente en juin 2017. C'est là une acquisition avec une incidence éthique potentiellement significative, quant à l'identité éthico-morale de L'Oréal. Durant cette période, Jean-Paul Agon est d'abord directeur général (avril 2006 à mars 2011), puis président et chef de la direction de l'entreprise (depuis le 14 mars 2011). Quelques autres acquisitions peuvent également avoir eu une incidence éthique significative sur l'identité éthico-morale de L'Oréal: Urban Day (États-Unis, 2012: niche dans la « vegan beauty »), Saint-Gervais Mont Blanc (France, 2016: eaux thermales), les thermes de Laroche-Posay (France, 2018: eaux thermales, produits dermatologiques), Logocos Naturkosmetik (Allemagne, 2018: cosmétiques naturels). Dans toutes ces acquisitions réalisées depuis 2012, on peut déceler une volonté corporative de développer des cosmétiques plus « naturels ». On aurait pu s'attendre à ce que l'acquisition de Body Shop demeure le fleuron de cette tendance. Mais L'Oréal a vendu Body Shop en 2017. Il y a ainsi une apparence de discontinuité dans l'orientation corporative vers une naturalité accrue des produits de L'Oréal. Une telle discontinuité pourrait éventuellement annoncer que ces acquisitions réalisées depuis 2012 pourraient avoir contribué à l'évolution du code d'éthique et des rapports de développement durable chez L'Oréal. Mais sans des données internes dans l'histoire de L'Oréal (entrevues avec des acteurs-clés, par exemple) qui confirment ou infirment une telle hypothèse, il est impossible de retenir ce critère pour l'analyse, dans le cadre du présent article.

#### *L'évolution du code d'éthique chez L'Oréal*

Durant la période temporelle retenue pour étude (2011-2020), L'Oréal a publié deux versions de son code d'éthique (2007, 2014). Dans la version 2007 du code d'éthique, une seule valeur éthique obtient une récurrence significative: le respect (14 occurrences). Il faut remarquer certaines valeurs et attitudes dont la récurrence est peu significative appartiennent toutes à la catégorie de valeurs et d'attitudes liées à l'intégrité: intégrité, honnêteté, et objectivité. Le code d'éthique comporte un haut niveau de clauses de respect de la loi (34 occurrences: hautement significatif), d'interdictions (42 occurrences: hautement significatif) et surtout d'obligations (106 occurrences: hautement significatif). Ce haut niveau d'encadrement normatif pourrait, en partie, expliquer le peu de récurrences de certaines valeurs et attitudes

liées à l'intégrité: honnêteté, intégrité et objectivité. Quand on interdit des comportements ou qu'on en rend d'autres fortement obligatoires, on n'a pas besoin d'insister sur des valeurs et attitudes d'honnêteté, d'intégrité et d'objectivité. Elles sont supposées être sous-jacentes au discours normatif. Dans la version 2014 du code d'éthique, les valeurs et attitudes les plus récurrentes dans le code de 2014 ne sont pas exactement les mêmes que dans celui de 2007. Le respect a pris plus d'importance. Elle est devenue la seule valeur dont la récurrence est hautement significative (22 occurrences). Pour le reste, on ne retrouve que les valeurs et attitudes suivantes dont la récurrence est moyennement significative: par exemple, la responsabilité, l'équité et l'intégrité. On peut observer que la valeur d'intégrité qui, dans le code de 2007, avait une récurrence peu significative, en a pris un peu plus dans le code de 2014. Certaines valeurs et attitudes dont la récurrence est peu significative peuvent tout de même être soulignées: l'honnêteté, la collaboration et l'objectivité. Le code d'éthique comporte un haut niveau de clauses de respect de la loi (69 occurrences: hautement significatif), d'interdictions (104 occurrences: hautement significatif) et d'obligations (104 occurrences: hautement significatif). On peut noter ici une très haute récurrence des clauses de respect de la loi ainsi que des interdictions, par rapport au code de 2007.

De cette analyse comparative du contenu des versions 2007 et 2014 du code d'éthique de L'Oréal, nous pouvons tirer deux conclusions. D'une part, la valeur de respect était déjà la valeur la plus importante du code de 2007. Elle a pris encore plus d'importance dans le code de 2014. D'autre part, le code de 2014 est devenu beaucoup plus « légaliste », par une augmentation très substantielle des clauses de respect de la loi et des diverses obligations applicables aux employés de L'Oréal.

#### *L'évolution des rapports de développement durable chez L'Oréal*

Quatre éléments des rapports de développement durable chez L'Oréal semblent traverser le temps, sans trop subir de modifications, comme s'ils constituaient véritablement les fondations des engagements corporatifs de développement durable dans cette entreprise. Premièrement, les quatre piliers du développement durable: innovation durable, production durable, consommation durable, partage de la croissance avec les employés, les fournisseurs et les communautés locales. Deuxièmement, la notion de « changement de paradigme », souvent évoquée par le président Jean-Paul Agon, référant par-là à des changements « dans l'organisation et dans la manière de travailler » (rapport de 2014), ou au processus par lequel l'entreprise vise à « réinventer la manière de concevoir, de fabriquer et de commercialiser ses produits, et plus généralement d'exercer notre métier » (rapport de 2020). Troisièmement, le dialogue permanent avec les parties prenantes et les engagements de « co-construction de projets » avec elles. Quatrièmement,



les quatre grands piliers du progrès social: « Care » (la santé), « Protect » (prévention et soutien financier en cas d'accident), « Balance » (conciliation travail-famille), et « Enjoy » (qualité de vie au travail). Cependant, un élément étonne. Dans son rapport de développement durable 2012, il est dit ceci: « (...) faire preuve d'humilité: nous ne sommes pas parfaits et nous le disons. Ce qui compte, ce n'est pas qui nous sommes: c'est la trajectoire ». Dès 2013, le ton change. On parle plutôt d'une « démarche vertueuse ». Dans le rapport de 2020, l'entreprise va plus loin encore, en affirmant adopter « une approche qui a généré une véritable spirale vertueuse nous obligeant à être toujours plus créatifs, plus innovants, plus audacieux ». La notion de vertu s'est ainsi grandement éloignée du sens qui lui est habituellement attribué.

Dans les rapports de développement durable publiés par L'Oréal, on peut constater globalement une présence importante de plusieurs valeurs, ce qui en fait un document éthiquement orienté (ou centré sur les valeurs), à l'instar du code d'éthique. Cela suggère une certaine continuité du discours éthique de L'Oréal, en termes d'orientation téléologique. Cependant, les valeurs et attitudes véhiculées dans les rapports de développement durable sont très peu en lien avec celles qui sont les plus récurrentes dans le code d'éthique de cette entreprise, que ce soit celui de 2007 ou celui de 2014. La valeur de respect, si centrale dans le code d'éthique (versions 2007 et 2014), y est peu récurrente. Cependant, deux valeurs spécifiques retiennent l'attention. De 2011 à 2013, le rapport de développement durable affiche une augmentation sensible de la récurrence de la valeur de responsabilité. Puis, dès 2014, la pente est descendante. La récurrence de la valeur de responsabilité diminue sensiblement, pour se raréfier dans les années suivantes, jusqu'à l'année 2020, où elle effectue une légère remontée. De 2011 à 2013, la valeur de partage a également eu une croissance, mais à une bien plus petite échelle... pour ensuite devenir presque inexistante à partir de 2018. Il est difficile de ne pas penser à Body Shop, dont L'Oréal se départit en juin 2017. L'entreprise Body Shop a toujours été dotée d'une réputation liée à de forts engagements envers la responsabilité sociale et le développement durable. Il est permis d'énoncer l'hypothèse que l'achat de Body Shop par L'Oréal en 2006 a pu influencer la manière dont ses rapports de développement durable étaient élaborés. Cela n'explique cependant pas la chute drastique des valeurs de responsabilité et de partage, à partir de 2014, et surtout à partir de 2015.

#### Le cas d'Estée Lauder

En juillet 2004, William P. Lauder est président et chef de la direction d'Estée Lauder. Sous son leadership, Estée Lauder ne fait pas d'acquisitions significatives. Le 1<sup>er</sup> juillet 2009, c'est Fabrizio Freda qui devient président et chef de la direction de l'entreprise. Il est encore en poste actuellement. Sous sa direction, Estée Lauder a réalisé plusieurs acquisitions importantes,

dont deux seraient potentiellement significatives, en termes d'éthique organisationnelle. D'une part, on peut retenir Smashbox Beauty Cosmetics (États-Unis), acquise en 2010; l'entreprise fait sa marque par des produits qui ont été fabriqués « sans cruauté animale ». D'autre part, notons l'acquisition de Dr. Jart + (Corée du sud), dont la niche consiste dans des soins de peau qui soient innovants et recommandés par des dermatologues. Dans les deux cas, on peut certainement souligner la volonté de faire ressortir la préoccupation d'Estée Lauder pour la santé, à la fois celle des êtres humains et celle des animaux.

#### *L'évolution du code d'éthique chez Estée Lauder*

Durant la période temporelle retenue pour étude (2011-2020), Estée Lauder a publié deux versions de son code d'éthique (2011, 2017). La version 2011 du code d'éthique est peu étoffée et, par surcroît, très courte. Il n'est donc pas étonnant d'y retrouver une très basse récurrence des valeurs/attitudes. Ainsi, la responsabilité n'y est mentionnée qu'à deux reprises, c'est-à-dire autant que la mention de la réputation corporative. La version 2017 du code d'éthique est, sans contredit, un renversement de perspective, par rapport à la version 2011. Deux valeurs ont une récurrence significative: la responsabilité et l'équité. Le nombre d'obligations (42 occurrences) et d'interdictions (45 occurrences), conjugué avec une très grande accentuation sur le respect des lois et règlements (80 occurrences) en font un code très légaliste. La version 2021 du code d'éthique poursuit la lancée « légaliste » de la version de 2017, avec une diminution du nombre d'obligations (33 occurrences) et d'interdictions (36 occurrences), mais surtout avec une diminution substantielle de clauses de respect des lois et règlements (38 occurrences). Du même coup, on peut noter que la récurrence plus significative (que la version de 2017) des valeurs de responsabilité et d'équité, avec l'accentuation de la valeur d'intégrité, qui était presque totalement absente des deux versions antérieures du code d'éthique.

#### *L'évolution des rapports de développement durable chez Estée Lauder*

Le nom donné aux rapports corporatifs se modifie à travers le temps. Ainsi, 2012 à 2017, il s'agit de « rapports de responsabilité corporative ». Depuis 2017, il s'agit de « rapports de citoyenneté corporative et de développement durable », avec la mention de l'année « fiscale » en question. Cinq éléments se retrouvent régulièrement dans les rapports de responsabilité corporative, ou de citoyenneté corporative et de développement durable – ce qui illustre une volonté de continuité dans les messages fondamentaux que l'entreprise veut véhiculer dans ces rapports. Premièrement, la référence aux valeurs de la famille Lauder: respect des individus, passion pour l'entrepreneuriat et tendance à la créativité (rapport de 2012). Ces valeurs



familiales sont affirmées comme le fondement de l'entreprise elle-même et de ses engagements envers les personnes et les communautés, comme reflet de la citoyenneté corporative dans les marchés globalisés (rapport de 2019). On voit également mentionnée la « fierté » d'être une entreprise qui tente de vivre ses valeurs fondamentales au quotidien (rapports de 2020 et de 2021). Deuxièmement, la grande importance accordée à la diversité et à l'inclusion: ce qui est intéressant de noter ici, c'est le motif premier invoqué par l'entreprise pour valoriser la diversité et l'inclusion. Dans certains rapports, on voit clairement que le motif invoqué en tout premier lieu est de favoriser la croissance de l'entreprise: "For our business to flourish, it is vital that we understand the different needs of our customers around the world, spanning more than 150 countries. This is one reason that we value and promote an inclusive and diverse workplace that supports creativity and innovation, leverages each person's unique strengths and encourage every person to be a leader" (rapport de 2012); "the unique mix of ideas and experience of our employees helps enhance our business" (rapport de 2014). Troisièmement, le motif pour lequel l'entreprise est à l'écoute de ses parties prenantes semble également être souvent lié uniquement à la croissance de l'organisation: "collaborating with our stakeholders provides valuable insight on our performance and ways in which we can improve and helps us to identify risks and opportunities facing our business and industry" (rapport de 2014); "we collaborate with our many stakeholders including suppliers, retailers and consumers, to help us reach our strategic goals in the areas of our culture, our social investments, and our sustainable design practices" (rapport de 2017). Quatrièmement, la fierté d'être une entreprise qui ne fait pas d'expérimentation animale: dans son rapport de 2012, l'entreprise affirme pourtant que le cas pourrait survenir, lorsque ces expérimentations sont requises par la loi. Mais de manière générale, on retrouve toujours le même énoncé, d'un rapport à l'autre: "We do not test our products or ingredients on animals, nor do we ask others to test on our behalf". Cinquièmement, une notion éclatée de culture organisationnelle: tout qualificatif lié à la culture d'une organisation démontre un accent très fort et quotidiennement réalisé sur l'un ou l'autre aspect de la vie organisationnelle. Pourtant, les entreprises n'ont généralement pas pour prétention que leur culture a de multiples volets d'accentuation. Elles se satisfont généralement d'en avoir un, deux, voire trois (culture monocentrique, bi-centrique, ou tri-centrique). Dans le cas d'Estée Lauder, la situation révélée par l'analyse de ses rapports de responsabilité, citoyenneté et développement durable illustre une réalité différente. Dans le rapport 2012, la culture organisationnelle est caractérisée par la diversité et l'inclusion. En 2014, c'est plutôt une culture d'intégrité et d'inclusion. En 2017, il s'agit d'une culture d'apprentissage et de croissance ainsi qu'une culture de santé et sécurité au travail. En 2019, ce qui est mis de l'avant, c'est une culture d'inclusion et de diversité, d'appartenance, de leadership

et de collaboration. On y précise qu'il s'agit d'une culture qui célèbre les différences individuelles et qui unit, toutes et tous, dans un but commun. En 2020, la culture organisationnelle d'Estée Lauder devient une culture d'appartenance, d'inclusivité, d'éthique et d'intégrité. En 2021, elle prend encore une autre forme: une culture d'appartenance qui favorise l'inclusion, la diversité et l'équité, une culture de la santé et sécurité au travail, une culture de l'apprentissage (qui encourage l'épanouissement et le développement professionnel des employés) et une culture de citoyenneté globale (et d'un même but partagé) qui entraîne une culture des dons philanthropiques. L'entreprise aurait eu avantage à mieux cadrer son discours sur sa propre culture organisationnelle. Elle bénéficiait pourtant d'un levier à cet égard: l'approche holistique qu'elle prétend, depuis son rapport de 2019, être liée à certaines de ses activités (empaquetage, partenariats), ou plus généralement à sa conception de la bonne citoyenneté corporative et du développement durable. Si l'entreprise avait développé son approche dite « holistique », cela lui aurait permis de donner plus de sens et de substance à une culture organisationnelle « multicentrique ».

Au niveau des valeurs véhiculées dans les rapports de responsabilité, citoyenneté et développement durable d'Estée Lauder, elles sont nombreuses. Mais la valeur la plus récurrente, de 2012 à 2017, est la responsabilité. Depuis 2019, la responsabilité n'est plus la seule valeur dont la récurrence est très significative: il y a également la collaboration et l'équité. Une certaine continuité intertextuelle existe entre le code d'éthique de 2017 et les rapports de 2020 et 2021: la responsabilité est la valeur la plus récurrente, avec l'équité qui arrive en seconde place. Le rapport de 2021 est un cas à part, pour plusieurs raisons. En premier lieu, la continuité intertextuelle entre le code d'éthique de 2021 et le rapport de la même année est frappante: la responsabilité et l'équité sont les valeurs les plus récurrentes, dans les deux cas. En second lieu, le rapport de 2021 ajoute une couche de nuances à propos de l'égalité et de l'équité, en parlant d'égalité de genre et d'égalité raciale, d'équité sociale, de justice raciale, de justice sociale, et de justice en lien avec les enjeux climatiques. Pour ce qui est de l'égalité raciale et de la justice raciale, l'entreprise elle-même déclare que ses engagements correspondent au mouvement « *Black Lives Matter* ». En ce qui concerne l'égalité de genre, l'enjeu est évidemment le reflet de la diversité des genres. Mais il s'y ajoute une dimension d'*empowerment*, dès qu'il est plus spécifiquement question des femmes. Le rapport de 2021 est ainsi garni de valeurs et d'attitudes organisationnelles. On peut cependant se demander s'il n'aurait pas été utile de définir les termes utilisés. Cela apparaît évident quand on voit des termes se côtoyer dans les mêmes pages du rapport, tels que « égalité de genre » et « équité raciale ». L'entreprise ne divulgue pas la définition qu'elle donne à l'égalité et à l'équité, pourtant essentielle lorsqu'on discute de tels enjeux liés



à la vie organisationnelle.

