

Deuxième journée internationale du marketing santé : comment et dans quelles limites marketer la santé ?

AXE 4 : Les enjeux du marketing social et de santé publique

Alaux Christophe, Professeur Agrégé, Docteur en sciences de gestion, Institut de Management Public et Gouvernance Territoriale, CERGAM, Université Aix-Marseille III.

christophe.alaus@univ-cezanne.fr

IMPGT, Université Aix-Marseille III

Tél. : 04-91-36-56-93

11 rue Edmond Rostand

13006 Marseille

Messaoudène Leila, Doctorante en sciences de gestion, Institut de Management Public et Gouvernance Territoriale, Allocataire PACA, CERGAM, Université Aix-Marseille III.

leila.messaoudene@etu.univ-cezanne.fr

IMPGT, Université Aix-Marseille III

21 rue Gaston de Saporta

13625 Aix-en-Provence

Auteur de correspondance : Christophe ALAUX, christophe.alaus@univ-cezanne.fr

Des logiques instrumentales de l'action publique aux stratégies des entreprises: l'analyse des politiques nutritionnelles de santé.

Résumé :

Dans l'analyse des politiques publiques, les instruments constituent à la fois un objet d'étude qui permet de révéler une certaine conception du rapport à l'Etat, de s'intéresser aux conditions de mise en œuvre d'une politique publique, ainsi qu'aux effets de la politique publique à travers les conséquences qu'ils génèrent.

Cette approche par les instruments constitue donc un cadre d'analyse adapté pour analyser les politiques publiques nutritionnelles de santé. Elle permet notamment de caractériser les mix des politiques en fonction de catégories génériques d'instruments, mais également de catégories procédurales qui proposent de décrire une action publique en réseau plus adaptée à la réalité des pratiques. Le développement des instruments conventionnels permet ainsi d'approfondir l'analyse des politiques publiques nutritionnelles en observant les stratégies adoptées par les entreprises suite à leur mise en œuvre. Différentes configurations permettent alors de caractériser des logiques d'impact indirectes de l'action publique en matière de santé nutritionnelle.

Mots clés : social marketing, santé, politique nutritionnelle, instruments des politiques publiques, stratégies d'entreprises.

Abstract: The analysis of public policy tools is very helpful to reveal the political approach from governments, the implementation framework for, as well as the expected effects of public policy through the consequences they generate.

Thus, this approach is a suitable analytical framework to analyze nutritional health policies. It allows characterizing the policy mix with generic categories of tools, but also with procedural categories offering to describe the logic of impact with a network approach more close to the actual practices. The development of conventional instruments allows further analysis of public policy by observing the nutritional strategies of the companies following the implementation of public policies. Different configurations can then characterize the logic of indirect impact from public action in nutritional health.

Keywords: social marketing, health, nutritional policy, public policy tools, companies' strategies.

1. LE CONCEPT D'INSTRUMENT DE L'ACTION PUBLIQUE

L'analyse de la littérature sur les technologies du gouvernement et les instruments d'action publique révèle une tradition de recherche nord-américaine et britannique avec les instruments du gouvernement étudiés sous l'angle des sciences politiques et du management public (Lasswell et al., 1951; Hood, 1983; Salamon et Lund, 1989; Peters et Nispen, 1998; Salamon et Elliott, 2002; Hood et Margetts, 2007). Dans cette littérature nord-américaine, certaines recherches prennent par exemple en compte les dimensions politiques des instruments, envisagés à travers les justifications qui accompagnent le recours à tel ou tel dispositif ou comme indicateur de rupture dans l'orientation des politiques. Dans leur acception anglo-saxonne, les instruments de l'action publique recouvrent différentes terminologies. Ils sont parfois nommés, parfois nommés « outils de politique publique » (policy tools), « instruments de politique publique » (policy instruments) ou « instruments de gouvernement » (governing instrument) (Ramesh et Howlett, 2003). Avant même de caractériser les types d'instruments dans le cadre de l'analyse des politiques publiques, il convient de donner une définition de ceux-ci. Même si beaucoup d'auteurs abordent le sujet des instruments, peu d'entre eux ont tenté de définir le concept. Sans essayer de présenter toutes les définitions d'une manière exhaustive, il s'avère néanmoins pertinent d'en proposer quelques une afin de définir un cadre d'analyse et de proposer les modalités d'opérationnalisation de concept dans le cadre d'une recherche appliquée.

Les instruments des politiques publiques, dans leur définition la plus simple, sont « des méthodes identifiables au travers desquelles l'action collective est structurée pour traiter un problème public » (Salamon et Elliott, 2002). Ces méthodes sont ainsi constituées de « moyens et techniques réels que les gouvernements ont à leur disposition pour mettre en œuvre des politiques publiques et parmi lesquels ils doivent opérer des choix pour élaborer la politique » (Ramesh et Howlett, 2003).

Varone insiste plus particulièrement sur les effets de ces instruments qui représentent « les moyens par lesquels l'État conduit les acteurs publics et privés à prendre des décisions et à adopter des comportements compatibles avec les objectifs qu'il poursuit » (Varone, 2001). Ils constituent ainsi « un moyen d'influencer et/ou de modifier les comportements des acteurs socio-économiques pour atteindre un objectif de politique publique » (Perret, 2006). Ainsi, les instruments des politiques de santé visent à influencer et à modifier des comportements individuels non conformes à ses objectifs, notamment sur le plan nutritionnel. Le lien instruments-comportements a notamment permis de mettre en évidence que le choix d'un

instrument reposait sur des hypothèses relatives aux comportements (Ingram et Schneider, 1990). En insistant sur leur dimension institutionnelle, ces instruments seront également définis comme étant « les résultats de choix réalisés pour influencer le comportement, et parfois les configurations institutionnelles, des cibles des politiques publiques dans le futur ». Dans cette optique, « la sélection des instruments est considérée comme une forme de combinaisons variées de règles institutionnelles » (Bressers et O'Toole, 1998).

Ainsi, les instruments sont parfois considérés comme une variable dépendante, intermédiaire ou indépendante dans l'analyse de l'action publique ; ce qui génère des courants d'analyse très hétérogènes. L'instrumentation de l'action publique regroupe en effet « l'ensemble des problèmes posés par le choix et l'usage des outils (des techniques, des moyens d'opérer, des dispositifs) qui permet de matérialiser et d'opérationnaliser l'action gouvernementale » (Lascoumes et Le Galès, 2005). Il s'agit non seulement de comprendre les raisons qui poussent au choix d'un instrument plutôt que d'un autre (variable dépendante), mais également d'envisager les effets produits par ce choix (variable intermédiaire ou indépendante). Dans la première optique, se pose la question de la signification politique, ainsi que du processus de décision à travers lequel les décideurs politiques opèrent des choix d'instruments à travers leur perception subjective et cognitive de ces instruments. Dans la deuxième optique, il s'agit essentiellement de comprendre les effets générés par un instrument, par une catégorie d'instruments ou par un mix d'instruments. Les instruments constituent alors des variables indépendantes qui produisent des effets finaux sur les comportements des individus, mais également des effets intermédiaires sur d'autres catégories d'acteurs tels que les entreprises.

