Université de Montréal

Le rôle des entreprises dans la distribution richesses.

par

Thomas Ferretti

Département de Philosophie

Faculté des arts et sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures

en vue de l'obtention du grade de

Maître ès Arts en Philosophie,

option Recherche

Août 2011

© Thomas Ferretti, 2011

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :

Le rôle des entreprises dans la distribution richesses.

présenté par :

Thomas Ferretti

a été évalué(e) par un jury composé des personnes suivantes :

…… Christian Nadeau ……
président-rapporteur

…… Peter Dietsch …..……
directeur de recherche

…… Ryoa Chung ……
membre du jury

RÉSUMÉ

Quel rôle les entreprises doivent-elles jouer dans la société ? Dans le premier chapitre, nous critiquons l'idée selon laquelle les entreprises ont des responsabilités sociales au-delà de la loi : elles n'ont ni les capacités ni la légitimité démocratique d'agir au nom du bien commun. Elles doivent se contenter d'assumer leur rôle économique en respectant la loi. Cependant, celui-ci inclut la distribution des richesses. Le deuxième chapitre présente trois intuitions issues de la pensée économique classique. Celles-ci permettent de justifier une distribution égalitaire des revenus du travail. Dans le troisième chapitre, nous montrons que les entreprises ont un rôle important dans la coordination des activités économiques et doivent être des institutions clés dans l'instauration d'une distribution plus égalitaire des revenus. Pour promouvoir cet objectif distributif, il faut repenser la propriété, la régulation et le design institutionnel des entreprises. Il faut par exemple favoriser les coopératives et la démocratie d'entreprise.

Mots clés : Philosophie, Entreprise, RSE, Justice distributive, Design institutionnel, Coopératives, Démocratie d'entreprise.

ABSTRACT

What role should firms play in modern economies ? In the first chapter, I criticize the idea that firms have broad social responsibilities beyond the law : they have neither the capacity nor the democratic legitimacy to act on behalf of the common good. They must therefore stick to their economic role. However, when defining this economic role, one should include distributive considerations. The second chapter exposes three intuitions of classical economists. These provide the basis to justify an equal distribution of labour income. In the third chapter, I show that firms play an important role in coordinating economic activities, and should be key institutions in establishing a fairer distribution of labour income. In order to promote this distributive goal, one must rethink the ownership and institutional design of firms. For example, the regulation should promote cooperative ownership and workplace democracy.

Keywords : Philosophy, Firm, CSR, Distributive Justice, Institutional Design, Cooperatives, Workplace Democracy.

TABLE DES MATIÈRES

Résumé....i
Abstract....ii
Table des matières....iii
Liste des abréviations....v
Remarques bibliographiques....v
Remerciements....vii

Introduction....1

Chapitre I : Repenser en profondeur le rôle et la régulation des entreprises....6

I – La responsabilité sociale des entreprises : contexte et remise en question....8
1.1 – Aperçu de la recherche concernant la RSE....8
1.2 – L'unité doctrinale et la popularité fulgurante de la RSE....11
1.3 – Critique des responsabilités extra-régulatives des entreprises....14
1.4 – Le rôle des entreprises n'est qu'économique : un retour à Friedman ?....22

II – Les approches des failles du marché : forces et faiblesses....23
2.1 – L'approche économique des failles du marché et la régulation étatique....23
2.2 – L'approche éthique des failles du marché et la RSE....25
2.3 – Critique des approches des failles du marché et « second best »....27
2.4 – Utiliser la même démarche en se basant sur une autre conception de l'économie....30

III – À la recherche d'une approche adéquate du rôle des entreprises....32
3.1 – Définir le terme « entreprise » : un réseau de contrats....32
3.3 – L'État et la régulation des entreprises....34
3.2 – Les outils de la philosophie politique....36
3.4 – Caractéristiques d'une approche adéquate du rôle des entreprises....40