### **Secteur des produits alimentaires**

#### **Le cas de Danone**

Entre mai 1996 et octobre 2014, Franck Riboud est président et chef de la direction chez Danone. En octobre 2014, il est remplacé par Emmanuel Faber, et ce, jusqu'en mai 2021, où le conseil d'administration, sous pression d'actionnaires importants, décide de l'écarter, en raison d'une performance financière peu satisfaisante de Danone, du moins à leurs yeux. (Gulati 2022, 186-187) a traité de ce cas comme du « *Do-Gooder's Dilemma* ». Le dilemme du leader « qui cherche à bien agir » (dans une logique sociale et environnementale) peut en venir à ne plus se préoccuper autant de la croissance de l'organisation et des profits annuels, comme s'il assumait, sans preuves à l'appui, que l'orientation vers une logique sociale serait payante pour l'entreprise et pour ses parties prenantes, du moins à long terme. Mais du coup, le leader se désintéresse des besoins de rentabilité à court terme, et ainsi des intérêts et attentes des actionnaires. C'est là une analyse particulièrement éclairante de la manière dont certains leaders agissent, avec profonde conviction, pour maximiser la performance sociale de leurs entreprises, sans réaliser cependant un juste équilibre entre la performance sociale et la performance financière de l'organisation. Cela nous révèle cependant le fragile terrain sur lequel s'aventurent tous les leaders qui ont à cœur de favoriser le plus possible la performance sociale des entreprises.

Depuis mai 2021, c'est Antoine Bernard de Saint-Affrique qui agit à titre de président et chef de la direction. Sous la direction d'Emmanuel Faber, deux acquisitions pourraient être significatives, en regard d'enjeux liés à une alimentation saine: WhiteWave Foods (États-Unis, juillet 2016) et Follow Your Heart (États-Unis, février 2021). On peut considérer que c'étaient là des événements corporatifs qui pourraient avoir des retombées sur le discours éthique/moral de Danone. Cependant, comme le code d'éthique de 2016 est publié la même année que l'acquisition de WhiteWave Foods, il n'y aurait pas là des incidences possibles. Seuls les rapports de responsabilité sociale de l'entreprise pourraient nous en apprendre davantage sur l'effet potentiel de l'orientation de cette acquisition de 2016. Pour ce qui est de l'acquisition de 2021 (Follow Your Heart), elle est trop récente pour qu'on puisse juger de son effet sur le discours éthique/moral de Danone. Par ailleurs, quelques mois plus tard, il y eut un changement brusque à la direction de Danone, ce qui peut laisser présager des modifications d'orientations stratégiques.

### *L'évolution du code d'éthique chez Danone*

Durant la période temporelle retenue pour étude (2011-2020), Danone a publié deux versions de son code d'éthique (2006, 2016). La version 2006 du code d'éthique révèle la présence d'une seule valeur à récurrence moyennement significative: la responsabilité. On peut noter également une récurrence moyennement significative des obligations (9 occurrences), mais surtout une récurrence très significative du nombre d'interdictions (17 occurrences) et des clauses de respect des lois et règlements (18 occurrences). Dans la version 2016 de son code d'éthique, Danone réduit le tout... La responsabilité est la valeur la plus récurrente, avec ses quatre occurrences. Le nombre d'occurrences des obligations (7 occurrences), des interdictions (4 occurrences) et des clauses de respect des lois et règlements (11 occurrences) a chuté de manière importante. On se serait attendu qu'avec la diminution radicale des clauses « légalistes » (obligations, interdictions, clauses de respect des lois et règlements), il y ait une augmentation substantielle de la récurrence des valeurs et attitudes éthiques. Pourtant, il n'en est rien. Des valeurs et attitudes aussi importantes que le respect, l'ouverture, l'honnêteté, la loyauté et la transparence ne sont mentionnées, chacune, qu'une seule fois dans tout le code d'éthique. Il ne peut donc pas s'agir d'une réinterprétation de l'orientation plus téléologique (centrée sur les valeurs et attitudes), en réaction contre une normativité morale qui serait plus caractéristique de la version 2006 du code d'éthique.

### *L'évolution des rapports de développement durable chez Danone*

Le rapport de développement durable produit par Danone en 2009 a une importance toute particulière. Dans ce rapport, il est affirmé que « 2008 a été l'année charnière de la construction du double projet économique et social de Danone », incluant, entre autres, des enjeux grandissants dans les problématiques de santé publique. On y voit affirmées également les valeurs/attitudes fondamentales de Danone qui auraient été explicitement déclarées en 1997: humanisme, enthousiasme, ouverture, et proximité. D'ailleurs, certains rapports subséquents, tel le rapport de 2011, renvoient explicitement à des passages spécifiques du rapport de 2009, ce qui indique l'importance de ce dernier, au niveau du discours éthique/moral de Danone. On peut s'en rendre compte également, par certains passages emblématiques de ce rapport, dont celui-ci se rapportant au fameux double projet économique et social: « la prise en compte des dimensions sociales et sociétale, au cœur du modèle de l'entreprise (c'est-à-dire intégré au business) en fait pour Danone une démarche de transformation fondamentale dont les impacts permettent d'explorer une nouvelle vision de l'entreprise, en faisant évoluer nos modèles économiques, en changeant l'état d'esprit des collaborateurs, en attirant des talents en phase avec ce modèle d'entreprise, et en assurant la croissance



durable de Danone en termes économique, social et environnemental ». Dès le rapport de 2010, on comprend que le double projet économique et social suppose de « trouver le juste équilibre entre les implications sociétales et la finalité économique de Danone, qui est sa raison d'être ». Dans le rapport de 2019, le ton est moins précis et exigeant: « combiner la réussite économique avec le progrès social et environnemental ». Mais on y perçoit également une volonté corporative axée sur le « sens du collectif ». En effet, Danone veut alors « accélérer la révolution de l'alimentation avec toutes ses parties prenantes ».

Cinq éléments reviennent constamment, d'une année à l'autre, dans les rapports de développement durable publiés par Danone. Premièrement, Danone se définit comme une « entreprise qui donne du sens et qui continue à créer du sens ». La création de sens est décrite comme étant la « source de l'engagement et de la différenciation ». La volonté corporative de Danone semble être de renforcer cette création de sens par diverses initiatives sociales (rapports de 2009 à 2013). Dans le rapport de 2014, il est mentionné que Danone désire toujours donner plus de sens à sa mission corporative: « apporter la santé par l'alimentation du plus grand nombre ». Deuxièmement, les quatre axes stratégiques qui définissent la mission de Danone: ils sont définis comme étant la santé, l'accessibilité pour tous, la Nature (enjeux environnementaux) et les êtres humains. Ils sont particulièrement structurants dans les rapports publiés entre 2009 et 2012. Troisièmement, le dialogue avec les parties prenantes: cet élément revient constamment dans les rapports de développement durable publiés par Danone. Les parties prenantes visées sont les suivantes; consommateurs, communautés locales, société civile, fournisseurs, clients, actionnaires, syndicats, salariés, et environnement. Danone considère que le dialogue avec ses parties prenantes est cohérent avec son double projet économique et social: « élargir le double projet économique et social en l'ouvrant aux dimensions sociétales et en intégrant l'ensemble des parties prenantes dans la création et le partage de la valeur » (rapport de 2010). Le dialogue avec les parties prenantes permet également à l'entreprise de se rapprocher des problématiques vécues localement (rapports de 2012 et 2013). C'est pourquoi il en découle une « co-création » (d'une valeur partagée) réalisée avec les parties prenantes de Danone et « qui bénéficie à l'entreprise comme aux parties prenantes » (rapport de 2011). Quatrièmement, le dialogue social comme étant « un levier de progrès économique et social » (rapport de 2013): le dialogue social prend ici une dimension internationale et s'applique à la fois aux filiales de Danone et à certains organismes internationaux avec lesquels Danone a des liens. Cinquièmement, la démarche « RESPECT » (lancé en 2005) qui vise spécifiquement à « étendre le double projet économique et social de Danone à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, hors les producteurs de lait », entre autres par l'exigence que les fournisseurs

respectent les principes de développement durable – ce qui suppose une évaluation annuelle des sites des fournisseurs en regard de leur conformité à ce principes.

Sur quatre autres enjeux, les rapports de développement durable publiés par Danone illustrent des changements importants, dans la période sous étude (2011-2020). Premièrement, la notion de culture organisationnelle chez Danone évolue, à travers les différents rapports de développement durable. En 2009 et 2010, les différences sont subtiles: culture de sécurité et d'agilité (rapport de 2009), culture de sécurité pérenne et de réactivité (soutenue par de nouvelles méthodes de travail (rapport de 2010). En 2011 et 2012, l'accent est mis sur un aspect plutôt que l'autre: culture d'agilité (rapport de 2011), culture de sécurité (rapport de 2012). En 2014, s'opère un changement radical de conception de la culture organisationnelle de Danone: une culture centrée sur le « double projet économique et social » et une culture « Qualité » (qualité des produits). Il est alors expliqué, dans le rapport, que le « double projet économique et social » définit la culture de Danone et que cela remonte au « discours de Marseille prononcé par Antoine Riboud, en 1972 ». Antoine Riboud était alors président et chef de la direction de Danone. C'est dans sa conférence aux Assises nationales du CNPF, le 25 octobre 1972, qu'il a créé cette notion de « double projet économique et social ». Deuxièmement, l'enjeu de diversité est traité différemment dans deux rapports spécifiques, même si dans les deux cas, il est reconnu explicitement que c'est « une richesse pour l'entreprise ». En 2011, le rapport affirmait que « valoriser la diversité culturelle, sociale, générationnelle de nos employés, bénéficiers des apports des hommes et des femmes ainsi que des différences d'expériences et de formation n'est plus seulement un sujet de ressources humaines, mais bien un sujet de performance économique ». En 2012, on précise que la diversité est même « un facteur de performance collective ». Troisièmement, le rapport de 2014 met de l'avant une « stratégie axée sur les catégories de produits vertueuses ». Il s'agit ici de produits qui sont recommandés par les autorités de santé publique et qui constituent des « alternatives préférables à d'autres produits sur le marché ». On voit se dessiner ici une orientation stratégique vers des produits favorisant une saine alimentation. Quatrièmement, les rapports de développement durable publiés par Danone, entre 2009 et 2020, manifestent la présence d'une seule valeur dont la récurrence est significative: la responsabilité. Mais sa récurrence est en pente descendante depuis 2009: d'une récurrence hautement significative à une récurrence peu significative.

#### Le cas de PepsiCo

Quant à PepsiCo, Steven S. Reinemund était président de l'entreprise entre 2001 et 2006: sous sa direction, le code d'éthique de 2004 fut adopté. Indra Nooyi est présidente de l'entreprise, entre 2006 et 2018; sous sa



direction, le code de 2012 fut adopté. En 2006, PepsiCo acquiert les deux tiers, puis en 2011, le tiers restant des actions ordinaires de Wimm-Bill-Dann Foods (JSC (Russie), entreprise produisant des jus de fruits, lait et yogourt. En 2016, PepsiCo a acquis l'entreprise américaine KeVita, spécialisée dans les boissons probiotiques, une niche pro-santé. Depuis le 3 octobre 2018, c'est Ramon Laguarta qui agit comme président et chef de la direction; sous sa direction, la dernière version du code d'éthique fut adoptée (en 2020). Sous son leadership, PepsiCo a fait de récentes acquisitions qui manifestent une orientation nutritionnelle peu convaincante: Pioneer Foods (Afrique du sud, 2019-2020), Be & Cheery (Chine, 2020), et en particulier celle de Rockstar Energy Beverages (États-Unis, 2020), qui est spécialisée dans les boissons énergisantes. Depuis 2016, PepsiCo n'a fait qu'une seule acquisition importante qui soit orientée vers la naturalité des produits: KeVita, qui vend des boissons de kombucha. Par la suite, les trois acquisitions survenues en 2019-2020 vont plutôt dans une direction nutritionnelle inverse. Gulati (2022, 178) faisait état d'un changement substantiel dans l'énonciation même de la stratégie corporative: d'un « Purpose with Performance » (sous la direction d'Indra Nooyi), on passe à « Winning with Purpose » (sous la direction de Ramon Laguarta). Les deux formulations paraissent similaires, mais il n'en est rien. C'est le premier terme qui donne le sens de la stratégie, le second ne venant qu'en appui au premier. Sous Indra Nooyi, c'est le but « plus élevé » qui arrive en premier, alors que sous Ramon Laguarta, c'est la performance financière qui prévaut. À l'instar de L'Oréal, les acquisitions importantes faites par PepsiCo depuis 2016 expriment une apparence de discontinuité dans l'orientation corporative vers une naturalité croissante de ses produits. On pourrait s'attendre à ce que ces acquisitions aient pu contribuer à l'évolution du code d'éthique et des rapports de développement durable publiés par PepsiCo. Mais tant que des données internes (en particulier, des témoignages d'acteurs-clés dans l'histoire de PepsiCo) ne confirment pas ou n'infirmement pas cette hypothèse, il est impossible de retenir ce critère pour l'analyse réalisée dans le présent article.

#### *L'évolution du code d'éthique chez PepsiCo*

Durant la période temporelle retenue pour étude (2011-2020), PepsiCo a publié trois versions de son code d'éthique (2004, 2012, 2020). Dans la version 2004 du code d'éthique, les attitudes et les valeurs les plus récurrentes sont l'honnêteté et l'équité, toutes deux ayant une récurrence moyennement significative. On peut noter que la valeur de responsabilité a alors une récurrence peu significative. Le code d'éthique comporte un niveau significatif d'obligations (12 occurrences) et d'interdictions (12 occurrences), mais un niveau très significatif de clauses de respect des lois (17 occurrences). Dans la version 2012 du code d'éthique, les attitudes et valeurs les plus récurrentes sont plus nombreuses que dans la version de 2004: responsabilité (20 occurrences:

réurrence hautement significative), intégrité (13 occurrences: significatif), et respect (12 occurrences: significatif). Parmi les valeurs à réurrence moyennement significative, nous retrouvons, la justice, l'honnêteté, la confiance et la franchise. Il est à noter que la valeur de responsabilité a pris beaucoup plus d'importance dans la version 2012 qu'elle en avait dans la version antérieure du code d'éthique. Mis à part la valeur de responsabilité qui remporte la palme, il faut également remarquer que plusieurs autres valeurs et attitudes dont la réurrence est faiblement significative appartiennent à la catégorie de valeurs et attitudes liées à l'intégrité. Le code d'éthique de 2012 est devenu extrêmement « légaliste » (122 clauses de respect des lois). De plus, le nombre d'interdictions (55 occurrences) et d'obligations (70 occurrences) y est extrêmement élevé. Dans la version 2020 du code d'éthique, les valeurs et attitudes les plus récurrentes sont les suivantes: responsabilité (25 occurrences: hautement significatif) et intégrité (12 occurrences: significatif). Parmi les valeurs dont la réurrence est moyennement significative, nous retrouvons l'honnêteté, la confiance, l'équité, la loyauté et la justice. Parmi les valeurs et attitudes dont la réurrence est peu significative, mentionnons le respect, la transparence, la franchise, l'objectivité et la collaboration. Le code d'éthique de 2020 est encore très « légaliste » par rapport à sa version antérieure. Nous y retrouvons une réurrence extrêmement élevée de clauses de respect des lois (91 occurrences). Il y a également un très grand nombre d'interdictions (71 occurrences) et d'obligations (42 occurrences).