L'analyse des politiques publiques de santé peut être enrichie par cette approche instrumentale qui permet de se concentrer sur la question de leurs effets et de leurs finalités. Nous avons d'ailleurs vu comment cette orientation se retrouvait actuellement dans les logiques managériales de performance appliquées aux politiques publiques (Bouckaert et Halligan, 2008). Nous nous intéresserons donc plus particulièrement à une vision instrumentale de l'action publique à travers les effets générés par les instruments des politiques publiques qui seront opérationnalisés comme des variables indépendantes.

Dans cette optique, un cadre d'analyse opérationnel consiste à recourir à des typologies. Les premières typologies proposaient de les classer selon leurs degrés de contrainte respectifs (Lowi, 1972; Doern et Phidd, 1992). D'autres typologies proposaient également de distinguer la nature des attributs des instruments afin de les classer (Linder et Peters, 1989). L'identification des attributs de ces instruments a notamment permis de définir un cadre d'analyse pertinent pour répondre à la question du choix des instruments. Plus récemment,

des typologies proposent de classer les instruments selon le type de ressources engagé par l'État et selon le rôle que l'Etat attribue à l'instrument (Hood, 1983; Ramesh et Howlett, 2003; Howlett et al., 2005). Dans ces cadres d'analyse typologiques, aucune classification ne semble unanimement acceptée, ni même dominante pour opérationnaliser le concept d'instrument. En effet, comme il n'y a d'accord ni sur les critères de classification ni sur la répartition des instruments dans les multiples catégories, les conclusions d'études empiriques se basant sur des classifications alternatives demeurent peu comparables, ce qui ne favorise pas un développement cumulatif des connaissances (Varone, 2001). On peut cependant dresser un catalogue minimal de ces instruments : législatif et réglementaire, économique et fiscal, conventionnel et incitatif, informatif et communicationnel (Lascoumes et Le Galès, 2005). Ce catalogue sera notamment enrichi par les approches génériques d'analyse des instruments que nous aborderons, ainsi que par l'ensemble des approches s'intéressant à l'analyse des instruments de l'action publique en réseau.

1.1 Instruments gouvernementaux génériques et logiques d'impact sur les comportements.

La taxinomie proposée par Hood est une référence en matière de management public car elle est l'une des premières à s'être intéressée aux instruments spécifiquement à la disposition des Gouvernements et à leur classification. Cette analyse a ensuite été prolongée par de nombreux auteurs proposant des classifications génériques plus ou moins influencées par la typologie initiale de Hood.

Dans son livre publié en 1983, Hood développe une analyse basée sur deux dimensions principales. La première concerne le rôle de l'instrument dans l'utilisation qu'en fait le Gouvernement. En s'appuyant sur les classifications proposées pour les systèmes de contrôle, il distingue ainsi les instruments utilisés pour récolter de l'information (activité de détection : detectors) de ceux utilisés pour modifier les comportements (activité d'effets : effectors) (Hood, 1983). La deuxième dimension concerne les ressources gouvernementales que ces instruments mobilisent. Il distingue ainsi quatre ressources à la disposition du Gouvernement afin de collecter l'information et de modifier leur comportement. Ces quatre ressources sont :

- L'information (nodality) : la capacité du gouvernement à agir comme un nœud au sein des réseaux d'information (un point central de contact).
- L'autorité (authority): le pouvoir légal du gouvernement et les autres sources de légitimité.

- Les moyens financiers (treasures): les actifs et les ressources financières du gouvernement.
- L'organisation (organization): la capacité gouvernementale d'agir directement, par exemple à travers l'armée, la police ou la bureaucratie.

Des catégories analytiques ont prolongé l'approche de Hood en proposant des classifier les instruments en fonction des types de comportements que les politiques publiques cherchent à influencer (Ingram et Schneider, 1990). Les cinq catégories retenues sont les instruments d'autorité (authority tools), les instruments d'incitation (incentive tools), les instruments de capacité (capacity tools), les instruments symboliques (symbolic or hortatory tools) et les instruments d'apprentissage (learning tools). L'apport de cette catégorisation est de créer une catégorie séparée pour les outils symboliques qui se distingue des « outils réalistes » (Hood, 2007).

Les applications de ces logiques d'impacts comportementaux des instruments ont été appliquées aux comportements pro-santé. Elles ont permis de caractériser ces instruments par rapport à leurs effets sur les facteurs psychosociaux comportementaux des individus. Green et Kreuter (Green et Kreuter, 1999) ont ainsi identifié trois catégories de facteurs qui affectent de manière différente le comportement au sein d'un modèle « PRECEDE-PROCEED ». Les facteurs de prédisposition constituent les antécédents internes du comportement. Les facteurs de capacité représentent les antécédents externes du comportement. Enfin, les facteurs de renforcement s'intéressent aux conséquences de l'action ; à savoir les retours positifs ou négatifs, ainsi que le soutien dont bénéficie l'acteur après son action. Sur la base de ces catégories de facteurs déterminants du comportement, certains auteurs ont associé des catégories d'instruments en fonction de leur impact sur chacune de ces trois catégories de facteurs (Egmond et al., 2006). Dans une logique de ciblage de ces facteurs par les instruments des politiques publiques, ils ont identifié le degré d'impact de différents types d'instruments appartenant à ces quatre catégories sur les trois principaux facteurs déterminants des comportements.

1.2 Les instruments substantiels et procéduraux de l'action publique

L'approche générique précédentes se concentraient essentiellement sur une approche des politiques publiques supposant une logique d'impact des actions gouvernementales sur des comportements. Néanmoins, cette logique d'impact descendante doit être envisagée sous l'angle d'une action publique en réseau qui implique un plus large nombre d'acteurs. Dans

cette optique, Michael Howlett a proposé un bilan intégral des types d'instruments de l'action publique, qu'il a regroupé en deux catégories principales : les instruments substantifs et les instruments procéduraux (Ramesh et Howlett, 2003).

Les instruments substantifs sont ceux qui indiquent le degré de l'intervention du gouvernement sur la société et, par conséquent, affectent les effets de ces politiques. Cette catégorisation est à rapprocher des ressources gouvernementales identifiées par Hood (Hood, 1983). Dans une tentative de proposer un continuum de ces types d'instruments, Howlett et Ramesh retiennent le critère du niveau de délivrance de biens et de services par l'Etat sur une échelle allant d'un niveau faible à élevé avec trois degrés : volontaire, mixte et obligatoire. Ils situent ainsi à l'une des extrémités les instruments volontaires qui se caractérisent par une intervention minimale du gouvernement et à une autre extrémité des instruments obligatoires qui caractérisent les activités coercitives du gouvernement (Howlett et Ramesh, 1995). Entre ces deux extrémités se trouve une gamme d'instruments mixtes qui indiquent des niveaux différents d'intervention caractérisant la relation entre l'Etat et les acteurs sociaux. Ce continuum d'instruments propose donc différentes catégories d'interventions en fonction du degré d'intervention croissant de l'Etat (Tableau 1).