Conclusion....41

Chapitre II : Propriété privée, division du travail et marchés : les intuitions de la pensée économique classique....43

I – Les intuitions fondamentales de la pensée économique d'Adam Smith....45
1.1 – La propriété du fruit de son travail....46
1.2 – La division du travail et l'échange sont la source de la richesse....48
1.3 – Les mécanismes des marchés concurrentiels : des processus dynamiques....49

II – Extraire le potentiel normatif des intuitions classiques....53
2.1 – Proportionnalité entre « travail » et « revenu » : le revenu maximum....54
2.2 – Bénéfices de la coopération, division du travail et distribution des revenus....57
2.3 – Qu'est-ce qu'une distribution juste des revenus du travail ?....60

III – Comment justifier l'économie de marché ?....64
3.1 – Le mécanisme des prix et le revenu du capital : justifications instrumentales....64
3.2 – Limites des justifications du marché : concurrence dynamique et justice sociale....67
3.3 – Concilier justice distributive et mécanismes du marché....70

Conclusion....71

Chapitre III : Le rôle des entreprises dans la distribution des revenus issus de la coopération économique : design institutionnel et régulation 73

I – Le rôle des entreprises dans la distribution des revenus 75
1.1 – Les entreprises et l'économie néo-institutionnelle 75
1.2 – Design institutionnel et distribution des revenus à l'intérieur des entreprises.....77

II – Repenser la propriété et le design des entreprises 81
2.1 – Propriété coopérative et démocratie d'entreprise 83
2.2 – Le marché et le revenu du capital 87
2.3 – Comment l'État doit-il intervenir ?.....88

III – Limites et promesses d'une économie coopérative et démocratique 90
3.1 – Pas forcément moins efficiente; certainement plus juste.....91
3.2 – Un pas dans la bonne direction 93

Conclusion 95

Conclusion : Vers une économie coopérative et démocratique.....97

Le rôle des entreprises dans l'économie et la société 97
Promouvoir une économie coopérative et démocratique.....99
Quelle est la place de l'économie dans la société ? 102

Bibliographie 103

LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

ONG *Organisation non-gouvernementale*
RSE *Responsabilité sociale des entreprises*

REMARQUES BIBLIOGRAPHIQUES

Les références dans le texte seront notées sous la forme suivante :
(Auteur-e-s Date : Page)

Exemple : - (Arnperger, Van Parijs 2003 : 51)

Nous ferons référence à certains ouvrages en utilisant leur date de parution originale. Cette date originale sera alors notée entre crochets :

Exemples : - Le *Traité du gouvernement civil* de Locke [1690]
- (Smith [1776] : 128)

Durant la rédaction de ce mémoire, l'auteur a bénéficié d'une bourse J.-A. Bombardier du Conseil de recherche en sciences humaines du Canada (CRSH 2009-2010), d'une bourse du Fonds québécois de recherche sur la société et la culture (FQRSC 2010-2011), ainsi que de deux bourses d'excellence de l'Université de Montréal : une bourse Olivier-Maurault de la Faculté des Arts et Sciences (FAS), et une bourse du fonds d'amélioration de la vie étudiante de la Faculté des Études Supérieures et Postdoctorales (FESP), offerte en collaboration avec la Fédération des associations étudiantes du campus de l'Université de Montréal (FAÉCUM). L'auteur a aussi bénéficié grandement de sa participation au Groupe de recherche interuniversitaire en philosophie politique de Montréal (GRIPP) et à l'axe *Éthique et économie* du Centre de recherche en éthique de L'Université de Montréal (CRÉUM).