#### *L'évolution des rapports de développement durable chez PepsiCo*

De 2011 à 2020, il est possible d'observer une évolution de l'élément central de la culture chez PepsiCo. En 2011-2012, la préoccupation de recevoir le feedback de la part de toutes les parties prenantes semble faire partie intégrante de la culture organisationnelle. Mais de 2013 à 2015, l'orientation est tout autre; la culture organisationnelle devient centrée sur les employés, plus précisément sur l'inclusion et l'engagement. C'est alors une « d'inclusion et d'engagement des employés ». En 2017, l'approche holistique vers toutes les parties prenantes de l'entreprise devient plus évidente et structurée. On y parle explicitement de toutes les parties prenantes, dans un esprit d'inclusivité, de prise en considération des droits humains fondamentaux et de développement économique. L'approche paraît prometteuse. Mais depuis 2018 (année où il y a changement au poste de président et chef de la direction), la culture organisationnelle devient centrée sur les consommateurs (« consumer-centric »). En 2019, une récupération de la diversité et de l'engagement des employés est réalisée, avec un fort accent mis sur sa contribution à l'atteinte des buts organisationnels; « At PepsiCo, we recognize that supporting diversity and engagement is not only the right thing to do, it is the right thing to do for our business ».



Dans les rapports de développement durable publiés par PepsiCo, il se trouve très peu de valeurs, ce qui crée une discontinuité du discours éthique de PepsiCo par rapport au contenu de son code d'éthique, en termes d'orientation téléologique. En ce qui concerne les valeurs et attitudes qui sont véhiculées dans les rapports de développement durable, il est étonnant de constater que seule la valeur de responsabilité obtient une récurrence moyennement significative, sur une période de quatre ans (entre 2013 et 2017). Les autres valeurs et attitudes sont ou bien totalement absentes ou bien mentionnées très occasionnellement. À tout le moins, il est possible d'affirmer que de ce point de vue, il y a une continuité relative entre le contenu axiologique du code d'éthique et celui des rapports de développement durable. Dans ces deux types de documents corporatifs, la valeur de responsabilité était clairement la plus récurrente, entre 2011 et 2020. Mais elle était suivie par l'intégrité, valeur qui est presque totalement absente des rapports de développement durable, durant cette même période. Enfin, la valeur de collaboration était peu présente dans les rapports de développement durable, à l'exception de l'année 2017; dans les années suivantes, elle se raréfie énormément. Un seuil similaire est observable entre 2017 (année où la valeur de responsabilité est la plus récurrente, autant qu'en 2013) et les années qui ont suivi, quant à la valeur de responsabilité, dont la récurrence est devenue presque nulle dès 2018. Il ne faut pas y voir obligatoirement un effet du nouveau leadership (puisque le nouveau président et chef de la direction entre en poste en octobre 2018). Mais les années qui ont suivi n'ont pas démontré non plus une volonté de redresser cette absence des valeurs de responsabilité et de collaboration, à l'intérieur des rapports de développement durable. Pourtant, dans le code d'éthique de 2020, la valeur de collaboration fait son apparition, même timide (avec trois occurrences), alors qu'elle était absente dans les deux versions précédentes du code d'éthique.

#### Leçons tirées des quatre entreprises sélectionnées

De l'analyse de contenu des différentes versions du code d'éthique et des rapports de développement durable chez les quatre entreprises sélectionnées pour la présente étude, nous pouvons tirer quatre constats:

On peut observer une absence d'influence entre le contenu du code d'éthique et celui des rapports de développement durable, comme si l'évolution de ces deux types de documents corporatifs s'effectuait « en silo », en dépit du fait que ce sont là des documents qui révèlent l'essence même du discours éthique/moral de l'organisation. Il y a discontinuité axiologique entre ces deux types de documents;

La mesure selon laquelle la continuité entre le code d'éthique et les rapports de développement durable s'effectue, dans une perspective téléologique, dépend non pas de la similarité des valeurs accentuées dans

ces deux types de documents corporatifs (ce qui reflète plutôt une continuité axiologique), mais de l'accentuation du discours éthique de l'organisation sur les valeurs (continuité d'orientation téléologique). Une continuité axiologique se rapportent aux valeurs et attitudes mentionnées dans divers documents se rapportant au discours éthique/moral de l'organisation. Une continuité d'orientation téléologique manifeste que le discours corporatif est globalement axé vers la visée éthique et ainsi vers la présence de valeurs organisationnelles plutôt que vers la normativité morale. Une continuité d'orientation déontologique ferait le mouvement inverse. Une continuité d'orientation téléologique requiert la présence d'une certaine continuité axiologique entre les différents documents du discours éthique/moral de l'organisation. Dans le cas de L'Oréal, une continuité d'orientation téléologique existait, même s'il y avait peu de similarités de valeurs (ou de continuité axiologique). Dans le cas d'Estée Lauder, on peut noter une continuité relative d'orientation téléologique entre les versions du code d'éthique et les différents rapports de responsabilité, citoyenneté et développement durable. Dans le cas de PepsiCo, c'est plutôt une discontinuité d'orientation téléologique qui peut être observée, car les rapports de développement durable étaient beaucoup moins marqués par la présence de valeurs que ne l'étaient les différentes versions du code d'éthique: celles qui étaient les plus récurrentes dans ces rapports n'étaient pas les mêmes que dans les versions du code d'éthique. Dans le cas de Danone, il y a une continuité axiologique entre les versions du code d'éthique et les rapports de développement durable: dans les deux cas, la baisse de récurrence de la valeur de responsabilité est observable, au fil des années.

Dans le contexte d'une orientation téléologique (visée éthique), la récurrence significative des valeurs à travers les différentes versions du code d'éthique est le fait d'une valeur (le respect, dans le cas de L'Oréal; la responsabilité, dans le cas de Danone) ou de deux valeurs (la responsabilité et l'intégrité, dans le cas de PepsiCo; la responsabilité et l'équité, dans le cas d'Estée Lauder).

En ce qui concerne l'orientation déontologique (normativité morale), la récurrence hautement significative, dans le code d'éthique, des clauses de respect des lois ainsi que des interdictions et des obligations se vérifie autant chez L'Oréal et Estée Lauder que chez PepsiCo. Mais chez Danone, l'évolution du code d'éthique va plutôt dans le sens d'une réduction substantielle des clauses légalistes, et donc une perte d'accentuation déontologique (ou de normativité morale).

De ces quatre constats, il découle une évolution de l'identité globale de l'entreprise comme une identité « hyper-segmentée ». La segmentation de l'identité éthico-morale globale de l'entreprise fait partie intégrante de sa stabilité au fil du temps, en dépit des changements effectués. Dans les quatre entreprises, nous observons une identité éthico-morale en changement, mais sous un mode chaotique, et donc, par voie de discontinuité axiologique.



En effet, la segmentation de l'identité éthico-morale globale se vérifie par l'absence de continuité axiologique entre le code d'éthique et les rapports de développement durable, sur une période de dix ans. La segmentation s'opérationnalise dès que l'évolution d'un document appartenant au discours éthique/moral de l'organisation (code d'éthique, rapports de développement durable) illustre combien les récurrences les plus fortes dans un document n'influencent aucunement le contenu des autres documents (« évolution en silo »).

### **Conclusion**

L'évolution du discours éthique/moral chez L'Oréal, Estée Lauder, Danone et PepsiCo, sur une période de dix ans, permet de saisir que des changements opérés dans les différentes versions d'un code d'éthique ou dans les rapports de développement durable, ont des effets sur l'identité éthico-morale globale de l'organisation. Lorsque ces changements vont dans le sens de l'unification ou de l'uniformisation, l'identité éthico-morale globale de l'entreprise acquiert plus de force et de stabilité. Mais quand ils produisent plus de discontinuités que de continuités, alors l'identité éthico-morale globale devient « hypersegmentée ». La présente étude s'est concentrée sur l'étape 1 qui reflète une stabilité relative de l'identité éthico-morale globale.

Les recherches futures sur l'évolution de l'identité éthico-morale globale des organisations auraient avantage à suivre un cadre longitudinal (sur une période d'au moins dix ans) et à multiplier les secteurs économiques qui sont sous étude. Si elles s'en tiennent uniquement à l'analyse du discours éthique/moral de l'organisation, elles pourraient examiner les interactions potentielles entre l'identité éthico-morale globale d'une organisation et ses sous-identités ou micro-identités éthiques, que cela ait donné lieu à une fragmentation de l'identité éthico-morale globale (étape 2), à la reconstruction progressive de l'identité éthico-morale globale (étape 3), ou à l'uniformisation/unification de l'identité éthico-morale globale (étape 4). Les recherches futures pourraient éventuellement vérifier empiriquement si les quatre étapes sont validées, ou si certaines se font simultanément, ou même si d'autres étapes s'y ajoutent dans certains cas. Elles pourraient ainsi éclairer davantage le processus de construction de l'identité éthico-morale des organisations, au fil du temps. Des recherches futures pourraient également y ajouter une analyse en profondeur de facteurs intra-organisationnels et de facteurs externes ayant pu influencer l'évolution de l'identité éthico-morale globale de l'organisation, ou sur l'influence que le style de leadership du président et chef de la direction (PDG) peut avoir exercé sur cette même évolution. Ce faisant, les recherches futures à propos de l'évolution de l'identité éthico-morale globale

des organisations pourraient contribuer à refléter les divers processus qui affectent cette évolution, tout au long de l'histoire de ces organisations.

## Bibliographie

- Ashman, Ian and Diana Winstanley. 1996. "For or Against Corporate Identity? Personification and the Problem of Moral Agency." *Journal of Business Ethics* 76: 83-95.
- Aristotle. *The Nicomachean Ethics*. Ware, Wordsworth.
- Badaracco, Joseph. 2013. *The Good Struggle. Responsible Leadership in an Unforgiving World*. Boston: Harvard Business Review Press.
- Balmer, John, Kyoko Fukukawa, and Edmund R. Gray. 2007. "The Nature and Management of Ethical Corporate Identity: A Commentary on Corporate Identity, Corporate Social Responsibility and Ethics." *Journal of Business Ethics* 76, no. 1: 7-15.
- Balmer, John and Edmund R. Gray. 1999. "Corporate identity and corporate communications: creating a competitive advantage." *Corporate Communications: An International Journal* 4, no. 4: 171-76.
- Balmer, John and Alan Wilson. 1998. "Corporate Identity: There Is More to It Than Meets the Eye." *International Studies of Management & Organization* 28, no. 3: 12-31.
- Bendixen, Michael and Russell Abratt. 2007. "Corporate Identity, Ethics and Reputation in Supplier-Buyer Relationships." *Journal of Business Ethics* 76, no. 1: 69-82.
- Berrone, Pascual, Jordi Surroca, and Josep Tribó. 2007. "Corporate Ethical Identity as a Determinant of Firm Performance: A Test of the Mediating Role of Stakeholder Satisfaction." *Journal of Business Ethics* 76, no. 1: 35-53.
- Freeman, Edward and Ellen Auster. 2015. *Bridging the Values Gap. How Authentic Organizations Bring Values to Life*. Oakland: Berrett-Koehler Publishers.
- Gray, Edmund and John Balmer. 1998. "Managing Corporate Image and Corporate Reputation." *Long Range Planning* 31, no. 5: 695-702.
- Gray, Edmund. and Larry Smeltzer. 1985. "SMR Forum: Corporate Image – An Integral Part of Strategy." *Sloan Management Review* 26, no. 4: 73-78.
- Green, Stuart. 2004. "Moral Ambiguity in White Collar Criminal Law." *Notre Dame Journal of Law, Ethics & Public Policy* 18, no. 2: 501-519.
- Gulati, Ranjay. 2022. *Deep Purpose. The Heart and Soul of High-Performance Companies*. New York: Harper Collins. 186-187.
- Husserl, Edmund. 2001. *Idées directrices pour une phénoménologie*. Paris: Gallimard. 117-295.
- Kant, Immanuel. 1983. *Foundations of the Metaphysics of Morals*. Indianapolis: Bobbs-Merrill Educational Publishing.



- Kleyn, Nicola, Russell Abratt, Kerry Chipp, and Michael Goldman. 2012. "Building a Strong Corporate Ethical Identity: Key Findings from Suppliers." *California Management Review* 54, no. 3: 61-76.
- Krakowiak, K. Maja and Mina Tsay-Vogel. 2015.. "The Dual Role of Morally Ambiguous Characters: Examining the Effect of Morality Salience on Narrative Responses." *Human Communication Research* 41: 390-411.
- Oliver, David, Matthew Statler, and Johan Roos. 2010. "A Meta-Ethical Perspective on Organizational Identity." *Journal of Business Ethics* 94: 427-440.
- Powell, Shaun, Elving, Chris Dodd, and Julia Sloan. 2009. "Explicating ethical corporate identity in the financial sector." *Corporate Communications: An International Journal* 14, no. 4: 440-455.
- Ricoeur, Paul. 1999. *Lectures 1. Autour du politique*. Points. Paris: Gallimard. 266-270
- Ricoeur, Paul. 2017. *Philosophie, éthique et politique*. Entretiens et Dialogues. Paris: Seuil. 172-177.
- Ricoeur, Paul. 1996. *Soi-même comme un autre*. Paris:Points. 279-344.
- Thomas, Jim. 2005. "The moral ambiguity of social control in cyberspace: a retro-assessment of the 'golden age' of hacking." *New Media & Society* 7, no. 5: 599-624.
- Thornton, Meghan A. and Deborah E. Rupp. 2016. "The Joint Effects of Justice Climate, Group Moral Identity, and Corporate Social Responsibility on the Prosocial and Deviant Behaviors of Groups." *Journal of Business Ethics* 137: 677-697.
- Verbos, Amy Klemm, Joseph. Gerard, Paul. Forshey, Charles Harding, and Janice Miller. 2007. "The Positive Ethical Organization: Enacting a Living Code of Ethics and Ethical Organizational Identity." *Journal of Business Ethics* 76, no. 1: 17-33.
- Whetten, David. 2006. "Albert and Whetten Revisited: Strengthening the Concept of Organizational Identity." *Journal of Management Inquiry* 15, no. 3: 219-234.
- Whetten, David and Alison Mackey. 2002. "A Social Actor Conception of Organizational Identity and Its Implications for the Study of Organizational Reputation." *Business and Society* 41, no. 4: 393-414.

## **Key Ethical Issues Related to Covid 19 Vaccination: Personal Choice vs Greater Public Welfare and Informed Consent**

**By Akram Amatarneh**

Associate Professor of Business Administration. American University in  
Dubai, United Arab Emirates.

Email: amatarneh@aud.edu

### **Abstract**

This paper explores the ethical issue of informed consent in the context of the contest between personal choice and the greater public welfare. It also refers to a number of low, middle- and high-income countries where vaccine hesitancy, and to a lesser extent refusal, has been fed by misinformation on a scale not previously observed but made possible by the proliferation of modern technology. This 'campaign of ignorance' has further undermined trust in governmental health bodies and their attempts to implement quarantine and other measures such as vaccination that had already been damaged by early variations and vacillation in governmental approaches around the globe due in part to a reluctance by some governments to take actions that would have economic repercussions but also by the necessary evolution of their approaches as more became known about the disease and its variants.

The paper examines the historical background and the current situation and finds that more must be done to restore or increase trust levels between citizens and governmental authorities, including the dissemination of high-quality accurate information in a form relevant to readers/viewers. While potential side-effects of vaccines must be disclosed to ensure informed consent, their incidence should also be clearly communicated (e.g., in vaccine information statements) so that clients/patients are aware that a risk is 1 in 100 or 1 in 1000 or 1 in 2 million etc.

**Key words:** Personal choice, Public welfare, Informed Consent, Law & Individual Privacy.

JEL I14, H41, K11, A20.



## Introduction

Vaccination against various diseases has been widely practiced for more than a century and on a more limited scale its use in a variety of forms stretches back far longer. During earlier eras disease spread more slowly along shipping lanes on water and traditional transport routes on land. Today, in an era of air transport, contagion spreads far more rapidly. Travelling far more rapidly (indeed instantaneously) is the spread of misinformation that hinders vaccination which can, in the instance of Covid-19, reduce disease impacts, including rates of severe illness and death.