Tableau 1 : Instruments, rapports politiques et légitimité (adapté de Lascoumes et Le Galès, 2004)

Type d'instruments	Type de rapports politiques	Type de légitimité
Informatif et communicationnel	Démocratie du public	Explication des décisions et responsabilisations des acteurs
Conventionnel et incitatif	État mobilisateur	Recherche d'engagement direct
Normes et standards (best practices)	Ajustement au sein de la société civile, mécanismes de concurrence	Mixte : scientifico-technique et démocratiquement négociée et/ou concurrence, pressions des mécanismes de marché
Économiques et fiscales	États producteurs de richesse, État redistributeur	Recherche d'une utilité collective, efficacité sociale et économique
Législatif et réglementaire	Etat tuteur du social	L'imposition d'un intérêt général par des représentants mandatés élus ou par des hauts fonctionnaires
Organisations publiques	Etat-providence	Délivrance de services, rôle des entreprises de service public

Dans une logique d'action publique moins verticale, Howlett a proposé la catégorie des instruments procéduraux utilisés par le gouvernement en vue de modifier le

comportement des sous-systèmes ou des réseaux de politique publique, notamment lors de la phase de l'élaboration des politiques publiques. La classification par les ressources gouvernementales proposées par Hood a d'ailleurs été retenue pour ces instruments procéduraux afin de la mettre en relation avec cette dimension procédurale selon une opposition binaire : promotion des réseaux sociaux vs restriction des réseaux sociaux (Ramesh et Howlett, 2003). Dans une tentative de proposer un continuum de ces types d'instruments, Howlett retient le critère du niveau de manipulation des sous-systèmes d'appartenance par l'Etat sur une échelle allant d'un niveau faible à élevé avec trois degrés : volontaire, mixte et obligatoire. Dans cette perspective, Howlett distingue à l'une des extrémités des instruments procéduraux qui caractérisent une volonté limitée du gouvernement envers les réseaux, et à l'autre extrémité une volonté de restructuration plus fondamentale des réseaux (Howlett, 2000). Entre ces deux extrémités se trouve une gamme d'instruments mixtes selon le degré d'influence du gouvernement sur les membres et les activités des réseaux au sein desquels le gouvernement est un acteur impliqué comme les autres. Selon, Howlett et Ramesh, ce continuum des instruments évolue comme suit : création et opération libres des réseaux, management des informations, financement des recherches et des groupes d'intérêts, création des comités consultatifs, et enfin réforme institutionnelle et réorganisation du gouvernement.

En combinant la typologie proposée par Hood et cette distinction entre des instruments substantiels et procéduraux, Howlett propose une classification adaptée de l'ensemble des instruments de l'action publique (Tableau 2). Selon lui, cette classification permet d'évaluer l'adéquation, la cohérence et l'optimalité d'un mix d'instrument qui permettra de caractériser le profil du secteur d'une politique publique (Howlett et al., 2006). Elle permet donc de fournir une bonne vue d'ensemble des types d'instruments fondamentaux pouvant composer le mix d'une politique publique nutritionnelle visant à promouvoir des comportements pro-santé.

Tableau 2: Les instruments du mix des politiques publiques (adapté de Howlett, 2006)

		Ressources gouvernementales principales				
		<i>Information en réseau</i>	<i>Conventionnel et incitatif</i>	<i>Moyens financiers</i>	<i>Autorité</i>	<i>Organisation</i>
Finalité instrumentale générale	<i>Substantif</i>	Conseil Formation Reporting d'information	Conventions, chartes, accords.	Subventions Taxes Prêts bonifiés Crédit d'impôts	Règlementation Autorisations administratives	Administration Entreprises publiques Consultants
	<i>Procédural</i>	Délivrance/ récupération d'information	Réseaux de parties prenantes	Groupes d'intérêts	Traités Commissions consultatives	Conférences Commissions d'enquête Réorganisations gouvernementales

Sur la base de ces catégories d'instruments, de nombreuses recherches sur les comportements pro-santé se sont concentrés sur les instruments informationnels/communicationnels (Bérard, 2001 ; Dresler-Hawke & Veer, 2006), incitatifs et règlementaires en reprenant la classification tripartite des carrots/sticks/sermons (Vedung, 1998; Rothschild, 1999; Goldberg, 2009).

Ces instruments classiques ne sont pas des plus adaptés dans un contexte politique où la contrainte règlementaire est peu acceptée, un contexte économique de maîtrise des dépenses publiques et un contexte d'urgence qui ne laisse pas forcément le temps aux campagnes d'information et de communication pour produire des effets. Dans ce contexte contraint, les approches conventionnelles alternatives qui reposent sur un engagement volontaire des entreprises du secteur se sont donc développés Leur logique d'impact met moins l'accent sur l'intervention de l'Etat par des instruments substantiels car elle se focalise essentiellement sur des instruments procéduraux d'une action publique en réseau. Cette volonté de l'Etat d'associer les entreprises à l'action publique en matière de santé et de politique nutritionnelle doit donc pouvoir être analysée en s'intéressant aux types de réponses que ces acteurs produisent en fonction des instruments mis en œuvre.

2. L'APPROCHE DES INSTRUMENTS APPLIQUEE AU DOMAINE DES POLITIQUES PUBLIQUES NUTRITIONNELLES DE SANTE

Tout le monde s'accorde aujourd'hui sur la nécessité de faire évoluer les politiques préventives de santé et notamment la politique nutritionnelle pour répondre à l'augmentation du taux d'obésité en France. Depuis le début des années 1990, le nombre de personnes souffrant de cette maladie ne cesse de croître. Mais surtout elle apparaît de plus en plus jeune : en 2009, 16% des enfants sont en surpoids contre 5% en 1980 d'après l'enquête Obépi-Roche (2009). Par ailleurs, cette étude nous informe que l'obésité affecte particulièrement les populations défavorisées (25% des enfants défavorisés). Elle démontre que plus de 30 % de la population française est en situation de surpoids et 14, 2 % de la population est concernée par l'obésité. Depuis 1997, on compte 5 % d'obèses en plus par an. Si l'on se réfère aux pronostics des épidémiologistes, la France rattraperait en 2020 la situation des Etats-Unis de 1990. (Enquête Obépi-Roche 2009).

Le socle des politiques préventives de santé est constitué en France par une approche réglementaire traditionnelle à partir de normes et d'autorisations administratives. Parmi les évolutions, au delà du recours aux instruments traditionnels, on observe le développement d'un partenariat plus étroit avec les acteurs économiques dans la définition et surtout dans la mise en œuvre de la politique nutritionnelle de santé. Concrètement pour atteindre des objectifs d'amélioration de l'état nutritionnel de la population, les pouvoirs publics multiplient le recours aux arrangements fondés sur l'implication volontaire des entreprises (les accords volontaires, les chartes, les engagements de progrès).

Les travaux qui ont trait à l'analyse de l'action publique et qui se concentrent sur la question du changement octroient une place fondamentale aux instruments en tant que moyens privilégiés de définir et de suivre les modifications d'une politique publique (Jacquot, 2006). Peter Hall (1993), dans son modèle du changement de paradigme, se focalise sur les instruments, leurs modifications, paramétrages ou remplacement afin de préciser le foisonnement d'un phénomène de changement. Dans leur modèle du changement par empilement, Wolfgang Streeck et Kathleen Thelen (2005) observent que le changement peut être induit par l'introduction d'instruments qui vont de façon incrémentale créer une logique nouvelle (d'action, de représentation, d'échange politique). L'analyse des instruments des politiques publiques se focalise essentiellement sur le choix des instruments, ainsi que sur leurs impacts comportementaux (Hornik et al., 1995; Egmond et al., 2005; Iyer et Kashyap, 2007; Étienne, 2009; Alaux, 2011), notamment pour les comportements pro-santé (Green &

Kreuter, 1999 ; Bérard, 2001; Dresler-Hawke & Veer, 2006 ; Morin, 2007 ; Gallopel, 2009). De fait, cette relation causale linéaire entre des instruments et des comportements doit être approfondie car il apparaît que de nombreuses discontinuités viennent remettre en cause cette logique d'impact (Bouckaert & Halligan, 2008).