REMERCIEMENTS

Dans une société comme la nôtre, nous sommes tous interdépendants à un degré jamais égalé dans l'histoire humaine, et ce, pour notre plus grand bien. Par conséquent, personne ne peut revendiquer à lui seul la réussite d'une œuvre, quelle qu'elle soit. Toute réalisation est le résultat de la coopération, de la division du travail, des échanges de toutes sortes. Si le physicien peut se consacrer à ses recherches, le politicien à ses lois, et certains hommes d'affaires à les contourner, c'est que d'autres produisent leurs aliments et fabriquent leurs vêtements. C'est donc l'effort commun et la coopération d'une myriade d'êtres humains qui a rendu possible la rédaction de ce mémoire. La liste de ceux que je devrais remercier serait beaucoup trop longue. J'irai à l'essentiel.

D'abord, j'aimerais remercier particulièrement Peter Dietsch, mon directeur de recherche. Il a joué un rôle important dans le développement de mes idées et dans mon parcours académique. J'ai eu la chance de participer – autant que j'ai pu – à certains de ses projets de recherche. Il a finalement été un exemple de rigueur, d'équité, de générosité et a été présent tout au long de ma maîtrise.

Je veux aussi remercier ma famille qui m'a toujours soutenu. Jeanie, Lucia et Jean bien sûr : vous m'avez fait tel que je suis et vous êtes pour beaucoup responsables de mon bonheur. Merci aussi Andrée, Pierre, Pierrette et tous les autres.

Plusieurs autres personnes – amis, collègues ou professeurs – m'ont aidé à progresser. Je remercie David, Martin, Maud, Chloée, Julia, Paul, Ludovic, Carlos, Daphnée, Clément, Alex, Jonathan, Jean-Pierre, Pier-André, Alexis, François, Maxime, Patrick, Jean-François, Simon, Pierre-Yves, Dominic, Christian. Merci aussi à Ryoa Chung, Daniel Weinstock, Christian Nadeau, Frédéric Bouchard, Daniel Dumouchel, Jean-Pierre Marquis, Louis-André Dorion, Ian McDonald, Pierrette Delisle, Ève Fiset, et Lucille Gendron, pour leurs cours, leurs conseils et leur disponibilité.

Finalement, la dernière mais non la moindre, je tiens à remercier Audrey avec qui j'ai discuté de mon mémoire jusque dans les moindres détails et de plein d'autres sujets qui ont enrichi ma pensée. Merveilleuse, vive et courageuse, elle a su me supporter (dans tous les sens du terme). Je la remercie surtout pour son amour, car après tout, sur notre petit caillou perdu dans l'univers, l'amour et l'amitié sont bien les seules choses qui valent vraiment la peine d'être vécues.

On ne s'imagine Platon et Aristote qu'avec de grandes robes de pédants. C'était des gens honnêtes et, comme les autres, riant avec leurs amis; et quand ils se sont divertis à faire leurs *Lois* et leur *Politique*, ils l'ont fait en se jouant. C'était la partie la moins philosophe et la moins sérieuse de leur vie; la plus philosophe était de vivre simplement et tranquillement. S'ils ont écrit de politique, c'était comme pour régler un hôpital de fous; et s'ils ont fait semblant d'en parler comme d'une grande chose, c'est qu'ils savaient que les fous à qui ils parlaient pensaient être rois, ou empereurs. Ils entrent dans leurs principes pour modérer leur folie au moins mal qu'il se peut.

Blaise Pascal - *Pensées*

INTRODUCTION

> Pour moi, dit Socrate, je ne crois pas avoir besoin de plus d'argent, et je me trouve assez riche ; mais toi, Critobule, tu me parais bien pauvre, et, par Zeus, j'ai quelquefois bien pitié de toi. […] car ce que j'ai est suffisant pour me procurer ce qui me suffit ; mais, étant donné l'appareil qui t'environne et ta réputation, même si tu ajoutais à ta fortune présente trois fois autant, il me semble que tu n'aurais pas encore assez.
>
> Xénophon – *Économique*