Vaccinations are not a new concept. Inhalation of contagious material had been practiced as a means of preventing the worst manifestations of smallpox and deaths from it in China (and isolated communities in Britain) in the 16<sup>th</sup> century and perhaps earlier (Boyleston 2012). Vaccination for smallpox had also been practiced in North Africa and the Ottoman Empire in the 17<sup>th</sup> century (Boyleston 2012). It became more accepted in the Western world in the 18<sup>th</sup> century where it was regarded as an innovation. It has long been key to tackling contagious diseases. A prime example would be the eradication of smallpox through vaccination through the use of various *Orthopoxvirus spp.* This replaced an earlier practice of vaccination whereby material containing the smallpox virus (*variola virus* (VARV) itself had been introduced into the body through the skin via scarification or by inhalation (Carroll 2011). While this produced a lower death rate below that expected in natural acquisition of smallpox, it was not as effective as cowpox (*cowpox virus* (CPXV) another *orthopoxvirus*) and its successors which produced greatly reduced death rates among those subsequently exposed to smallpox. About 30% of those who contracted *variola major* died (and about 2% from *variola minor*) (CDC, *History of Smallpox*; Ochmann & Roser 2018). The smallpox vaccine (CPXV) first used in 1796 was similarly introduced to the body via scarification. It was replaced in the 1800s by the *vaccinia virus* (VACV), very close relative to *cowpox virus*. In the second half of the 20<sup>th</sup> century, an international campaign intensified and achieved eradication, with the last natural transmission recorded in the 1970s (Anyiam-Osigwe 2021; CDC *History of Smallpox*).

Through the herd immunity achieved by vaccination, smallpox is now no longer a prominent disease. The only samples of *variola* remain stored in just two laboratories, one in the United States and the other in Russia (CDC *Research*). In 1980, WHO declared it eradicated (WHO). Nevertheless, vaccines have been a controversial topic since the push for the smallpox vaccine back in the 19<sup>th</sup> century. Indeed, some argued that those vaccinated might acquire bovine characteristics; cartoonists ‘had a field day’ portraying popular fears, medical establishment opposition etc. (Carpenter 2021; Amsen

2020). Poliomyelitis has been almost eradicated similarly by vaccination although conflict-interrupted programs and misinformation have resulted in re-emergence of disease in Afghanistan and Pakistan, and there have been cases in the Asia Pacific. The goal remains eradication.

In the current era, vaccination is widely accepted for a number of diseases of bacterial and viral origin. The former includes bacterial pneumonia (cause: *Streptococcus pneumoniae*), diphtheria (*Corynebacterium diphtheriae*), whooping cough (*Bordetella pertussis*), and tetanus (*Clostridium tetani*). The latter includes poliomyelitis (*poliovirus*), viral pneumonia (various viruses), chicken pox / shingles (*varicella zoster virus*), influenza (*influenza virus spp.*), mumps (*Mumps orthorubulavirus*), measles (*Measles morbillivirus*), rubella (*rubella virus*) and herpes (*Herpes simplex virus type 2*) (Health, Department of (Cth of Australia) 2021). Some vaccines have been opposed more than others over time (Hussain et al. 2018), sometimes with people expressing unfounded fear of a threat to reproductive health and confounding mild symptoms' prevalence with those of rare more severe reactions. The proliferation of vaccines and administration to young infants and children may have contributed to some unease with rare impacts widely publicized. Their success in reducing incidence and severity of disease may also have worked against vaccination, especially in developed countries where people were no longer familiar with the worst effects of particular diseases (e.g., polio, whooping cough) or as elsewhere have accepted a 'nature' or 'faith' centered philosophy of health management where vaccines may be seen as unnecessary or undesirable. In the developing world, reliance on traditional remedies and fear of western medical innovation are fed by misinformation emerging from developed country sources and spread rapidly across vast distances among populations which are now globally connected online. Into this space erupted the recent and ongoing Covid pandemic.

The COVID-19 coronavirus first emerged in Asia and has spread worldwide, creating a global pandemic from 2019 to the present day. Following allocation of unprecedented research funding, existing research into vaccine development escalated, and by the beginning of 2021, several vaccines had been approved in various jurisdictions (e.g., Russia, China, US, UK, Australia, Europe) for distribution. The COVID-19 vaccines have caused quite a controversy not just among the 'anti-vaxxers' (this includes persons who oppose vaccination 'in principle' as well as those who may only oppose only more recent vaccines for various reasons) but also others from various sectors who expressed concerns about different aspects of vaccination. This paper will cover the research on the ethical issues related to vaccinations, specifically COVID-19 vaccines. This study will focus on two sectors of the ethics of vaccinations: personal choice vs. the greater public welfare and informed consent.



### **Personal choice vs the greater public welfare**

The world today is gripped by a crisis related to the COVID-19 and its emerging variants. Each country, each city is trying its best to cope with the health, economic and social impacts of the contagion. Varying approaches taken over time by governments reflect not only the increasing knowledge about Covid-19's severity (not simply a normal 'cold' or 'flu' as some appeared to hope and then continued in error to maintain despite the surge in cases and rising number of deaths that outstripped 'normal' flu events) but also the degree to which a government chose to prioritize 'maintaining the economy' over taking measures that while lessening health impacts were feared would substantially damage economic life (for a discussion of this as a false dichotomy, see Escandòn et al, 2021; Jung et al, 2021). Yet failing to prioritize health could severely impact the economy as more and more employees fell ill, health systems were overwhelmed and failing confidence reduced consumption (Smithson 2020). Others contend that it is a 'false dichotomy' as lockdowns delay diagnostics and treatment and also generally in the longer term impact the poor in wealthy economies at a scale yet to be measured (Pronk & Kassler 2020), and also developing and least developed countries more generally.

Governments are establishing measures to reduce the risk of the pandemic by encouraging people to get vaccinated to protect themselves and those around them by reducing the speed of spread as well as the seriousness of disease impacts that threaten to overwhelm health services in both the developed and developing world as wave after wave of infection by Covid-19 and its emerging variants affect each country. The ability to achieve widespread vaccination is in part determined by the availability of vaccines in any given country, Wealthier countries took precedence as developers sought to recoup investment; less developed and least developed nations had far less access to life saving vaccines and treatment options while also having fewer doctors and hospital beds per hundred thousand of population. It is only in late 2021 that the call for suspension of patents has fallen on less than deaf ears but the TRIPS waiver still faces opposition, while governments appear to struggle to even meet their promises of donations of doses to developing and least developed countries via 'Covax', prioritizing their own third doses and 'roll out' to younger less vulnerable population segments over the needs of vulnerable populations in developing and least developed countries. These ethical issues are not examined in detail here but should not be ignored as availability affects ability to even 'have a choice' of vaccination. It may also permit a 'greater space' for misinformation to develop where vaccines are lacking (Hadebe 2021). In Tanzania, for example, the government seemed to initially deny the presence of the virus (Buguzi 2021b). The then president, after a national period of prayer, declared the nation 'Covid-free'). Comment

on Covid deaths was banned in the media, so doctors and others were effectively gagged; health workers practiced without being provided personal protective equipment supplies. The president's apparent confidence and government policy remained unchanged for months, even after the Tanganyika Law Society issued a statement that 25 members had died in a month, and the Catholic Church urged the government to change its stance after 25 priests and 60 nuns died in a two-month period following a brief illness associated with breathing difficulties, and the Episcopal Church advocated policy change (Buguzi 2021a). The president suddenly died, having had a change of heart regarding vaccination (around the time he was himself allegedly ill) but did not live long enough to implement it. Policy then changed more substantially with vaccination now supported. However, having abjured vaccination and previously supported only 'natural' preventive methods, the administration found that when later more fully reversing their stance under a new president, that the earlier policy had fueled continued vaccination hesitancy and refusal (Buguzi 2021a; Buguzi 2021b). Accepting Covid-19 vaccination has been and still is almost seen as unpatriotic (Davis 2021). So damaging has been the initial stance that in what had been one of the African states previously successfully highly vaccinated against childhood diseases that even with vaccines are increasingly available, some fear that take-up of vaccination will be less than optimal (Buguzi 2021a; Buguzi 2021b).

Where vaccines are available, the question of the competing interests of those wanting to get vaccinated and those who prefer not to is a difficult one and the answer (and the ethics of any answer) is subject to ongoing debate. Even though government bodies generally want to accord people the right to choose what is best for them, during a pandemic situation the reasoning shifts to an emphasis on the overall protection of the population as a whole, where the threat to others' continued enjoyment of life itself or health is weighed against the rights of individuals to 'bodily integrity' and self-determination and found by governments to have greater importance. Historically too, quarantine/isolation has been imposed in times of pandemic with the freedom of movement of individuals restricted to reduce the risk to others (e.g., imposition of quarantine regulations, isolation of persons affected). In terms of mandatory imposition of vaccination, it has been noted that US President George Washington imposed the first mass military inoculation (an early form of vaccination for *variola major* or smallpox) in 1777 during the Revolutionary War, which markedly reduced his army's vulnerability to the disease and subsequent death rate (Filsinger & Dwek 2021). It was a policy that was not universally welcomed then; nor, despite the progress since, now.

The balance between personal choice and protection of at-risk members in a population differs based on social and cultural beliefs. Most governments have made it mandatory to wear masks and practice physical distancing



when indoors and permit a little flexibility when outdoors. Some have made vaccination mandatory where a person works in close contact with vulnerable populations (e.g., frequently, aged care, health care; less often, education; in a few jurisdictions their entire public service sector). Critics of such measures often ignore that vaccination for various diseases has frequently already existed in such settings as health care and education. When they are aware of this, it is the recency of the vaccine development that tends to cause them great reservation, with critics often referring to the Covid-19 vaccines as ‘experimental’, despite their building on existing research and having undergone extensive testing prior to release. Some reluctant to accept an mRNA vaccine have been reported to be more accepting of a more ‘traditional’ vaccine, but that has yet to come to market (Attwooll 2021). Distortion of information also affects vaccine acceptance. Some ill-informed critics appear to confound mild and major complication rates, publicize rare serious complications and deaths associated with vaccination while failing to acknowledge that deaths in the absence of vaccination are far higher and ignore statistics on ‘excess deaths’ (this last available only for developed states where relevant data is routinely collected; figures for developing and least developed countries can be expected to be grossly underestimated) (Giattino et al. 2021).

Some individuals who do not want to have their freedom curtailed, however, not only delay or reject vaccination but are willing to take risks by not opting for the basic prevention methods that the governing bodies have recommended or mandated. These include social distancing and mask wearing where social distancing is difficult to achieve (as on public transport, in shopping-centers). This omission on their part poses numerous risks for themselves and others, and the governing bodies face substantial challenges. They need to balance the risk to society versus individual rights. How should individuals balance their own rights and at the same time not be a risk to others and their own family members?

When the enormity of the current pandemic became clear, with its severely affected victims beginning to crowd hospitals (and intensive care units) then mortuaries, with bodies consigned to funeral pyres (or even rivers) or filling graveyards, governments had to introduce or reinforce measures that sometimes seem to curtail individual freedom to slow down the transmission of the virus and in turn reduce mortality that is associated with COVID19 (Oaten & Patidor 2020). ‘Lockdowns’ were introduced in both the developing and developed world to varying degrees especially in the period where research was being undertaken and/or vaccines unavailable, but later to facilitate the roll-out of vaccination across populations, in a bid to reduce illness. In India, millions of workers walked to their home states or rural homes when the country abruptly closed down its industry and transport in

the March 2020 21-day lockdown in a bid to stop the spread of Covid-19 and a rising death toll (Biswas 2020). However, this could have served to spread the disease even further. (Shutdowns again occurred about 12 months later in 2021 as employment opportunities in the cities declined due to the downturn in trade due to the pandemic, only this time, transport continued to operate) (Kakade 2021). A higher level of excess deaths has been recorded for the delta variant than for the initial wave of Covid-19 (Beaney, Clarke & Jain 2021) in India and Bangladesh. With successive waves of contagion now evident, earlier strategies are being revisited e.g., imposition of mask wearing, social distancing as well as new strategies (Bhaduri 2021; Frayer & Pathak 2021).

An excellent example of the adoption of an innovative strategy that seemed to curtail individual freedom to slow virus transmission and thereby reduce mortality was seen in France, where the fourth Covid-19 wave in August 2021 saw the government introduce a COVID-19 'health pass' for citizens fully vaccinated against the virus or those who had recently recovered from the disease. These health passes were designed to help people stay protected by separating them from otherwise unnecessary contact with those who had not had the vaccine and were therefore more prone to contracting/spreading the virus. The health pass acts as a ticket to access public areas such as swimming pools, cinemas, restaurants, trains, air travel, bars etc. The government introduced these measures to encourage people to accept the vaccine. There were repercussions as some citizens were not happy with this and protested across France to make their voices heard (Reuters 2021b). But the government's strategy did have a positive impact overall: there was a definite increase in the number of individuals who were vaccinated after the health pass was introduced. Subsequently, in November 2021, a fifth wave (fueled by a new *Omicron* variant) erupted, involving both the vaccine hesitant (the unvaccinated now comprising less than 10% of the eligible population) and those whose earlier vaccination acquired immunity was waning. This again has caused concern to overburdened health systems and their tiring workforces in France and elsewhere. It was posited that the situation might require a *third* and perhaps even a *fourth* vaccination for the already vaccinated to reduce impacts (Reuters 2021a). 'Breakthrough' infections plus the extreme contagiousness of (the perhaps milder) *Omicron* variant fueled further concern on one hand and dissent on the other. For health authorities it was a reminder that variants could emerge, either more or less contagious and more or less severe in impacts; and in a world connected by air travel spread could be almost lightning fast. For some critics, the need for yet further vaccination undermined claims to vaccine effectiveness and the need for a 'vaccine passport'. They appealed for less rather than more 'segregation', and more rather than less 'freedom' for all citizens. Governments in France and Germany agreed that their countries had perhaps come to rely too heavily on



vaccination and began to reintroduce social distancing and mask mandates in the face of the latest wave (Reuters 2021a) while England has reintroduced working from home, mask mandates and proof-of-vaccination/testing — a broad multi-pronged approach (Cabinet Office and Department of Health and Social Care (UK) 2021). Nevertheless, mandatory vaccination has the effect of increasing vaccination among vulnerable persons but increasing resistance among the hesitant or vaccination-averse (Eshun-Wilson et al 2021).

In India, the COVID-19 vaccination rollout had been an ongoing ethical issue for several months for many reasons. It should, however, be recognized that ‘personal choice’ was initially a luxury enjoyed by those in the developed world where vaccines were available far earlier and more widely than in the developing world (Chagler & Pai 2021). In India, vaccination was initially only for those who could afford it, as people had to pay for vaccinations. This meant that whoever could not afford to pay for the vaccine would not get it. It was only in late 2020, that the government of India made the COVID-19 vaccine free for all, as the number of affected individuals reached record heights. Unfortunately, this also led to massive gatherings of locals at all available hospitals as they waited in line without social distancing for vaccination. This provided an opportunity for spread and, again, not all citizens want to be vaccinated. People in certain rural areas still do not believe that the vaccine protects them in any way and hence many villagers are still not vaccinated. This is mainly due to the personal/cultural beliefs of the locals in those areas, while here and elsewhere around the developing and least developed world, lack of supply severely restricts vaccination roll-out (Padme 2021). In cities and among otherwise educated people, vaccine hesitancy or even refusal has been fed by misinformation or distorted and misleading statistics spread via social media (Jain et al 2021). Around the world, conspiracy theorists and misinformation have contributed to vaccine refusal (Razai et al 2021) and threaten future vaccine acceptance (Burki 2020).

Yet throughout recent history vaccines have played a major role in reducing the occurrence of infectious diseases in the world. Morbidity and mortality from many contagious diseases has fallen markedly due to these efforts. In reality, to maintain the balance of individual and collective rights, from a global perspective it should be harder to get an exemption than to get a vaccine.