Ainsi, notre étude, essentiellement exploratoire, vise à préciser ces logiques d'impact instrumentales en identifiant des configurations reliant des instruments de l'action publique en matière de prévention contre l'obésité à des stratégies d'entreprises de l'industrie alimentaire. Ces stratégies constituent en effet un objet d'analyse intermédiaire qui doit permettre d'améliorer la compréhension des logiques d'impact de l'action publique dans ce domaine.

Dans le cadre de la prévention contre l'obésité, le contexte d'intervention défini par les pouvoirs publics de santé est semi coercitif. Il convient ainsi de caractériser la réalité empirique quelque peu foisonnante désignée par les termes « accords volontaires », « accords de branche », « engagement de progrès », « code de bonne conduite », « charte environnementale ». Ainsi, la typologie définie est centrée à la fois sur les instruments, outils et techniques traditionnels et sur les nouveaux instruments de l'action publique. Ces éléments permettront d'anticiper les stratégies des entreprises faisant suite à la mise en œuvre d'une politique publique et serviront à définir un changement d'orientation de la politique publique préventive et nutritionnelle de santé.

Nous nous intéressons donc aux engagements volontaires, entendus comme des engagements volontaires de firmes ou de groupes de firmes dans des actions favorables à l'environnement (Borkey et Glachant, 1997). Ensuite, l'analyse de l'action publique nous permettra de nous intéresser aux effets des instruments définis par les pouvoirs publics de santé sur les stratégies des entreprises de l'industrie alimentaire (identification des stratégies politiques des entreprises).

2.1 Vers une compréhension des instruments volontaires des politiques publiques de santé

Le contexte dans lequel s'inscrit la politique nutritionnelle de santé incite les pouvoirs publics à retenir une logique d'intervention semi coercitive, c'est-à-dire fondée à la fois sur des instruments coercitifs et sur des instruments souples. En effet, alors que certaines actions font l'objet d'un encadrement juridique qui laisse peu de choix aux parties prenantes, d'autres sont encadrées par des dispositions plus souples. Ainsi, depuis 2004, plusieurs contraintes sont venues encadrer les démarches organisationnelles des entreprises de l'industrie alimentaire. La loi du 9 août 2004 relative à la politique de santé publique prévoit une interdiction des

distributeurs automatiques de boissons et de produits alimentaires accessibles aux élèves dans les établissements scolaires. Un arrêté du 27 février 2007 fixe les conditions relatives aux informations à caractère sanitaire qui accompagnent les messages publicitaires ou promotionnels en faveur de certains aliments et boissons. En 2004, le Sénat a adopté un amendement en faveur de l'Institut national de prévention et d'éducation pour la santé (Inpes). Cela concerne les restrictions publicitaires sur les denrées grasses ou sucrées. En cas de refus de l'application du bandeau sanitaire par les industriels, la loi prévoit la mise en œuvre d'une taxe équivalente à 1,5 % du prix de l'espace publicitaire. Il existe un comité qui évalue et qui attribue aux entreprises (qui intègrent les critères définis dans le PNNS2) un logo attestant de leurs engagements.

Par ailleurs, depuis 2006, c'est sur la base de recommandations que les pouvoirs publics de santé invitent les acteurs de l'industrie alimentaire à s'engager dans la prévention contre l'obésité (PNNS 2) et notamment à partir de la signature de chartes (la charte d'engagements volontaires de progrès nutritionnels). Sur la base d'un référentiel défini par les pouvoirs publics de santé, les entreprises de l'industrie alimentaire s'engagent à réduire le taux de sel, de sucre et de gras dans leurs produits.

Borkey et Glachant (1997) ont construit « une typologie » identifiant sept types d'engagements volontaires en combinant trois variables : la nature de l'entreprise, le degré de présence de l'autorité publique dans l'élaboration de l'engagement (engagement définis par l'industrie, par l'autorité publique ou par les deux), le type de sanction auquel est soumis l'entreprise ne respectant pas ses engagements. Ils identifient trois configurations d'engagements. L'accord négocié qui prend forme à partir d'un processus de négociation entre l'autorité publique et l'entreprise. Les engagements définis par les industriels qui renvoient au cas d'engagement d'auto-réglementation comme par exemple les engagements de progrès. Enfin, les engagements définis par l'autorité publique. Dans ce cas, les firmes s'engagent volontairement dans des programmes organisés par une autorité publique.

Les auteurs identifient la réglementation négociée qui détermine des règles. Le caractère négocié des engagements entre les firmes et l'autorité publique les éloigne de l'intervention publique traditionnelle. Les engagements de progrès constituent une forme de réglementation négociée. Dans les démarches volontaires, ils sont souvent le fait des industriels. Ils s'engagent à atteindre des objectifs de réduction, de pollution par exemple. Dans notre cas les entreprises s'engagent à réduire les taux de sucre, de sel ou de matières grasses dont l'huile de palme notamment. Dans le cadre de la politique nutritionnelle de santé,

il est précisé comment s'opère la traduction des objectifs au niveau de chaque firme. Lors de la signature de la charte, les entreprises présentent avec un certain degré de précision comment elles vont progressivement atteindre les objectifs qu'elles auront au préalable définis. Les objectifs de progrès nutritionnels sont ainsi surtout formulés en termes quantitatifs. Certains sont également exprimés en terme qualitatif. Cela renvoie notamment, au formation proposé par les entreprises à leurs employés afin d'optimiser leur santé.

A l'autre extrême, les auteurs présentent les engagements individuels et unilatéraux des entreprises. La typologie fait apparaître entre ces deux extrêmes « trois types d'arrangements institutionnels fondés sur le volontarisme des entreprises ».

Ainsi, par leurs dispositions mais également par leurs nombres, les “accords volontaires” apparaissent au cœur de la typologie de Borkey et Glachant (1997). Il s'agit d'engagements collectifs, « sans statut juridique, qui correspondent par exemple au contrat de branche à la française ». Les auteurs présentent alors deux variantes à cet instrument. Le covenant et les accords de branches. Tous eux renvoient à une démarche d'accord volontaire dans des secteurs industriels dominés par une seule firme. Un second grand type original est constitué par le programme volontaire. Ces programmes visent essentiellement à exploiter un potentiel “sans regret”, facilement mobilisable dans les firmes.

Enfin, les formes d'autoréglementation comme les codes de conduite constituent un dernier type. Par rapport aux formes déjà présentées, leur originalité réside dans l'absence d'autorité publique.

Parmi les engagements de type collectif, apparaît la charte. Elle constitue un engagement sur le principe de responsabilité. Dans le cadre de la politique nutritionnelle de santé, elle prévoit une procédure de contrôle et de suivi dans la mesure où un comité est chargé de suivre l'application des principes. Toutefois, elle est surtout symbolique car elle ne prévoit aucune mesure de sanction. La charte ne va pas plus loin qu'un simple énoncé de bonne volonté.