The question “Would you be willing to give up your individual rights for the sake of the common good?” will always be the subject of debate; however, in the face of the ongoing pandemic and the dual need to preserve lives and health and to maintain economic and social functioning, we need to forge ahead in a way that preserves our privacy and civil liberties as much as possible and ensures that there are safeguards in place. To sum it all

up is a quote by 'Dr. Seuss' (T.S. Geisel) "So be sure when you step, step with care and great tact. And remember that life is a great balancing act" (Seuss 1990). Although this is a quote from a children's author, it applies in so many ways to the approach that must be taken with Covid vaccination policies in regard to not only the acceptability by individuals and minimization of ill-founded hesitancy or rejection but especially in relation to the ethical issues involved in informed consent.

All individuals who are being administered a Covid vaccine — or their surrogate (e.g., parent, caregiver, nominated decision-maker for those of diminished responsibility) — must be informed of its benefits and risks for consent to be genuine and 'informed' (i.e., not obtained in the absence of information or by deception). A client/patient must be able to access knowledge about its composition prior to administration to clarify any concerns they may have. They must be informed of the possible side effects, their frequency and severity. In the absence of competence on the part of the client/patient, their surrogate must be competent to make such a decision and similarly informed and consent voluntary. Consent should include all the information needed for the client and entail the benefits of vaccination both in the short and long run as well as the negative effects that have a likelihood of occurring post-administration. Informed consent with regards to vaccination is controversial for many reasons (see, e.g., Zagaja et al. 2018) such as first, existing medical condition (earlier strokes, existing clotting irregularity); secondly, risk of medical side-effects (e.g., rare complications with different vaccines in relation to cytokyne storms (Baldelli et al. 2021), thrombocytopenia, and myocarditis and very rare Guillain-Barre syndrome) (European Medicines Agency 2021); thirdly, religious concerns (e.g., use in vaccine research of cell lines derived from fetal cells deters some; despite vaccination arising from such research having been encouraged by Pope Francis in the absence of an alternative (Watkins 2021), a minority of Catholics continue to reject vaccination by any of the five vaccines derived from such research) (Giubilini et al 2021); and fourthly, 'personal reasons'. This creates potential conflict with the public health sector and obligatory vaccines as it causes a divide with individuals who choose to not take the vaccine and limits the reach of vaccination campaigns for the country as a whole. This is a substantial issue between individuals rights and public safety as with informed consent this becomes apparent. Informed consent proposes a solution and informs clients about the requirements and enables people to feel at ease both before and after the administration of the vaccine (Zagaja et al. 2018). Informed consent has two main purposes which are to protect individuals and inform them of all the risks/benefits that will be provided as well as protecting the society (Zagaja et al. 2018).



But with consent, it is broadly considered there should be choice, that is, the ability to accept to or reject the proposed vaccination. While the vast majority in many developed countries are voluntarily accepting vaccination, having been convinced of its medical (and ethical) necessity, there remains hesitancy among some and refusal among a smaller minority. This is despite overwhelming evidence that, compared to those who have been vaccinated, they are more likely to contract Covid-19, suffer severe illness and a larger proportion of them die if they contract the disease. This poses a threat to their own health and that of others directly and indirectly (in both the shorter and longer term). The impact of otherwise avoidable pandemic morbidity and mortality reduces others' access to diagnostics/surgery, increasing their disease burden and death rate (e.g., Lai et al 2020). It displaces others who require critical care (e.g., Yuguero et al. 2021), and threatens overall health care systems in both the high-income countries and in lower- and middle-income countries where the existing medical facilities are fewer and resources scarcer. The pandemic has also hampered routine childhood vaccinations worldwide with millions of children missing pertussis, measles and mumps vaccinations — related disease risk has increased markedly (WHO 2021).

This situation has pushed governments to adopt what their critics deride as needless authoritarian measures in relation to Covid vaccination (measures deemed 'needless' as such persons as generally they do not recognize the value of vaccination). Many individuals are being put under pressure to be vaccinated by advertising campaigns, the threat of exclusion from public events or venues, and if employed in areas such as the health sector where contact with vulnerable persons is inevitable, they may face relocation or even termination should they refuse vaccination and/or repeated testing. Health authorities and governments have broadly concluded that the 'right' of such persons to employment is tempered by the 'right' of other members of the public to continued life and health and the government's obligation and ability to provide health care to its citizens.

Nevertheless, with their objections to vaccination, the vaccine hesitant and vaccine refusers are themselves exerting pressure on authorities by insisting that informed consent is vital prior to any vaccine administration. Through this, the presence of 'willingness' is included in the procedure and its absence does not later become cause for concern. Although consent is vital, this creates a dynamic in the economy that could impede government immunization efforts. Obligatory (mandatory) vaccinations create a complication when accompanied by the requirement for consent, as some individuals develop a dissatisfaction with the vaccination process or their existing reluctance hardens into refusal, lowering the total health standards of the population (Zagaja et al. 2018). The ability to exercise individual decision-making and consent (freedom of choice, willingness to accede) can come at a

price. Research remains ambivalent regarding cash payment for vaccination with a Swedish intervention showing a positive result but others arguing that such measures may be counter-productive (Campos-Mercade et al. 2021), undermining confidence in the value of the vaccine. Governments have largely adjured the 'carrot' and adopted the 'stick'. As Zagaja et al. (2018) have stated, "Vaccination coercion exists at various levels... not accepting unvaccinated children to public schools or being denied various benefits." This creates a conflict between consent, which include the benefits and the risks, and the inclusion of individuals in society. With the need for consent comes a struggle for individuals to debate whether they would integrate into the economy, and society more broadly, or be excluded in one way or another. Consent should be given without any threat of exclusion to be deemed "freely given" or an indication that a person truly favors the proposed course of action. In the United States, many states have a specific legislation governing informed consent, and in this way, patients have rights. Advocates believe that informed consent is an ethical and appropriate way for physicians and others to be obligated to inform clients (especially parents of children) about the benefits and risks of any vaccine as for any other medical treatment (College of Physicians of Philadelphia 2018). In this manner, patients and caregivers are also given the opportunity to ask any questions they feel the need to. In regards to vaccination, the vaccine information statement provides basic information about vaccine risks and benefits and is required to be supplied to a person so that person is able to make an informed decision before accepting the vaccine for themselves or a person for whom they have legal responsibility (whether young child or someone who is elderly or ill or not deemed *compos mentis*). Nevertheless, the same source is clear that a number of vaccines are mandatory in the United States and comments that tension remains where individuals do not wish to comply due to their desire to refuse vaccination for themselves or their children, whether because they "do not accept existing medical or safety evidence, or... their ideological beliefs do not support vaccination" (College of Physicians of Philadelphia 2018).

### **Informed Consent**

Around the world, immunization programs are increasingly including in their national immunization schedules, vaccines that target age groups beyond infancy and early childhood. In the United States, a number of: US Supreme Court decisions established "both the constitutionally protected rights of parents and the inherent constitutional authority of the state to provide for public health and welfare" in that country (Olick, Yang & Shaw 2021). Under *Meyer v Nebraska* (1923) and *Pierce v Society of Sisters* (1925), parents have extensive, constitutionally protected rights to provide for their children's welfare with substantial freedom from government interference" (Witte & Nichols 2011; also, Olick, Yang and Shaw 2018.). In regard to 'children's



welfare' and vaccinations, complex computations must be done by medical researchers and authorities to determine whether the balance of benefits from a vaccine or other treatment and potential detriment. Vaccinations for smallpox, for example, ceased when after decades of vaccination campaigns around the globe, the disease was essentially eradicated and the risk of vaccination side effects (rare contraction) outweighed the possibility of contracting it naturally and subsequently being ill or dying. It is this type of work that helps build trust in health advice and vaccination compliance. When detrimental effects outweigh benefits or a drawback is discovered, the development of a vaccine may be abandoned (e.g., an early Covid vaccine was abandoned when it resulted in positives in subsequent HIV testing: Senanayake et al 2020) or, if already in use, withdrawn from the market (Nigrovic & Thompson 2007). Even prior to the current pandemic, however, an apparently effective vaccine ceased production due to a combination of wide publicity for adverse events, subsequent court cases, the confusion of minor and major effects, and the falling sales that resulted from this coverage (a Lyme disease vaccine: Nigrovic & Thompson 2007). Parental decision-making comes increasingly into play as vaccine rollouts move on to assume first those 16–18 years of age, then 12 and over, and later 5–12, and lastly infants.

In regards to health care and legal protection for parental decision-making, or in our case, when it comes to the COVID-19 vaccine and parental/caregivers decision-making or consent, it is presumed that “parents invariably act in their children’s best interests and that both children and young teenagers lack autonomy to best decide for themselves” (Zermatten 2010). US legislation broadly protects parental rights in their children’s health care, but make exceptions “when parental decisions risk serious harm to the child”. With younger persons reported generally to experience only mild disease effects (frequently attributed to their healthy immune systems), some critics question the advisability of their immunization. However, research has shown that rare complications (including multi-system inflammatory syndrome which involves hospitalization and intensive care and has a death rate of 1%-2%) justify vaccinating teens while the aim of ‘herd immunity’ prompts vaccinating an even younger cohort, though researchers urge lower dose vaccination, longer follow up and closer monitoring due to the young age of participants (Zou & Cao 2021). Vaccination has become a cultural norm and expectation as a result of governments undertaking programs over decades to achieve national herd immunity for numerous childhood illnesses — and what has become routine parental agreement. In some countries, pockets of resistance have developed (such as in north-eastern NSW in Australia) that predated the pandemic. This has resulted in outbreaks of childhood illnesses almost extinguished elsewhere, while disadvantaged groups experiencing poverty and disengagement also require additional encouragement (e.g., outreach

programs among the disadvantaged in NSW: Thomas et al. 2018; mobile prompts in Kenya: Gibson et al. 2017). In both developed and developing countries authorities have adopted additional vaccination encouragement (or non-vaccination discouragement (access to childcare or additional funding) to achieve the desired required higher vaccination rate (Peleg 2021).

COVID-19 vaccination apprehension and alarmism constitute substantial barriers to adequate coverage, placing both adolescents and communities at risk. In the US, however, there are specific means to exploit when parents refuse vaccination for those older children. "There are explicit laws to permit teenage agreement to vaccination when parental permission is lacking, following the lead of the District of Columbia" (Haelle 2021). Policymakers should also look into how current laws may be used to allow teenage consent to COVID-19 vaccination. Some legal scholars counsel that minor consent laws are best construed narrowly and that independent consent requires express or strongly supported legal basis (Coleman et al. 2013). Therefore, adolescent consent to COVID-19 vaccination requires specific legislation. There are many other scholars who "contend that minor consent laws can sometimes be construed, such as through regulation, to reflect ethical norms in support of adolescent autonomy" (McCauley et al). In the end it all depends on what the person's perspective is on the matter and the legislation or regulation in the particular jurisdiction.

When making any type of important life decision, consent is so important. When it comes to age, who can give consent is also so important. "For consent to be valid, it must be informed, understood and voluntary, and the person consenting must have the capacity to make the decision" (WHO 2016). Since the almost global acceptance of the United Nations International Convention on the Rights of the Child, adulthood is generally regarded as anyone 18 years or over. This would mean as long as a person is over 18 and able to make decisions for themselves, consent is in their own hands in most jurisdictions. For children or those under the age of 18, a parent or legal guardian would be in charge of giving consent. This normally works fairly well. Parents generally do want the best outcomes for their children. It must be acknowledged, however, that some parents will prioritize their ideology or beliefs over what most would consider the health of their child (e.g., blood product refusal for their children by Jehovah's Witnesses even in life threatening situations) although a 'mature minor' may be accorded the right to **accede** to such treatment. A child in their later teen years may have opposing views to their parents and their ability to be involved in decision-making in relation to medical procedures is recognized in several jurisdictions in the United States, Australia and elsewhere (e.g., European Union member states). The participation of mature minors in decision-making regarding their medical treatment, and indeed in vaccination acceptance, is recognized by



the World Health Organization: “Assent refers to the process of children’s and adolescents’ participation in the decision-making on vaccination” (WHO 2016). In the United States, 16 states have given teenagers, roughly above the age of 16, the ability to make their own health care decisions. At this point in their lives, they are able to make decisions on their own based on their own belief system. In the United States, an organization called VaxTeen helps teenagers and young adults who missed out on childhood and other vaccines because of their parent’s views (VaxTeen.com). Fueled by fear and misinformation, vaccine refusal among US adults and their unwillingness — even if vaccinated themselves — to subject their children to vaccination has risen markedly in the years preceding the pandemic but is now at an all-time-high. VaxTeen works to encourage vaccination among such adolescents and assist end the stigma of unvaccinated teenagers. Those who are able to make a decision while being well informed should be able to do so.

## Conclusion

Throughout history, vaccines have played a major role in reducing the occurrence of infectious diseases in the world. In reality to maintain the balance, from a global perspective, it should be harder to get an exemption than to get a vaccine. In the world of medicine, ethical questions and dilemmas continue to exist, particularly when it comes to vaccination. Government actions in administering vaccination should be guided by the goal of the greater good for society as a whole, and what is in the best interest of those receiving the vaccination. In the case of COVID-19, imposing vaccination on some specific groups of individuals (e.g., minors, those with philosophical or purportedly religious objections) presents a number of serious difficulties. As COVID continues to develop, it becomes apparent that the need to foster consent to the vaccine and the consent process itself prior to vaccination are significant. People need to be aware of the benefits of any vaccine, its components, and potential side effects (and their incidence rate), and the balance of benefits and risks to themselves, their families and communities, their country and global health. It is an immense task that must be addressed as epidemiologists and virologists warn that it is not a question of ‘if’ but ‘when’ a major and even deadlier pandemic may arise. ‘Next time’ we ought to be better prepared. A well-informed population (rather than a misinformation driven one) that feels once again able to trust health authorities and their advice is among the keys to securing a timely effective response that involves vaccination among other measures.

Governments are urged to learn from their experience and better prepare for inevitable future pandemics to minimize vaccine hesitancy and refusal and maximize its acceptance where evidence is overwhelming as

to the benefit to the community. Informed consent is part of the context of efforts to use vaccination to contain or eradicate any disease. Nevertheless, while better information for clients/patients/consumers may reduce vaccine hesitancy/refusal, it is unlikely that it would but eliminate the need for mandating vaccination in some circumstances for the benefit of the broader community, although strict quarantine of those reluctant to accept it is an alternative but one not generally accepted by those reluctant to be vaccinated. The 'information war' is one that must win to increase the voluntary uptake of vaccination in the context of voluntary informed consent.

## Bibliography

- Amsen, Eva. 2020. "Cartoons from two centuries ago show vaccine attitudes and life during an epidemic." *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/evaamsen/2020/05/13>.
- Anyiam-Osigwe, Tetsekela. 2021. "The long view: The world's last smallpox patient." *GAVI*. <https://www.gavi.org/vaccineswork/long-view-how-covid-19-world-can-learn-last-person-get-smallpox>.
- Attwooll, Joyon. 2021. "How will Novavax fit into Australia's Covid-19 vaccine plans?" *NewsGP*. <https://www1.racgp.org.au/newsgp/clinical/how-will-novavax-fit-into-australia-s-covid-19-vax>.
- Baldelli, Luca et al. 2021. "Hyperacute reversible encephalopathy related to cytokine storm following COVID-19 vaccine." *J Neuroimmunol*. (Sept 15);358:577661 doi:10.1016/j.jneuroim.2021.577661. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/34284342>.
- Bauchner, Howard and Phil Fontanarosa. 2020. "Thinking of Risk in the Era of COVID-19." *JAMA*; 324(2): 151–153. Doi:10.1001/jama.2020.10242. <https://jamanetwork.com/journals/jama/fullarticle/2767022>.
- Beaney, Thomas, Jonathan Clarke and Vageesh Jain. 2021. "Measuring the toll of the COVID-19 in rural Bangladesh." *JAMA*; doi:10.1001/jamanetworkopen.2021.33167. <https://jamanetwork.com/journals/jamanetworkopen/fullarticle/2786144>.
- Bhaduri, Ayshee. 2021. "As Covid deaths go up, Delhi's Sarai Kale Khan crematorium will add 150 more pyres." *Hindustan Times*. <https://hindustantimes.com/cities/delhi-news/as-covid-deaths-go-up-delhi-s-sarai-kale-khan-crematorium-will-add-150-more-pyres-101621089035343.html>.
- Biswas, Soutik. 2020. "India's pandemic lockdown turns into a human tragedy." *BBC News*. <https://www.bbc.com/news/world-asia-india-52086274>.
- Boyleston, Arthur. 2012. "The origins of inoculation." *Journal of the Royal Society of Medicine* 105(7): 309–313. Doi: 10.1258/jrsm.2012.12k044 PMID: PMC3407399 PMID: 22843649
- Buguzi, Syriacus. 2021a. "Covid-19: Counting the cost of denial in Tanzania."



- BMJ*; Page N1052. doi: <https://doi.org/10.1136/bmj.n1052> (27 April). <https://www.bmj.com/content/373/bmj.n1052>.
- Buguzi, Syriacus. 2021b. “How Tanzania went from a vaccine denier to (skeptical) vaccine embracer.” *NPR*. <https://www.npr.org/sections/goatsandsoda/2021/07/27/1021118952/>.
- Burki, Talha. 2020. “The online anti-vaccine movement in the age of COVID-19.” *The Lancet: Digital Health*: 2(10), E504-E505 (1 Oct.). [https://www.thelancet.com/journals/landing/article/PIIS2589-7500\(20\)30227-2/](https://www.thelancet.com/journals/landing/article/PIIS2589-7500(20)30227-2/).
- Cabinet Office and Department of Health and Social Care (UK). 2021. “Rules and restrictions during coronavirus: face coverings: when to wear one, exemptions, and how to make one.” <https://www.gov.uk/government/publications/face-coverings-when-to-wear-one-and-how-to-make-your-own>.
- Campos-Mercade, Pol et al. 2021. “Monetary incentives increase COVID-19 vaccinations.” *Science* 2021: 374 (6569) 879–882. doi: 10.1126/science.abm0475. <https://www.science.org/doi/full/10.1126/science.abm0475>.
- Carpenter, Sandra. 2021. “The cow-pock, -or- The wonderful effects of the new inoculation.” *Morgan Library & Museum*. <https://www.themorgan.org/blog/cow-pock-or-wonderful-effects-new-inoculation>.
- Carroll, Darrin S. et al. 2011. “Chasing Jenner’s vaccine: Revisiting Cowpox virus classification.” *PLoS ONE* 6(8): e23086. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0023086>.
- Centers for Disease Control and Prevention (CDC). “History of Smallpox.” <https://www.cdc.gov/smallpox/history.html>.
- Centers for Disease Control and Prevention (CDC). “Research.” <https://www.cdc.gov/smallpox/research/index.html>.
- Chagler, Zain, and Madhukar Pai. 2021. “COVID-19 boosters in rich nations will delay vaccines for all.” *Nature Medicine (Letters)*.” <https://www.nature.com/articles/s41591.021-01494-4>.
- Choudhary, Om Prakesh, Priyanka Choudhary and Indraj Singh. 2021. “India’s COVID-19 vaccination drive: Key challenges and resolutions.” *The Lancet Infectious Dis*; 21: 1483–1484 doi: [https://doi.org/10.1016/S1473-3099\(21\)00567-3](https://doi.org/10.1016/S1473-3099(21)00567-3). [https://www.thelancet.com/journals/laninf/article/PIIS1473-3099\(21\)00567-3/fulltext](https://www.thelancet.com/journals/laninf/article/PIIS1473-3099(21)00567-3/fulltext).
- Coleman, Doriane and Philip Rosoff. 2013. “The legal authority of mature minors to consent to general medical treatment.” *Pediatrics*. 131(4): 786–793. doi: <https://doi.org/10.1542/peds.2012-2470>.
- College of Physicians of Philadelphia. 2021. “Ethical issues and vaccines.” *History of Vaccines*. <https://www.historyofvaccines.org/content/articles/ethical-issues-and-vaccines>.
- Davis, Tamie. 2021. *COVID: A view from Africa*. Eternity. North Sydney

Publisher. Nov: 11.

- Escandòn, Kevin et al. 2021. "COVID-19 false dichotomies and a comprehensive review of the evidence regarding public health, COVID-19 symptomatology, SARS-CoV-2 transmission, mask wearing and reinfection." *BMC Infect Dis*: 21, art no 210 doi <https://doi.org/10.1186/s12879-021-06357-4>.
- Eshun-Wilson, Ingrid et al. 2021. "Preferences for COVID-19 vaccine distribution strategies in the US: A discrete choice survey." *PLoS One* 16(8):e0256394. doi: 10.1371/journal.pone.0256394 <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/34415928/>.
- European Medicines Agency. 2021. "COVIS-19 vaccine Janssen: Guillain-Barré syndrome listed as very rare side effect." *EMA*. <https://www.ema.europa.eu/en/news/>.
- Filsinger, Amy Lynn and Raymond Dwek. 2021. "George Washington and the First Mass Military Inoculation." *John W. Kluge Centre at the Library of Congress*. <https://www.loc.gov/n/scitech/GW&smallpoxinoculation.html>.
- Frayner, Lauren and Sushmita Pathak. 2021. "India is counting thousands of daily Covid deaths. How many is it missing?" *NPR*. <https://www.npr.org/sections/goatsandsoda/2021/04/30/992451165/>.
- Giattino, Charlie et al. 2021. "Excess mortality during the Coronavirus pandemic (COVID-19)." *Our World in Data*. <https://ourworldindata.org/excess-mortality-covid>.
- Gibson, Dustin et al. 2017. "The role of mobile phone-delivered reminders and incentives to improve childhood to improve routine immunization coverage and timeliness in Kenya (M-SIMU): A cluster randomized controlled trial." *The Lancet: Global Health* 5(4): e428-e438 doi: [https://doi.org/10.1016/S2214-109X\(17\)30072-4](https://doi.org/10.1016/S2214-109X(17)30072-4).
- Giubilini, Alberto et al. 2021. "The 'ethical' COVID-19 vaccine is the one that preserves lives: Religious and moral beliefs on the COVID-19 vaccine." *Public Health Ethics* (Nov.) 14(3): 242-255 doi: 10.1093/phe/phab018. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC8344735/>.
- Hadebe, Themba. 2021. "Wealthy nations starved the developing world of vaccines. Omicron shows the cost of this greed." *The Conversation*. <http://theconversation.com/wealthy-nations-starved-the-developing-world-of-vaccines-omicron-shows-the-cost-of-this-greed-172763>.
- Haelle, Tara. 2021. "Can teens get vaccinated if their parents object?" *National Geographic: Science*; <https://www.nationalgeographic.com/science/article/can-teens-get-vaccinated-if-their-parents-object>.
- Health, Department of Australia. 2021. *Vaccine preventable diseases. Immunization Handbook*. <https://immunisationhandbook.health.gov>.



- au/vaccine-preventable-diseases.
- Human Rights Watch. 2020. "Human Rights Dimensions of COVID-19 Response." *Human Rights Watch*. <https://www.hrw.org/news/2020/03/19/human-rights-dimensions-covid-19-response>.
- Hussain, Azhar et al. 2018. "The anti-vaccination movement: A regression in modern medicine." *Cureus*; 10(7): e2919 MC6122668/ doi: 10.7759/cureus.2919 <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/P>
- Jain, Jyoti et al. 2021. "COVID-19 vaccine hesitancy among medical students in India." *Epidemiology and Infection*. <https://www.cambridge.org/core/journals/epidemiology-and-infection/article/covid19-vaccine-hesitancy-among-medical-students-n-india/B1AA32D7F818FDA6330FDED446634E25>.
- Jung, Anne-Sophie et al. 2021. "From dichotomisation towards intersectionality in addressing covid-19." *BMJ*; 375:e067500, doi <https://doi.org/10.1136/bmj-2021-067500>.
- Kakade, Rajanish. 2021. "Day workers leaving India's cities as virus dries up jobs." *ABC News*. <https://abcnews.go.com/Health/wireStory/day-workers-fill-trains-mumbai-virus-dries-jobs-77111506>
- Lai, Alvina et al. 2020. "Estimated impact of the COVID-19 pandemic on cancer services and excess 1-year mortality in people with cancer and multi-morbidity: Near real-time data on cancer care, cancer deaths and a population-based cohort study." *BMJ Open* ;10e043838 doi: 10.1136/bmjopen-2020-043828
- Maxmen, Amy. 2021. "COVID boosters for wealthy nations spark outrage." *Nature*. <https://www.nature.com/articles/d41586-021-02109-1>
- Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères. 2021. "Coronavirus - Advice for Foreign Nationals in France." *France Diplomacy - Ministry for Europe and Foreign Affairs*. <https://www.diplomatie.gouv.fr/en/coming-to-france/coronavirus-advice-for-foreign-nationals-in-france>.
- Netea, Mihai and Reinout Van Crevel. 2020. "India's COVID-19 vaccination drive: key challenges and resolutions." *Lancet Infectious Diseases*. 21(11):1483-1484 doi: 10.1016/S1473-3099(21)00567-3. [https://www.thelancet.com/journals/laninf/article/PIIS1473-3099\(21\)00567-3/fulltext](https://www.thelancet.com/journals/laninf/article/PIIS1473-3099(21)00567-3/fulltext).
- Nigrovic, L.E. and K.M. Thompson. 2007. "The Lyme vaccine: A cautionary tale." *Epidemiol. Infect*; 135, 1–8 doi: 10.1017/S0950268806007096
- Oaten, James and Som Patidor. 2020. "India's richest city Mumbai is rapidly turning into the world's next coronavirus catastrophe." *ABC News*. <https://abc.net.au/news/2020-06-01/mumbai-is-the-world's-next-corona-virus-catastrophe/12297316>.
- Ochmann, Sophie and Max Roser. 2018. "Smallpox." *Our World in Data*. <https://ourworldindata.org/smallpox>.
- OECD. 2020. "Covid-19: Protecting People and Societies." <https://www>.

- oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-protecting-people-and-societies-e5c9de1a/.
- Padme, T.V. 2021. "COVID vaccines to reach poorest countries in 2021 — despite recent pledges." *Nature*. <https://www.nature.com/articles/d41586-021-01762-w>.
- Peleg, Noam. 2021. "Child-centred analysis of national immunisation laws —Australia as a case study." *Australian Journal of Human Rights* 27(1): 40-57 doi: <https://doi.org/10.1080/1323238X.2021.1951154>
- Pronk, Nicolaas and William Kassler. 2020. "Balancing Health and Economic Factors When Reopening Business in the Age of COVID-19." *Journal of Occupational and Environmental Medicine*. 62(9) e540-e541 doi: 10.1097/JOM.0000000000001955
- Razai, M.S. et al. 2021. "Covid-19 vaccine hesitancy." *BMJ* 2021; 373:n1138 doi: <https://doi.org/10.1136/bmj.n1138>.
- Reuters. 2021a. "France says fifth COVID-19 wave has not peaked yet." <https://www.reuters.com/world/europe/frances-fifth-covid-wave-has-not-peaked-yet-government-2021-12-08/>
- Reuters. 2021b. "Thousands protest against COVID-19 health pass in France." *EuroNews*. <https://www.euronews.com/2021/08/01/us-health-coronavirus-france-protest>
- Royal Children's Hospital (Melbourne, Australia). 2017. *Blood Refusal – Management of procedure*.
- Senanayake, Sanjaya et al. 2020. "Expert reaction: UQ COVID vaccine abandoned after HIV antibody positives." *Scimex*. <http://www.scimex.org/newsfeed/expert-reaction-uq-covid-vaccine-abandoned-after-hiv-antibody-positives>.
- Seuss, Dr. 1990. *Oh the Places You'll Go*. Random House Kids, 1st edition.
- Shahzad, Mohammad, et al. 2019. "A population-based approach to integrated healthcare delivery: A scoping review of clinical care and public health collaboration." *BMC Public Health*; 19(1): 708. doi: <https://doi.org/10.1186/s12889-019-7002-z>.
- Smitham, Eleni and Amanda Glassman. 2021. "The next pandemic could come soon and be deadlier." *Center for Global Development*.
- Smithson, Michael. 2020. "Data from 45 countries show containing COVID vs saving the economy is a false dichotomy." *The Conversation*.
- Thomas, Susan et al. 2018. "Tailoring immunisation service delivery in a disadvantaged community in Australia: Views of health providers and parents." *Vaccine* 36(19):2596-2603 doi: <https://doi.org/10.1016/j.vaccine.2018.03.072>
- Watkins, Devin. 2021. "Pope Francis urges people to get vaccinated against Covid-19." *Vatican News*. <https://www.vaticannews.va/en/pope/news/2021-08/pope-francis-appeal-covid-19-vaccines-act-of-love.html>



## **Defending Rawls from behind the 'veil of ignorance': An attempt to salvage Rawls' public conception of social justice**

**By Shashi Motilal**

Professor (Retd.) Department of Philosophy, University of Delhi,  
Delhi, India.

Email: shashimotilal@gmail.com

### **Abstract**

The paper considers the question whether Rawls' (1971) 'public conception of justice' can provide a guiding principle for legislation by institutions in governance. It argues that in order that Rawls' principles would be universally acceptable to "rational, equal and free individuals", they would have to be "thin" in content. However, the actual statement of Rawls' principles cannot be interpreted as limiting entitlements to "social primary goods," or even precisely, what these goods are, without regard to the different types of specificities of individuals identified by Amartya Sen (1999). In arguing thus, it purports to defend Rawls' theory of justice from Sen's (1999) criticism that in adopting the resourcist paradigm, Rawls' theory fails to respond to the heterogeneity of individuals. Interpolating Rawls' "presuppositions" about the original position in 12 conditions that underlie and determine the choice of the principles of justice, the paper argues that these conditions taken individually or collectively can provide a strong response to Sen's criticisms.

Citing relevant examples of institutional orders/schemes, the paper attempts to show how Rawls' principles of justice can take into account heterogeneities that characterise individuals without compromising the objectivity of the principles themselves.

**Key Words:** social primary goods, public conception of justice, veil of ignorance, capabilities, personal heterogeneities.

**JEL D63**

### **Introduction**

Amartya Sen (1999) and Martha Nussbaum (2002) have claimed that the capability approach is a better approach to understanding human development and social justice than the welfarist theory of the utilitarians and the resourcist theory of John Rawls (1971). Criticising the latter, (Sen



1999) has argued that while Rawls' "social primary goods"<sup>1</sup> (income, wealth, education, health-care, etc.) are important enablers of individuals to pursue their life-plans, the real value of such resources lie in the "capability" that each has to transform the resources into "functionings". Further, the set of capabilities that an individual has is determined by several factors like the socio-cultural climate and the geographical location of the individual as also the personal heterogeneities that characterise the individual and define her unique 'situatedness'. Referring to such factors Sen (1999) mentions five determinants, influencing the capability of individuals to transform resources into 'functionings'. He says, "It is easy to identify at least five distinct sources of variation between our real incomes and the advantages — the well-being and freedom — we get out of them" (Sen 1999, 70). These determinants or variations that affect 'freedom and well-being' need to be factored into any idea of justice that would govern and guide the functioning of social institutions that are instrumental in delivering justice in a society. For instance, if one is to evaluate between competing institutional orders, as also their capacity to deliver justice, then the policy or order that takes into account the specificities expressed by these determinants is better, compared to another that does not. In Sen's view, Rawls' theory gives us principles of justice that ought to govern an 'ideally just' society, but they fail to tell us which of two given social setups is a more just society because the principles are chosen behind a 'veil of ignorance' that hides the factual specificities of any social setup. For that reason, Rawls' principles of justice fail to deliver social justice in the true sense of the term where the 'primary goods' available to individuals can effectively be turned into capabilities. It fails to deliver the resources in a just and equitable manner.