2.2 L'environnement institutionnel de l'action publique

Selon Madina Rival (2002) il existe de nombreux facteurs environnementaux qui influencent la survie de l'entreprise. Pour faire face à cet environnement institutionnel « *elles entreprennent une variété de stratégies pour modifier la situation à laquelle elles ont à faire face. Ces stratégies comprennent des actions d'adaptation, d'évitement, de contrôle du contexte dans lequel elles évoluent* ». (Rojot, 1997)

2.2.1 Les acteurs institutionnels de l'action publique

L'action publique est un des processus institutionnels les plus formels qui constitue un déterminant majeur de l'environnement institutionnel des entreprises. « Aucune firme ne peut-être indifférente à la politique fiscale et sociale de l'Etat » (Bensédrine, 1997). De plus en plus d'entreprises sont notamment concernées par les politiques nutritionnelles de santé.

Les autorités politico-administratives à l'origine de la politique publique constituent la première catégorie d'acteurs dont la responsabilité est de vérifier l'application de ces règles et de sanctionner les contrevenants (Campbell, 1994 ; Meyer, Boli et Thomas, 1994 ; Scott, 1994a ; Powell et Di Maggio, 1983, 1991, Bensedrine, 1997). Jarniou (1981) identifie également des normes de comportement, dont la transgression n'implique pas une sanction mais une réprobation, voire une exclusion de la communauté (Bensédrine, 1997). A l'instar de Kingdon (1984), nous distinguons trois catégories d'acteurs dont les rôles correspondent aux trois principales dimensions de la politique publique.

Premièrement, il apparaît que les acteurs de la sphère politico-administrative à l'image des parlementaires, des élus, des fonctionnaires et des politiciens. Les parlementaires influencent surtout l'agenda de la politique publique qui comprend l'agenda gouvernemental et l'agenda décisionnel. Le premier intègre la liste de sujets à étudier par le gouvernement. Le second renvoie uniquement aux sujets examinés en vue d'une décision imminente. Les fonctionnaires interviennent essentiellement dans l'identification des moyens à mettre en œuvre pour les atteindre. Les politiciens ont un rôle sur le contexte politique général.

Kingdon identifie par ailleurs d'autres catégories d'acteurs qui peuvent agir activement dans chacune des dimensions de la politique publique. Ainsi, les groupes de pression peuvent avoir une influence sur l'agenda de la politique publique. Les universitaires et autres experts peuvent définir les aspects techniques de celle-ci. Les médias peuvent agir sur le contexte socio-politique.

Enfin l'auteur distingue « les entrepreneurs politiques ». « Il s'agit d'individus qui agissent de façon très active pour que la politique publique traite un problème particulier où mette en œuvre une action particulière. Ces entrepreneurs politiques investissent les ressources dont ils disposent pour promouvoir leurs propositions auprès des décideurs » (Bensédrine, 1997).

L'action publique peut-être appréhendée comme une conjonction de quatre activités (Lascoumes, 2005 ; Knoepfel, 2006 ; Alaux, 2011) la fixation d'un agenda ; la

programmation ; la mise en œuvre et l'évaluation. Dans ces travaux Kingdon (1984) souligne que la politique publique peut être appréhendée dans une dimension rationnelle, incrémentale (Lindblom, 1977) ou incertaine car elle serait formulée dans un contexte où les décideurs s'engagent dans le processus de façon instable, avec une connaissance peu précise des objectifs à atteindre ainsi que du système dans lequel ils évoluent Kingdon (1984).

Cette action publique est en interaction avec d'autres catégories d'acteurs dont ceux qui ne disposent pas de pouvoir coercitif mais qui ont une influence sur la définition des normes de comportements autour d'eux. Les entreprises du secteur agro-alimentaire appartiennent ainsi à cette catégorie d'acteurs qui contribuent à agir sur la stabilité de l'environnement institutionnel de l'action publique

2.2.2 Un environnement institutionnel en mouvement

Bensédine (1997), considère que « les institutions ne sont pas statiques. Elles évoluent sous l'effet de diverses forces dans un mouvement incrémental, mais qui permet des changements ». Tout d'abord, les acteurs évoluent au sein d'un environnement formé à partir de systèmes de valeurs et de pensées qui orientent les choix des individus. L'influence de ces acteurs demeure dans leurs capacités à générer des modifications dans leurs modes de réflexion, de perception et d'interprétation du monde autour d'eux (Berger et Luckmann, 1967 ; 1989 ; Campbell, 1994 ; Di Maggio et Powell, 1991 ; Scott, 1994b, Bensedrine, 1997). Cette évolution présente deux conséquences pour les entreprises du secteur concerné par l'action publique. Dans la mesure où cette dynamique peut générer des opportunités ou des menaces stratégiques, elle doit être identifiée d'une part. D'autre part, les éléments constitutifs de cette évolution doivent être maîtrisés car ils peuvent permettre aux entreprises d'agir sur cette source d'opportunités ou de menaces, plutôt que de la subir.

2.3 Les modes d'action des entreprises au sein de la dynamique institutionnelle

Les entreprises peuvent agir dans la sphère institutionnelle de différentes façons. Notre objectif désormais est de proposer une typologie des différentes stratégies politiques de l'entreprise qui pourrait servir de cadre d'analyse aux politiques nutritionnelles de santé (Tableau 3). Nous présentons les modes d'action qu'elles peuvent adopter en réaction ou pour orienter l'évolution de leur environnement institutionnel dans un sens qui leur soit favorable. La typologie que nous proposons est inspirée des travaux de Stigler (1971), Pfeffer et Salancik (1978), Pasquero (1979), Sethi (1979 ; 1982), Jarniou (1981), Miles et Cameron

(1982), Padioleau (1982), Fischer (1983), Baysinger (1984), Keim et Zeithaml (1986), Yoffie (1988), Ansoff et McDonnell (1990), Oliver (1991) et Bensedrine (1997)

Tableau 3: Les stratégies politiques des entreprises (source : Bensedrine, 1997)

Auteurs	Stratégies génériques			Stratégies de soutien	
	Défense	Compromis	Satisfaction	Influence	Coalition
Stigler (1971)				Capture	
Pfeffer et Salancik (1978),	Diversification		Satisfaction	Création	Coordination
Pasquero (1979),	Inaction Diversion	Marchandage	Intériorisation	Lobbying	Coalition/compétition
Sethi (1979)	Obligation sociale	Responsabilité sociale	Sensibilité sociale		
Jarniou (1981),		Planification		Planification	
Padioleau (1982)	Défense non coopérative	accommodation	Coopération	Accommodation	
Sethi (1982),	Défensif	Accommodant	Activiste positif		
Miles et Cameron (1982),	Défense du domaine		Création du domaine		associations
Di Maggio et Powell (1983)	Façade		Isomorphisme Normes, coercition, mimétisme		
Fischer (1983)	Préemptive	Prescriptive/préventive	Promotionnelle		
Baysinger (1984)	Maintenance du domaine	Défensive du domaine	Gestion du domaine	Gestion/ défense	
Keim et Zeithaml (1986),				Diverses tactiques	coalitions
Scott (1987)			Isomorphisme		
Zucker (1987)			Isomorphisme		
Oliver (1991)	Défense/ évitement	compromis	Acceptation	Manipulation	
Davis et Powell (1992)	Façade		Isomorphisme		

2.3.1 Les stratégies politiques génériques

Dans le cadre des stratégies politiques génériques, il est possible de distinguer trois modes de positions des entreprises face aux évolutions de leur environnement institutionnel. Premièrement, la résistance, dans ce cas, les entreprises tenteront d'éviter une menace ou une contrainte d'origine institutionnelle. Deuxièmement, le compromis, il s'agit pour les organisations de négocier avec les acteurs institutionnels pour obtenir des concessions de leur part. Enfin, la satisfaction qui consiste à se soumettre au processus institutionnel, mais aussi dans certains cas à l'accélérer, voire à le provoquer. Chaque stratégie couvre plusieurs modes d'actions, appelées tactiques (Bensrédine, 1997).