Thus, in Sen's opinion, accessibility to primary goods alone is not an adequate index of how well a society is doing, or how just a society is; what one needs to gauge is the extent to which individuals are able to use those goods (adjusted to their specific 'situatedness') to lead a life they value enhancing their well-being. In this respect Sen claims that the capability approach provides a better comprehensive criterion to measure the "well-being" of society, and in general a more grounded theory of social justice. In emphasising "procedural justice" alone overlooking the 'situatedness' of individuals, Rawls' approach fails to give us a comprehensive criterion to gauge and compare how well a society is doing in terms of the fairness of its institutional orders (policies, schemes, etc.). This, in Sen's view, is a shortcoming of the resourcist approach to social justice and the idea of human development. In this paper, I wish to examine Sen's charge and defend

1 Social primary goods are means or resources (broadly conceived) that anyone would want regardless of whatever else they wanted and typically include personal liberties and securities, income and other social goods.

Rawls' position from behind 'the veil of ignorance'.<sup>2</sup> I propose to argue that it is possible to defend Rawls provided we accept his understanding of the 'original position' and the conditions that are true of the participants in it who seek the principles of justice on grounds of 'fairness' and 'impartiality'.

It is noteworthy that Sen's criticism is based on the 'comparative' idea of justice and the idea of 'partial ordering' of social arrangements (Sen 2010). Rawls, on the other hand, is not examining and evaluating competing social arrangements in his *Theory of Justice*. In this work his primary aim is to seek the universal principles of justice that would apply to all social institutions in an 'ideally just' society, irrespective of the factual contingent situations of their functioning. So, in a sense, Sen's criticism of Rawls seems to be misplaced considering the fact that the two are operating with different notions of justice and at different levels. One also needs to note that Rawls' position in *Political Liberalism* (2005) is more accommodating to the concerns expressed by Sen and *post facto* may bring the views of the two thinkers closer. Sen himself has acknowledged this. (Sen 2010, 66) True as this might be, Sen's concerns need to be addressed and the paper aims at doing that. In brief, Sen's objection to Rawls' position may be stated thus. If the five determinants as stated by Sen<sup>3</sup> hold ground, the 'veil of ignorance' will need to reveal more, and it will then defy the purpose for which it was intended in the first place. But, if these determinants are not factored in the choice of the principles, then the policies/schemes of social institutions will not serve to enhance 'capabilities' of individuals and thereby deliver social justice.

In order to defend Rawls in the strongest possible way, I begin with a short exposition of Rawls' theory, highlighting the conditions that define Rawls' original position. I next go on to take up the five determinants discussed by Sen and a possible Rawlsian response to them, both from the point of view of individual agents as well as social institutional policies. I conclude with

2 Rawls' idea of the 'veil of ignorance' and the concept of the 'original position' has been criticised by many others, like Harsanyi John, "Can the Maximin Principle Serve as the Basis for Morality? A Critique of John Rawls's Theory," *American Political Science Review* 69 (2005): 594–606, MacIntyre Alasdair, *After Virtue*, Notre Dame: Notre Dame University Press (1981), Sandel Michael, *Liberalism and the Limits of Justice*, (Cambridge: Cambridge University Press, 1982), who hold that the choice of principles cannot be made under a 'thin' veil of ignorance as argued for by John Rawls, *A Theory of Justice*, (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971). Here I will limit myself to discussing Sen's specific criticism made in the backdrop of the capability approach to social justice. Amartya Sen, *Development as Freedom*, (Oxford: Oxford University Press, 1999).

3 The reference is to the five determinants mentioned and discussed by Thomas Pogge, "A Critique of the Capability Approach." [https://www.researchgate.net/publication/288967482\\_A\\_critique\\_of\\_the\\_capability\\_approach](https://www.researchgate.net/publication/288967482_A_critique_of_the_capability_approach) (retrieved 2010). I am following Pogge's ordering of these determinants in the discussion that follows.



the observation that one needs to distinguish two orders - the order of things (order *essendi*) and the order of knowledge (order *cognoscendi*) - a distinction often used to circumvent philosophical impasses - to understand how Rawls' theory of justice, especially his principles of justice can be defended and applied in determining fair and just policies that affect the actual 'lived life' of individuals in society.

### **Presuppositions of Rawls' "original position" and the "veil of ignorance"**

Following the tradition of John Locke and Immanuel Kant, Rawls presents a version of the contractarian theory of the functioning of social institutions. However, as is well known, Rawls was not interested in offering a contractarian theory of the *origin* of social institutions but was devising a hypothetical thought experiment with fictional people as participants who would choose principles of justice from a limited menu available to them. Rawls rejects the idea of the Lockean "state of nature" which in his view is an idea without moral significance (Rawls 1999, 278-280) since it starts with the idea of a "pre-social or a pre-political rational moral agent" (Freeman 2019). As an alternative Rawls sets forth his conception of the "original position" that provides a profoundly social basis of justice. The principles of justice that the participants would agree to upon due deliberation would help allocate rights and duties, income and wealth, power and opportunities. But, since the risk was that different people would favour different principles reflecting their personal, religious and moral beliefs and convictions, their interests and social standing, a consensus would be difficult to reach. Also, the possibility of coercion and compromise making the consensus unfair could not be ruled out. Rawls sought to circumvent this difficulty by assuming that "the participants in the original position are "moral persons" who regard themselves as free and equal citizens, have a conception of their rational good and also have a "sense of justice"<sup>4</sup> (Freeman 2019).

The individuals are equal in the sense that though, as a matter of fact, they are differently placed in society, these differences are not known to them. The assumption is that they are not aware of their personal facts like age, gender, class, caste or race. They are not aware of their specific goals in life, their abilities or their natural and acquired endowments, their religious and socio-political affiliations, their advantages or disadvantages with respect to health and family support, etc. In short, they do not have any knowledge of any aspect of their socio-economic-political status that is morally irrelevant

4 A better and clearer understanding of the conditions that define the original position and how the process of 'fairness' is supposed to work is afforded by the later writings of Rawls, in particular in his *Political Liberalism*. John Rawls, *Political Liberalism*, (New York: Columbia University Press, 2005).

to the choice of the principles. They are like individuals who are under a "veil of ignorance" and are deliberating from an original position of equality. Positioning the parties behind a "veil of ignorance" was important and necessary for Rawls because, otherwise some would exploit their social and natural circumstances and bargain for a position to suit their own advantage.

Rawls describes a multi-stage unfolding of social justice. The first stage is the stage of unanimous choice of principles, the second 'constitutional' stage is that of choosing institutions and the third stage is the 'legislative' stage of formulating appropriate legislation for the fair functioning of social institutions. For Rawls it was imperative that the first stage was impartial to ensure that the applications of those principles in subsequent stages ultimately resulted in a fair distribution of resources to create a more level playing field for everyone. Hence, in the quest for the principles of justice, it was necessary for Rawls to keep the differential facts of the participants hidden from them

Further, Rawls maintained that the participants in the thought experiment are free and rational in their thinking. About the people in the "original position", Rawls states that they understand "political affairs and the principles of economic theory; they know the basis of social organisation and the laws of human psychology. Indeed, the parties are presumed to know whatever general facts affect the choice of the principles of justice." (Rawls 1971, 137) What exactly did Rawls mean by the participants understanding "political affairs", "principles of economic theory", "basis of social organisation" and "laws of human psychology" in this statement? I wish to extrapolate and interpolate conditions that could be said to be true about the participants from Rawls' own account of the original position. The interpolated conditions are drawn from Rawls' rationalistic Kantian leanings. As Freeman states it:

"Knowledge of the moral powers and their essential role in social cooperation, along with knowledge of other general facts, is all that is morally relevant, Rawls believes, to a decision on principles of justice that are to reflect people's status as free and equal moral persons. A thick veil of ignorance thus is designed to represent the equality of persons purely as moral persons, and not in any other contingent capacity or social role. In this regard the veil interprets the Kantian idea of equality as equal respect for moral persons (cf. CP 255)" (Freeman Section 3, 2019).

Noting this important point, I propose the following 12 presuppositions that can be said to be true of the participants in Rawls' hypothetical thought experiment.

1. That each individual in the original position is free to consider and rank the options of just principles from the limited menu consisting of historical theories of justice including the idea of justice as fairness. This right is given to all the individuals involved.



2. That all have an interest in being protected from a more powerful enemy and in furthering their self-interest.
3. That all know that resources are limited but not so scarce that members find no reason to cooperate, but scarce enough so that social cooperation will be beneficial to all.
4. That all want more of certain basic goods like freedom and they are risk averse in the sense that though they do not have details of their life plans, they do not want to be in a disadvantageous position.
5. That society is subject to circumstances of justice. People in this society have an understanding that the principles of justice they would arrive at would have been the outcome of comparing the well-ordered societies corresponding to each available option and that they would all abide by their choice of principles for the sake of the stability of society. In other words, they would not agree to principles they could not honour and that they could also rely on one another to adhere to whichever principles were adopted.
6. That all participants know of their sociality, that they are social beings, influenced by prevailing social conditions and sustained by emotive bonds. Rawls mentions concerns that individuals have at least for their next two generations.
7. That as human beings they have an intuitive sense of what is morally right or wrong. For example, causing avoidable suffering to another is wrong, intolerance to religious differences is wrong, etc. This sense of right and wrong is general and thin in content.
8. That society influences our psycho-socio makeup in terms of who and what we are, our beliefs, desires, aspirations in life. They know this though they are not aware of who they are, what they desire and what their life aspirations are.
9. That social existence requires social institutions that must function justly for all.
10. That one ought to help those who are lacking in natural endowments, including those naturally deficient in physical and/or intellectual abilities. Not knowing whether they belong to this class or not they would be considerate towards people belonging to this class.
11. That everyone is affected in different ways by the prevailing environmental/climatic conditions though no one knows how each is affected by it.

12. That the needs of individuals differ with respect to age, gender, and natural and socially caused handicaps. They are aware that they may be affected by these conditions at some time of their life.

In Rawls' view these conditions are widely acceptable to all the participants although they may not be self-evident. For him it was important that nothing in these conditions is specific enough to give any individual an advantage over others in making his choice. Only in that way equality and neutrality could be maintained. So, although they shared common concerns about their individual and collective well-being, no one was more privileged than another *vis-a-vis* his or her own personal situation in life. According to Freeman, Rawls' original position seeks "to combine into one conception the totality of conditions which we are ready upon due reflection to recognize as reasonable in our conduct towards one another" (Freeman Section 2, 2019).

The logical trajectory of this initial condition of fairness led Rawls' to his two principles of justice<sup>5</sup> that he claimed would influence everything in the system of social justice. It would influence the constitutional and legislative stage as also the behaviour of individuals to arrive at a position of 'overlapping consensus' despite the fact that they subscribed to "deeply opposed though reasonable comprehensive doctrines" (Rawls 1999, 18).

Rawls' claim about the uniqueness of the choice of his principles, as well as their effectiveness as instruments to deliver social justice through primary goods has been called in question by many thinkers, including Sen. In what follows I will take up Sen's concerns and embark on a possible defence of Rawls.

### **Sen's critique of Rawls and a possible defence**

Thomas Pogge in his article "Can the Capability Approach be Justified" (2010)<sup>6</sup> has tried to defend Rawls' resourcist approach to social justice against the onslaught of the capability approach. He takes up each of the five determinants cited by Sen and shows how the resourcist approach is adequate in responding to the demands of these determinants of social justice. Pogge interprets Rawls' two principles in ways which facilitate this exercise while admitting that in some cases the matter is far too complex to be resolved in any simple way. My line of argument against Sen's critique of Rawls is largely in line with Pogge's defence of Rawls but I wish to present a different, and

5 For a statement of Rawls' two principles refers to *Political Liberalism*. John Rawls, *Political Liberalism*, (New York: Columbia University Press, 2005), 291.

6 The article is an abridged version of a longer essay "Can the Capability Approach be justified?" in Martha Nussbaum and Chad Flanders. *Global Inequalities*, [special issue], *Philosophical Topics*, 30:2 (2002): 167 - 228.



perhaps stronger, defence of the Rawlsian position in terms of deductively connecting the presuppositions/conditions about the original position and the applicability of his theory in framing institutional orders. This would then provide for a public criterion of social justice as strong, if not stronger, than that provided by the capability approach.

### **First determinant: intrafamily distribution of incomes**

Sen's first determinant is about the distribution of resources within the family. According to Sen, "intrafamily distribution of incomes is quite a crucial parametric variable in linking individual achievements and opportunities with the overall level of family income" (Pogge 2010, 4). Sen's claim is that Rawls' resourcist approach overlooks this point. I wish to argue that one could defend Rawls by taking recourse to presuppositions 6 and 12 above. Presupposition 6 states that all participants know that they are social beings that live in groups (families, communities) and that this living is influenced by prevailing social conditions and sustained by emotive bonds. Further, presupposition 12 states that the participants are also aware that the needs of individuals differ with respect to age, gender, and natural and socially caused handicaps and that they may be affected by these conditions at some time of their life. As these conditions determine the choice of the principles, the application of the principles in turn would ensure that only such policies and schemes are chosen that would actually result in fair and just intra-family distribution of resources. The application of the principles would ensure that among competing schemes, a scheme that would take into account the basic needs of each family member would be chosen over an alternative scheme that treats the family as one unit disregarding the intrafamily distribution of resources.

We need to remember that Rawls was critical of the utilitarian aggregative assimilation of heterogeneities and hence his theory is not bracketing off intrafamily distributive concerns, though these concerns in their specific form need to be bracketed at the stage of choosing the principles. There are instances of government schemes like scholarships for the girl child (Press Information Bureau, Government of India) or schemes for pregnant and lactating women (Women and Child Development Department, Government of Haryana, India) where the specific needs of members of the family are considered. These schemes allocate a resource/service (scholarship money or free or subsidised nourishment) for the specific needs of the family member, keeping in mind that transferring a sum of money (resources) to the family considered as a unit may not result in a direct benefit to the concerned family member. Sen's doubt also pertains to a patriarchal family set up where distribution of resources (family income and other resources) is inequitable, neglecting the needs of vulnerable members, particularly the female members. Here again,

one can argue that since the conditions of being rational and emotional are characteristics of being human, the emotive bonds within the family would ensure that the distribution of resources in the family would, by and large, be equitable, though exceptions can persist. Rawls was optimistic in believing that the fairness condition that determined the principles of distributive justice would influence and modify individual behaviour to align well with the shared conception of justice. When and where it fails to happen, the state needs to step in with its schemes/ policies that are specifically meant to cater to the specific needs of the neglected family members, for example, the girl child, the pregnant or lactating mother, the elderly and infirm as also the differently abled.

Though Rawls may not be openly endorsing a strong care ethics approach to social justice, his presuppositions about people in the original position do not overlook the care dimension. So, I would agree with Pogge that "contrary to what Sen suggests, capability and resourcist criteria of social justice do not differ on the issue of intrafamily distribution" (Pogge 2010, 5). As Pogge holds, the difference lies only in emphasising the metrics of distribution - for Sen it is capabilities and for Rawls it is primary goods. With regard to intra-family distribution Pogge says that the capability theorist will describe the injustice as "family resources being distributed so that males systematically have greater capabilities. The resourcist will describe the injustice as men and boys systematically receiving larger shares of family resources than women and girls do." (Pogge 2010, 5) So, there seems to be no essential difference between Sen and Rawls on the point of intra-family distribution.

### **Second determinant: personal heterogeneities**

A similar response can be made to the concerns of "personal heterogeneities" expressed by Sen. According to Sen, "People have disparate physical characteristics connected with disability, illness, age or gender, and these make their needs diverse" (Pogge 2010, 8). Their ability to convert the resources available to them to "functionings" is also determined by these needs. If appropriate conditions (including societal support) and facilitating infrastructure is not available to them, then equal income or access to primary goods is not enough to tell whether they are leading a "good life"; a life that they would value. The capability theorists claim that their theory has made space for and taken into account personal heterogeneities that are crucial determinants of the capability of an individual. Their allegation is that because the resourcist approach arrives at a standardised value of a certain resource for an individual in abstraction, i.e., *without* taking personal heterogeneities into consideration, it does not do justice to the personal needs of the individual.