2.3.1.1 La stratégie de l'évitement

Nous identifions deux principales tactiques. La tactique de rébellion d'une part qui consiste à refuser de satisfaire les contraintes institutionnelles, et à les contester ouvertement Oliver (1991), Baysinger (1984) Sethi (1979 ; 1982), Fischer (1983) Miles et Cameron (1982), Pasquero (1979). Cette attaque peut se faire notamment à travers les médias.

D'autre part le défi qui consiste à contester les contraintes institutionnelles et à justifier le refus de s'y soumettre. Quant l'organisation est sûre de ses arguments « et de sa propre légitimité, elle peut même présenter son insurrection comme une vertu » (Oliver, 1991). Miles et Cameron (1982) ont constaté ce type de comportement dans la rédaction des fabricants de cigarettes face aux pressions anti-tabagistes. Il s'apparente à ce que ces auteurs appellent la domain defense, ou « défense du secteur ».

2.3.1.2 La stratégie du compromis

La stratégie du compromis prévoit des négociations avec les acteurs institutionnels, l'objectif est d'atténuer leurs exigences (Oliver, 1991, Fischer, 1983, Sethi, 1982, Pfeffer et Salacick, 1978). Trois principales tactiques peuvent être distinguées dont la négociation.

Elle a pour objectifs de mener les acteurs institutionnels à abandonner leurs exigences après que les entreprises aient été suffisamment convaincantes. Cette tactique peut consister simplement en une capacité de persuasion fondée sur l'argumentation (Bourgeois et Nizet, 1995).

2.3.1.3 La stratégie de satisfaction

La stratégie de satisfaction consiste, comme son nom l'indique, à satisfaire les contraintes institutionnelles (Davis et Powell, 1992 ; Oliver, 1991 ; Scott, 1987 ; Zucker, 1987, Fischer, 1983, Miles et Cameron, 1982 ; Padioleau, 1982 ; Sethi, 1979 ; 1982 ; Pasquero, 1979 ; Pfeffer et Salancik, 1978).

Cette satisfaction peut mener l'organisation à modifier ses structures, ses systèmes d'informations, ses modes de gestion, ses relations humaines, ses technologies, ses produits, ses valeurs et ses normes, ou sa conception de son environnement (Pfeffer, Salancik, 1978).

La satisfaction peut aussi contraindre l'organisation à se diversifier. C'est ce que Miles et Cameron appellent la stratégie de *domain creation*. Plusieurs tactiques de satisfaction peuvent être distinguées. Nous ne retenons que la tactique de satisfaction imposée. Contrairement à la tactique précédente, celle-ci ne consiste pas à anticiper les changements institutionnels mais à ne se soumettre que lorsqu'ils se manifestent par des obligations légales (Sethi, 1979, 1982).

2.3.1.4 Un mode d'action séquentiel des stratégies génériques

Plusieurs recherches ont constaté que les trois types de stratégies génériques exposées se succèdent. Ainsi, les organisations ont d'abord recours à la résistance, au compromis et enfin, à la satisfaction (Ansfoff et Mc Donnell, 1990 ; Ullmann, 1985 ; Marcus ; Fischer, 1983 ; Miles et Cameron, 1982 ; Sethi, 1979 ; Post, 1978).

Les travaux de Brown ont établi un parallèle entre l'évolution des positions organisationnelles et celle des paradigmes scientifiques (Brown, 1978 ; Bensédrine, 1997). « *Les organisations auraient toutes tendance à évoluer selon un processus relativement semblable comprenant plusieurs phases, dont seuls le nombre et la dénomination changent d'un auteur à l'autre. Elles commenceraient presque systématiquement par éviter de changer leurs habitudes, puis effectueraient des modifications mineures, avant finalement de révolutionner leurs systèmes* » (Huff et Thomas, 1992).

Comme le souligne Thompson (1967), la *première réaction d'une organisation « rationnelle » face à une pression externe consiste à s'en défendre et à ne la satisfaire qu'en cas de nécessité* » (Thompson, 1967 ; Pfeffer et Salancik, 1978). Divers recherches démontrent que la stratégie la plus courante quand des pressions sociales apparaissent consiste à résister autant que possible aux exigences institutionnelles (Ullmann, 1985 ; Marcus, 1984 ; Fischer, 1983 ; Sethi, 1979 ; Post, 1978). Pfeffer et Salancik (1978) remarquent que, les

organisations ne pourraient pas survivre si elles n'étaient pas soucieuses face aux exigences de leurs environnements. Cependant, « *la satisfaction des exigences d'un groupe contraint les futures actions de l'organisation, notamment sa capacité à satisfaire d'autres exigences* ». Les organisations ne pourraient donc pas survivre si elles répondaient à toutes les exigences provenant de leur environnement. Une certaine marge de manœuvre est souvent possible et les organisations vont donc tenter de minimiser la contrainte externe (Pfeffer et Salancik, 1978 : 43, 271). Cependant les auteurs soulignent que les organisations finissent par intégrer les dispositions des autorités publiques mais d'abord en modifiant leur comportement de manière incrémentale, sans remettre vraiment s'éloigner des éléments centraux de leur stratégie. *Dans le domaine politique, ces changements incrémentaux peuvent se traduire par une stratégie de compromis, qui viserait à satisfaire certaines pressions pour obtenir ces concessions en contrepartie. Dans certains cas, les organisations peuvent adopter la stratégie de compromis comme un moyen de faire patienter les acteurs institutionnels et gagner du temps.* (Bensédrine, 1997)

Tout d'abord, il s'avère que la durée des trois phases identifiées précédemment peut varier d'une organisation à l'autre (Fischer, 1984 ; Miles et Snow, 1978 ; Pfeffer et Salancik, 1978). Secondement, cette séquence n'est pas normative mais contingente. Ainsi une organisation peut adopter une stratégie de défense, de compromis ou de satisfaction.

2.3.2 Les stratégies politiques de soutien

Parallèlement aux trois catégories de positions évoquées précédemment, les entreprises peuvent renforcer leur capacité à négocier ou à ralentir la réalisation des processus institutionnels en ayant recours à des stratégies de soutien. Cette stratégie se compose de tactiques d'influence et de coalition. Les stratégies de soutien ont pour objectif de soutenir l'une des trois stratégies génériques. En effet, l'influence ou la coalition ne constitue pas une finalité en soi « et ne prennent un sens que si elles sont au service d'un objectif d'opposition, de négociation ou d'accélération du processus institutionnel ».

2.3.2.1 La tactique d'influence

A partir de la tactique d'influence l'organisation participe au processus de production des règles institutionnelles. Elle tente à travers des mécanismes politiques, de se définir un environnement conforme à ses intérêts. Elle peut trouver la possibilité de se lier au système social. (Pfeffer et Salancik, 1978 : 189).

Les organisations ont recours à la tactique de l'influence pour agir sur leur environnement institutionnel. Mais le but de l'influence varie selon la stratégie générique adoptée par la firme. En effet, elle peut aussi bien encourager de manière proactive l'instauration d'une réglementation qui lui serait favorable que tenter de faire abandonner un projet réglementaire nuisible ou d'en modifier des articles. L'influence se matérialise à partir de quatre principales tactiques. La tactique de la capture réglementaire tout d'abord. Une organisation peut « capturer » (Stigler, 1971) la structure réglementaire gouvernementale. L'objectif est d'obtenir des avantages qui peuvent être accordés au détriment d'autres acteurs économiques ou sociaux. (Baysinger, 1984 ; Stigler, 1971). Parmi la stratégie d'influence, on distingue la tactique du lobbying. Il s'agit pour l'organisation de se tenir informée des projets réglementaires et de fournir aux décideurs politiques des rapports sur leurs effets et leur présenter des amendements qui dont l'objectif est de protéger ou promouvoir les intérêts de l'organisation (Laffont et Tirole, 1991 ; Keim et Zeithaml, 1986 ; Pasquero, 1979 ; Pfeffer et Slancik, 1978). La tactique de la publicité politique vise à sensibiliser et influencer le grand public ou certaines cibles pour les rallier à la cause de l'organisation (Keim et Zeithaml, 1986 ; Pasquero, 1979). Cette dernière peut ainsi influencer le processus réglementaire en exerçant une pression indirecte sur les décideurs politiques. Elle peut aussi influencer l'opinion publique sur les thèmes émergents pour éviter qu'ils ne donnent naissance à un processus réglementaire. Enfin, nous distinguons la tactique du financement des parties politiques. Le financement officiel ou secret des parties politiques à pour objectif d'obtenir des avantages des élus et des membres du gouvernement. (Laffont et Tirole, 1991 ; Keim et Zeithaml, 1986 ; Pfeffer et Salancik, 1978).

2.3.2.2 La stratégie de coalition

La stratégie de coalition vise à établir des alliances politiques avec des organisations qui accordent les mêmes intérêts à un problème institutionnel donné (Ostlång et Larsson, 1994 ; Keim et Zethaml, 1986 ; Miles et Camron, 1982 ; Pasquero, 1979).

Comme la stratégie d'influence, la stratégie de coalition est nécessairement au service d'une stratégie générique. Elle peut accroître le pouvoir d'opposition ou de négociation. Elle peut aussi soutenir une stratégie de satisfaction, dans le cas où les organisations s'unissent pour développer des technologies plus écologiques, par exemple. Elle peut aussi être au service de la stratégie d'influence. C'est notamment le cas quand des organisations qui souhaitent constituer un groupe de pression politique.

La coalition peut aussi regrouper des organisations concurrentes, surtout quand elles partagent les mêmes intérêts politiques. Les coalitions peuvent être hétérogènes.

Peffer et Salancik (1978) présentent cette stratégie comme un moyen utilisé par les organisations pour « négocier leur environnement ». Elles instaurent ainsi des canaux de communication, entre elles. Leurs échanges d'informations leur permettent de prévoir et planifier avec plus de certitude leurs activités respectives et de pacifier leurs relations (Pfeffer et Salancik (1978)). Ces processus collectifs leur permettent aussi de coordonner leurs stratégies politiques pour mieux gérer les évolutions de leur environnement institutionnel.

Le cadre conceptuel des instruments des politiques publiques peut donc être appliqué pour améliorer la compréhension des stratégies des entreprises, notamment en présence d'instruments conventionnels moins coercitifs et moins incitatifs. La performance des politiques publiques nutritionnelles de santé requiert une prise en compte des stratégies génériques et de soutien que les entreprises du secteur adopteront en réaction ou afin de faire évoluer les modalités de l'action publique, ainsi que les séquences d'action qu'elles mettront en œuvre. Essentiellement concentrée sur l'analyse de l'impact des instruments de l'action publique sur les comportements, les recherches sur les stratégies des entreprises peuvent permettre d'approfondir la compréhension de ces logiques d'impact à la fois directes mais également indirectes sur les publics-cibles de l'action publique.

Bibliographie

- Alaux, C., 2011. « L'impact des instruments des politiques publiques environnementales sur les processus de décision du consommateur : l'achat de voitures à faibles émissions de carbone », Thèse de doctorat en sciences de gestion, soutenue publiquement le 5 mai 2011 à l'IMPGT d'Aix-en-Provence (Université Aix-Marseille III).
- Ansoff H.I., et McDonnell (1990). *Implanting strategic management*, prentice Hall. 2nd ed.
- Baysinger B.D., (1984). « domain maintenance as an objective of business political activity : an expanded typology ». *academy of management review*. Vol 9. N°2 : 248-258
- Bérard A., (2001) Le marketing social Quel apport dans les campagnes d'incitation ? *Revue Médicale de l'Assurance Maladie*, Volume 32 n° 2 / avril-juin 2001.
- Borkey P., et Glachant M., (1997), *Les engagements volontaires de l'industrie dans le domaine de l'environnement : nature et diversité*, CERNA, Etude réalisée pour le Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement.
- Bensedrine J., (1997) « Les entreprises face aux controverses politico-scientifiques », *Revue Française de gestion*, juin,-juillet-août, pp. 91-106.
- Berger, P. L., & Luckmann, T. (1967). *The Social Construction of Reality*. Garden City: Doubleday
- Bouckaert, G., Halligan, J., 2008. *Managing performance: international comparisons*. Routledge.
- Bourgeois E., et Nizet, J., (1995). « pression et légitimation ». PUF, collection Sociologies
- Bressers, H.T., O'Toole, L.J.O., 1998. The selection of policy instruments: a network-based perspective. *Journal of Public Policy* 18, 213–239.
- Brown R-H., (1978), *Bureaucracy as Praxis : towards a political phenomenology of formal organizations* ». *administrative science quarterly*, 365-382
- Campbell J., LO A. (1994) *The Econometrics of financial markets*, Hardcover.
- Di maggio P.J. et Powel W.W., « The iron cage revisited », *American sociological review*, n° 48, 1983, pp. 147-160.
- Doern, G.B., Phidd, R.W., 1992. *Canadian public policy: ideas, structure, process*. Nelson Canada.
- Dresler-Hawke, E. & Veer, E. (2006), Making healthy eating messages more effective: Combining integrated marketing communication with the behaviour ecological model. *International Journal of Consumer Studies*, 30 (4), 318-326.
- Egmond, C., Jonkers, R., Kok, G., 2005. A strategy to encourage housing associations to

invest in energy conservation. *Energy policy* 33, 2374–2384.

Egmond, C., Jonkers, R., Kok, G., 2006. One size fits all? Policy instruments should fit the segments of target groups. *Energy Policy* 34, 3464–3474.

Étienne, J., 2009. L’impact de l’action publique sur les comportements privés : une approche de goal framing theory, Thèse de doctorat en sciences politiques.

Fischer D., (1983). « Stratégies Towards Political pressures : a typology of firm responses ». *Academy of Management Review* ; vol° 1 : 71-78.