Situatedness brings to the fore personal heterogeneities like disability, age and gender related specific needs of people. It must be noted here that Sen's complaint against the resourcist on the ground of situatedness is really a complaint against the application of Rawls' principles to institutional policies and schemes and to that extent can be tackled at the legislative stage. The logic is that if the principles meet the demand of fairness then this element of fairness would percolate down to the levels of legislation and implementation in a manner that would take into account the special needs of individuals. We must remember that Rawls' principles are normative principles of how social institutions 'ought' to function. What is agreed to at the first stage must necessarily influence the subsequent stages. Freeman makes an important point when he says, "assuming that the premises underlying the original position correctly represent our most deeply considered moral convictions and concepts of justice, then we are committed to endorsing the resulting principles and duties whether or not we actually accept or agree to them. Not to do so implies a failure to accept and live up to the consequences of our own moral convictions about justice" (Freeman Section 2, 2019). If one goes by what happens in real societies then the fairness of the principles is compromised thereby subverting the idea of the original position.

As against Sen's claims, Pogge provides many illustrations showing how a capability approach to a public criterion of just institutional orders can be covertly discriminatory against women and therefore fail to be considerate of the gender factor, and also how the resourcist criterion could succeed in this respect (Pogge 2010, 9-11). He effectively shows how a 'sophisticated' resourcist can address the concerns of personal heterogeneities such as age, gender, historical injustices, and other social injustices "more compellingly" than the capability theorists. (Pogge 2010, 14). I agree with Pogge, largely, but wish to add to the point he makes.

There is no doubt that natural endowments or a lack of them play an important role in effectively converting resources into valuable functioning. But, the ensuing inequality in functioning cannot be termed unjust if equal opportunities to convert the given resources into effective functioning were open to both. Social institutions are responsible to provide for a "level playing field" but inequalities in natural endowments cannot be remedied by them. Natural endowments do not fall under the category of "resources" that social institutions are required to provide, which does not mean that the influence of natural endowments should not be factored in, in the functioning of social institutions and Rawls' system allows for that. The question is whether equal opportunities have been provided for all including those with physical and intellectual disabilities. This brings us to the specific issues of people with disabilities and, here again the state needs to intervene with policies that are fair to all. How can a resourcist handle this?

There are two aspects to how a resourcist could handle this. One pertains to actually arriving at the quantum of resources that needs to be allocated to such individuals keeping in mind the disability specific needs of the individuals. Understandably this is not an easy task. After all, what would be the benchmark of sufficiency of resources or capabilities to lead a good life? This is a vexing problem both for the resourcist as well as the capability theorist. But, assuming that a threshold can be set for able bodied persons then we can add other resources to it to accommodate the special needs of differently-abled persons. The second aspect pertains to providing 'enabling public infrastructure' (like ramps, advanced braille facilities, hearing aids and other aids) to overcome/ minimise the concerned disability.

The package consisting of the standard primary resources and the additional compensation could be worked out taking into consideration factors of gender, age, geographical location, climatic conditions etc. in addition to the specific disability. Conditions 6, 7, 10, and 12 above express concerns about personal heterogeneities and again as these conditions were presupposed in the choice of the principles in the original position, social institutions, guided by these principles, would be forced to address these concerns. If policy makers were to choose amongst institutional orders based on a public criterion of social justice they would not fail to choose those that address the aforementioned concerns adequately for such an order would be more just than any that failed to do so.

Besides a package of basic primary resources and additional compensation for the specific disability, public sentiment/attitude of sensitivity and inclusivity is also required, especially when it concerns differently abled people, the elderly and infirm. Sensitivity and inclusivity towards vulnerable people needs to be increased and that can be achieved by state interventions by means of their schemes/ policies/ awareness campaigns etc. The individuals behind the veil of ignorance did not know about their own vulnerabilities (including the fact that they or anyone close to them was differently abled). Endowed with a basic sense of justice they chose principles that were deemed fair and there is no reason to believe that at a later stage in their individual capacities as contributors to public opinion determining public attitude towards the vulnerable categories, or in their capacity as legislators, people would not comply with considerations that would put the least advantaged at some benefit. Of course, it cannot be denied that as a matter of fact prejudices and biases continue to exist against many marginalised sections of society and public opinion and attitude takes time to change.

Sen is sceptical about this when he says, "Rawls's approach ...does involve a formulaic and drastic simplification of a huge and multi-faceted task - that of combining the operation of principles of justice with the actual



behaviour of people...” (Sen 2010, 69). In my opinion, as there is no inherent conflict in the essential (rational and moral) nature of individuals and the change demanded on grounds of fairness, it is only a question of time when the change will happen. Thus, one could argue that Rawls too was taking personal heterogeneities seriously, although for the purpose of ensuring fairness at the level of deciding on the principles of justice, he bracketed these considerations.

### **Third determinant: relational perspectives**

The next determinant of capabilities that Sen admits of is “relational perspectives”. As he states it:

“The commodity requirements of established patterns of behavior may vary between communities, depending on conventions and customs. For example, being relatively poor in a rich community can prevent a person from achieving some elementary ‘functionings’ (such as taking part in the life of the community) even though her income, in absolute terms, may be much higher than the level of income at which members of poorer communities can function with great ease and success” (Pogge 2010, 5).

Sen is of the view that Rawls’ resourcist theory, which only looks at the fair distribution of resources (primary goods) in terms of standards and norms that are fixed, fails to take into account the relative advantages or disadvantages afforded by relational perspectives. This charge does not pose a serious threat to Rawls’ position and can be taken care of by Rawls’ Difference Principle that requires that equal opportunities to compete for offices and positions be open to all whereby everyone is free to narrow the gap of relative advantage that person(s) who are relatively better off enjoy. The implementation of institutional orders may create inequality of relative advantage/disadvantage but even so that is just, insofar as it is to the advantage of the least well-off person in the hierarchy.

A policy example can help understand the point. A basic income for a certain job is fixed by its a to meet the basic needs of the person irrespective of other specific considerations like the city in which she resides and has her job. But, depending on whether she happens to live and serve in a first-tier city or a second- tier city, a dearness pay is added to her basic income to take care of her relative position in income as compared to another person with the same job in a lower tier city. An institutional order that incorporates such relative advantage/ disadvantage into its resource metrics would be more just than another which does not. Thus, the relative advantage or disadvantage that a person faces on account of differing social status is not problematic in Rawls’ theory.

#### **Fourth determinant: social climate or prevailing social conditions.**

Another determinant that affects the capability of people is what Sen calls social climate or prevailing social conditions. He says, "The conversion of personal incomes and resources into the quality of life is influenced also by social conditions, including public educational arrangements, and the prevalence or absence of crime and violence ... epidemiology and pollution ... the nature of community relationships" (Pogge 2010, 6). Undoubtedly this is true. Social conditions may hinder the individual's capabilities to translate resources into functionings, despite the fact that all resources are available to him/her. Social stigma against certain people on account of their gender, race, caste, religious beliefs, abilities, life styles including sexual preferences, age etc. can have a debilitating effect on people's functioning. How does Rawls' primary goods approach address this issue? Pogge's response to this is tepid and rather general, but valid nonetheless.

Referring to the resourcists, he says, "They do not focus on personal (rivalrous or excludable) resources alone, but rather count the prevalence of crime and violence and the lack of public safeguards against biological and chemical hazards as diminishing a person's resources broadly conceived" (Pogge 2010, 7). If the prevailing social climate is unfavourable to the people then it would not only affect their capabilities as the followers of the capability approach believe but also render "insecure some of the basic liberties of citizens such as their physical and psychological integrity and their freedom of movement" (Pogge 2010, 7). If, however, freedom and psychological integrity is present then people can influence the social climate and make it conducive to a good social living. Pogge concludes with the remark that "a sophisticated resourcist view does take account of social conditions and of their potentially differential impact on persons and groups — albeit in a different way than the capability approach which is sensitive to these factors only in proportion to the influence they exert on individuals' capabilities or quality of life" (Pogge 2010, 7). If social climate is also a resource to be provided by social institutions, then they would function according to the guiding principles underlying them. These guiding principles are chosen by people who believe in social cooperation. Hence the principles of justice emanating from those conditions would also allow for a social climate that facilitates the effective use of other resources. Awareness campaigns by state and non-state actors along with more sensitive legislation and implementation of stricter laws will also be conducive to this. There is no conflict between Rawls' distributive notion of social justice and social conditions that would make such distribution effective.



### **Fifth determinant: environmental diversities**

Another determinant cited by Sen is about environmental diversities. According to Sen:

“Variations in environmental conditions ... can influence what a person gets out of a given level of income. Heating and clothing requirements of the poor in colder climates cause problems that may not be shared by equally poor people in warmer lands. The presence of infectious diseases in a region ... alters the quality of life that inhabitants of that region may enjoy” (Pogge 2010, 7).

Pogge (2010) candidly admits that resourcists have failed to take this genuine concern into account, a concern that affects a person’s ability to enjoy the real value of the resources she gets. Making a weak effort to defend Rawls, Pogge says that Rawls could accommodate this concern by reiterating that people enjoy freedom of movement so that if they cannot do enough with some resources owing to climatic conditions, then they are free to move elsewhere where the climate is more favourable to them. But, this is hardly a convincing defence of Rawls. In my opinion condition 11 above could be adduced to defend Rawls more strongly. Behind the veil of ignorance people do not know their location but they know that different climatic conditions come with different costs and hence when the principles they have chosen underlie the functioning of social institutions, these costs would be taken into consideration when fixing resource metrics for allocating resources to individuals. People would be careful in choosing only those institutional schemes that internalise the cost of climatic conditions in the resource metric along with other considerations. So, a person serving in harsh conditions (e.g., an army personnel serving in the treacherous cold climate of the Siachen mountains) may receive the same basic pay as another in the same job in more favourable conditions, but his entitlements could be increased to create a level playing field. This is something that would not be contrary to Rawls’ principles. Providing adequate resources can absorb the cost of environmental diversities. Since Rawls would not deny that, the two theories are complementing each other and not really opposed.

### **Conclusion**

Rawls in his writings has offered a political criterion of justice that he claims is an objective and public criterion of justice. Sen, on the other hand, has provided a comprehensive criterion of justice that takes into account the “realised” justice for people. He draws a distinction between “niti” (principles of justice) and “nyaya” (justice that is realised by people in real life), and in his opinion, in gauging how well a society is doing, what is important is to see

whether justice is realised and that may not happen to be the case despite the fact that the principles of justice (niti) are in place. Policies that are framed in an attempt to remedy the ills of prevailing injustices need to be "realization based" and deliver in Sen's terminology "nyaya".

Sen also distinguishes between what he calls "comprehensive outcomes" and "culmination outcomes" of public policies. For him, comprehensive outcomes are those that "include actions undertaken, agencies involved, processes used, etc., *along with* the simple outcomes"(Sen 2010, 215). Culmination outcomes are those "that are detached from the process, agencies and relations" (Sen 2010, 215). He emphasises the fact that it is the comprehensive outcome of institutional policies and schemes that needs to be considered when evaluating how well a society is doing rather than the culmination outcome. Clearly, he is against aggregative evaluation in terms of GDP and other purely economic criteria. So is Rawls.

It appears that in the field of governance where both the end, i.e., good governance, and the means to it (i.e. processes, including the fair functioning of social institutions) count, the culmination outcome and comprehensive outcome must come together. Good governance is all about starting with principles, examining consequences and reviewing principles in the light of them. This process is in sync with Rawls' conception of justice and when this happens then the overreliance on the ethos of justice alone is also somewhat diffused in the context of the workings of the modern state.<sup>7</sup>

Social institutions that are responsible for delivering social justice must be governed by principles of justice. However, the institutional orders (schemes and policies) cannot be framed and implemented in a vacuum. They are meant for the welfare/well-being of people situated within their real-life contingencies. The actual statement of Rawls' principles cannot be read as limiting entitlements to "social primary goods", or even precisely what these goods are, without regard to the different types of specificities of individuals identified by Sen. However, for the guiding principles of social institutions to be universally acceptable to "rational, equal and free individuals", they would, of necessity, have to be "thin" in content. The principles are in the nature of Constitutional Principles, and like all constitutional provisions, would have to be interpreted in each society and at each time in light of the prevailing social circumstances.

7 Michael Sandel, *The Tyranny of Merit: Can We Find The Common Good*, (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2020), and many other thinkers are of the view that the overreliance on the ethos of justice alone can lead to dangerous biases like 'the tyranny of meritocracy', 'death of despair', etc. in the modern state system.,



The process of moving from a general position to a more specific position is similar to the deductive method in a deductive argument where by applying the principles of logic to a specific case along with the truth about general cases, a valid conclusion is drawn with respect to the specific case. In the procedural justice followed by Rawls, we begin with general truths about society (i.e., about people in the original position), reach a consensus on the principles of justice, apply those in specific cases to arrive at a 'fair' and 'just' position with respect to those cases. Since the fairness conditions 1-12 (listed at the beginning of the paper) determine the choice of the principles that ought to guide social institutions, the considerations that are expressed in them cannot be ignored in the application of principles to distribute resources to people in the real world.

In my opinion, Sen's specific charges brought against the resourcist view arise if one ignores the distinction between two orders - the order of knowledge (*ordo cognoscendi*) and the order of things (*ordo essendi*). This distinction has been used, very often, to put in clear perspective apparently conflicting philosophical positions and can be adduced at this point to put in proper perspective the relevance of the resourcist theory of justice *vis-a-vis* the capability theory. In the order of things/real world, it is true that we encounter injustices first and in attempting to get rid of them we realise that justice consists in building and enhancing capabilities of individuals by catering to the specific concerns/situatedness of individuals. However, in the order of knowledge we must begin with the knowledge of what constitutes the idea of justice and the principles of justice that ought to guide the social life of individuals and social institutions. As we have seen that at this level, the actual individual situatedness of people cannot facilitate the process of arriving at an objective, public criterion of justice. The 'veil of ignorance' needs to be thick. It is in this light that the debate between the resourcist and the capability theorist must be considered.

I wish to conclude that if policy makers and their implementers did not pay heed to the concerns expressed by Sen's five determinants, then it would not only go against the grain of the principles of justice but also against their own human nature. Hence, although Rawls' principles are primarily about the fair distribution of primary goods, opportunities and provide a general template for distributive justice. It would hardly be fair to Rawls to suggest that when put to practise these principles could be taken in isolation, neglecting the practical requirements and considerations mentioned by Sen. Thus, I am inclined to believe that Rawls' theory can accommodate the concerns expressed by Sen without losing its status as an objective public criterion of social justice.

## Bibliography

- Freeman, Samuel. 2019. *Original Position*. Stanford Encyclopedia of Philosophy. <https://plato.stanford.edu/entries/original-position/#OriPosLawPeo>
- Harsanyi, John. 1975. "Can the Maximin Principle Serve as the Basis for Morality? A Critique of John Rawls's Theory." *American Political Science Review*, 69: 594–606.
- MacIntyre, Alasdair. 1981. *After Virtue*. Notre Dame: Notre Dame University Press.
- Pogge, Thomas. 2010. *A Critique of the Capability Approach*. Retrieved from [https://www.researchgate.net/publication/288967482\\_A\\_critique\\_of\\_the\\_capability\\_approach](https://www.researchgate.net/publication/288967482_A_critique_of_the_capability_approach)
- Press Information Bureau. 2020. *Government of India*. Ministry of Human Resource Development. Retrieved from <https://pib.gov.in/Pressreleaseshare.aspx?PRID=1562599>
- Rawls, John. 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rawls, John. 2005. *Political Liberalism*. New York: Columbia University Press.
- Rawls, John. 1999. *The Law of Peoples*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Nussbaum, Martha and Chad Flanders. 2002. *Global Inequalities*. Special issue. *Philosophical Topics*. 30:2:167 – 228.
- Sandel, Michael. 2020. *The Tyranny of Merit: Can We Find The Common Good*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Sen, Amartya. 1999. *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Sen, Amartya. 2010. *The Idea of Justice*. London, UK: Penguin Books.
- Women and Child Development Department. 2020. *Government of Haryana*. India. Retrieved from <http://wcdhry.gov.in/schemes/schemes-for-women/>.



**JOURNAL ETHICS,  
ECONOMICS AND  
COMMON GOODS**

N° 19 (2),  
JULY- DECEMBER 2022.