Gallopel-Morvan K. (2006), « L’utilisation de la peur dans un contexte de marketing social : état de l’art, limites et voies de recherche », *Recherche et Applications en Marketing*, 21, p. 41-60.

Goldberg, M.E., 2009. Consumer decision making and aging: A commentary from a public policy/marketing perspective. *Journal of Consumer Psychology* 19, 28-34.

Green, L.W., Kreuter, M.W., 1999. *Health promotion planning: an educational and ecological approach*. Mayfield Pub. Co.

Jarniou P.,(1981).- *L’entreprise comme système politique*.- Paris : PUR- 259 p. PR

Hood, C., 1983. *The tools of government*. Macmillan.

Hood, C., 2007. Intellectual obsolescence and intellectual makeovers: reflections on the tools of government after two decades. *Governance* 20, 127-144.

Hood, C., Margetts, H., 2007. *The tools of government in the digital age*. Palgrave Macmillan.

Hornik, J., Cherian, J., Madansky, M., Narayana, C., 1995. Determinants of recycling behavior: A synthesis of research results. *The Journal of Socio-Economics* 24, 105–127.

Howlett, M., 2000. Managing the « hollow state »: procedural policy instruments and modern governance. *Canadian Public Admin* 43, 412-431.

Howlett, M., Kim, J., Weaver, P., 2006. Assessing Instrument Mixes through Program-and Agency-level Data: methodological issues in contemporary implementation research. *Review of Policy Research* 23, 129–151.

Howlett, M., Kim, J., Weaver, P., Burnaby, B.C., London, O., 2005. *Assessing Instrument Mixes: Methodological Issues in Contemporary Implementation Research*.

Howlett, M., Ramesh, M., 1995. *Studying public policy: policy cycles and policy subsystems*. Oxford University Press.

Huff J., Huff S., et Howard T., (1992) , *Strategy renewal and the interaction of cumulative stress and inertia*, *strategic management journal*.

- Ingram, H., Schneider, A., 1990. Behavioral Assumptions of Policy Tools. *Journal of Politics* 52, 510–29.
- Iyer, E.S., Kashyap, R.K., 2007. Consumer recycling: role of incentives, information, and social class. *Journal of Consumer Behaviour* 6, 32–47.
- Jacquot S., (2006) L'action publique communautaire et ses instruments, *La politique d'égalité entre les femmes et les hommes à l'épreuve du gender mainstreaming*, thèse de doctorat, soutenue publiquement le 7 décembre 2006.
- Keim G., et Zeithaml C-P., (1986), Corporate political strategy and legislative decision making : a review and contingency approach ». *academy of management review*, Vol 11, n° 4, 828-843
- Kingdon, J., (1994), *Agendas, Alternatives and Public Policies*, HarperCollins.
- Knoepfel, P., Larrue, C. et Varone, F., 2006. *Analyse et pilotage des politiques publiques*, Verlag Rüegger.
- Lascoumes, P., Le Galès, P.L., 2005. *Gouverner par les instruments*. Les Presses de Sciences Po.
- Lasswell, H.D., Lerner, D., Fisher, H.H., 1951. *The policy sciences: recent developments in scope and method*. University press.
- Lindblom, C.E., 1977. *Politics and markets: the world's political economic systems*, Basic Books New York.
- Linder, S.H., Peters, B.G., 1989. Instruments of Government: Perceptions and Contexts. *Journal of Public Policy* 9, 35-58.
- Lowi, T.J., 1972. Four Systems of Policy, Politics, and Choice. *Public Administration Review* 32, 298-310.
- Marcus A., (1984) « The Adversary Economy ». Westport, CO : Quorum Books. ; Post J-E, (1978). « corporate Behavior and social change ». Reston, VA : Reston publ.
- Meyer J.W., (1994) « Institutionalized organizations : formal structure as myth and ceremony », *American journal of sociology*, vol 83, n°2, pp. 340-363.
- Miles, R-H., et Snow C.C, (1978). *Organizational strategy, structure and Porcess* ». New York : Mc Graw-Hill Book Co.
- Miles, H., Cameron K., (1982) *Coffin Nails and Corporate Strategies* , Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Morin R., (2007) *Agir sur les environnements ou sur les individus: comparaisons France-Québec en promotion de la sante*, Société française de santé publique, N° 19, 2007/5.

Oliver C. (1991), Strategic responses to institutional processes, *Academy of Management Review*, 16, p: 145-179.

Padioleau, J-G., (1982), *L'Etat au concret*, PUF.

Pfeffer J., Salancick G.,(1978), *The external control of organizations : a resources dependence perspective*, Harper and Row, New York,1978.

Pasquero J., (1979), *l'entreprise face aux pressions socio-politiques de son environnement* ». thèse en gestion, IAE de Grenoble

Peters, B.G., Nispen, F.K.M. van, 1998. *Public policy instruments: evaluating the tools of public administration*. Edward Elgar Publishing.

Ramesh, M., Howlett, M., 2003. *Studying Public Policy: Policy cycles and policy subsystems*. Oxford University Press.

Roche (2009), *Enquête épidémiologique nationale sur le surpoids et l'obésité- une enquête INSERM healthcare/ROCHE(2009) OMS, (2006), Rapport sur la santé dans le monde`*

Rival M., (2002) *L'action politique des entreprises "Pluralité des stratégies et contribution à la création de valeur pour l'actionnaire Comparaison France /Grande-Bretagne*, Thèse de doctorat en sciences de gestion, soutenue publiquement le e 18 décembre 2002.

Rojot J., « Théorie des organisations », in Y. SIMON et P. JOFFRE (eds), *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997, pp. 3337-3370.

Rothschild, M.L., 1999. Carrots, Sticks, and Promises: A Conceptuai Framework for the management of public health and social issue behaviors. *Journal of Marketing* 63, 24–37.

Salamon, L.M., Elliott, O.V., 2002. *The tools of government: a guide to the new governance*. Oxford University Press US.

Salamon, L.M., Lund, M.S., 1989. *Beyond privatization: the tools of government action*. The Urban Insitute.

Sethi S. Prakash (1979), “A Conceptual Framework for Environmental Analysis of Social Issues and Evaluation of Business Response Patterns”, *Academy of Management Review*, Vol. 4 (1), pp. 63-74.

Scott,W. Richard (1981), *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*. Englewood Cliffs,NJ: Prentice-Hall.

Streeck W., Thelen K., (2005) (dir.), *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economy*, Oxford, Oxford University Press.

Thompson, J-D., (1967), « *Organizations in Action* ». Mc Graw-Hill.

Ullmann A., (1985). *The Impact of the regulatory life cycle on corporate political strategy* ». *California Management review*. Vol XXVIII. N°1. Fall : 140-154

Varone, F., 2001. Les instruments de la politique énergétique: analyse comparée du Canada et des États-Unis. *Canadian Journal of Political Science/Revue canadienne de science politique* 34, 3–28.

Vedung, E., 1998. Policy instruments: typologies and theories, dans: *Carrots, sticks, and sermons: Policy instruments and their evaluation*. Transaction Publishers, p. 21–58.

Yoffie D., (1988), *How and industry builds political advantage* ». *harvard business review*. May-June : 82-89

Zucker, L., (1987) « Institutional theories of Organization » *Annual Review of Sociology*, 13. P 443-464