Est riche celui qui a peu de besoins. Voilà l'idée fondamentale au cœur de l'*Économique* de Xénophon (Dorion 2008 : 263). Socrate, qui ne possède rien, y argumente qu'il est plus riche que Critobule, un propriétaire terrien. Ce dernier dépense énormément et cherche à accroître ses possessions. Il ne possède jamais assez pour combler tous ses caprices et ne se sent donc jamais satisfait. Au contraire, Socrate a très peu de besoins et possède donc toujours suffisamment pour les combler. Pour lui, la richesse ne dépend pas de la quantité de biens que l'on possède. Il suffit d'avoir plus de possessions que de besoins. Pour être toujours riche, il faut donc savoir profiter de l'essentiel. De plus, pour Xénophon, celui qui travaille bien et produit beaucoup tout en ayant peu de besoins personnels peut donner davantage à la collectivité, pour faire prospérer la cité.

Il n'y aurait rien d'autre à ajouter si tous les citoyens adoptaient le mode de vie prôné par Xénophon et que Socrate incarne. Nous n'aurions pas besoin de théories de la juste distribution des richesses. C'est cet idéal que nous devons viser.

Entre-temps, il faut malgré tout réfléchir aux règles et aux institutions devant encadrer la coopération économique et la distribution des richesses. Comme John Rawls l'a souligné, l'éthique individuelle et la justice des institutions sociales sont deux domaines distincts de la réflexion éthique. « A basic claim of Rawls's theory of justice is that political philosophy should distinguish two levels of moral evaluation, one to do with individual interaction and the other to do with the background conditions within which that action takes place » (Young 2006 : 91). La justice s'intéresse avant tout aux institutions sociales et à la manière dont elles répartissent les produits de la coopération. Ces institutions ont un impact déterminant sur la création des inégalités (Rawls [1971] : 33). Il faut donc réfléchir au fonctionnement des institutions économiques et aux principes de justice qui doivent les encadrer.

On tient parfois cela pour acquis, mais organiser le travail et la production économique nécessaires à la vie de sept milliards d'êtres humains n'est pas une mince affaire. Si de surcroît nous voulons assurer à tous une vie décente et de bonnes conditions de travail, si l'on veut garantir que les bénéfices de la coopération économique soient distribués de manière juste, que les échanges soient équitables et que chacun en retire ce qui lui revient, la tâche qui nous attend est pour le moins colossale. Il faut donc établir les règles de ce travail collectif. Certains se demanderont pourquoi cette réflexion est nécessaire. L'économie actuelle ne fonctionne-t-elle pas correctement ? Est-ce si important, si urgent, de réfléchir aux institutions économiques ?

Deux exemples illustrent parfaitement certains des problèmes majeurs de nos économies modernes : la crise écologique et l'accroissement des écarts de richesse. Premièrement, les ravages écologiques générés par la production économique ne sont plus à démontrer. Gaz à effet de serre, réchauffement climatique, pollution grandissante, destruction des écosystèmes de la forêt amazonienne aux îles de l'Océanie, épuisement des ressources naturelles, la liste des désastres environnementaux causés par l'activité économique est très longue. Ces problèmes ne sont pas seulement une question de réglementations défectueuses ou d'entreprises malhonnêtes mais résultent de conditions structurelles qui poussent à la croissance économique, à la surproduction et à la consommation (Badie, Vidal 2009 : 201, 207, 216; Leonard 2010). On vante la croissance du PIB. Cependant, celui-ci ne prend pas en compte le coût de la détérioration de l'environnement. De plus, certains incitatifs économiques, comme l'exigence du profit et la concurrence, encouragent les entreprises à adopter des pratiques dommageables et à jouer avec les normes environnementales.

Le deuxième problème flagrant de nos économies modernes est l'accroissement des inégalités de richesses. Aujourd'hui, plus de 1.7 milliard d'êtres humains souffrent de la pauvreté dans le monde (ONU 2010 : 102). Ainsi, malgré la surproduction dont nous sommes capables maintenant, la distribution des biens est si inégalitaire qu'environ un être humain sur cinq n'arrive pas à subvenir à ses besoins primaires. Les inégalités entre les riches et les pauvres s'accroissent même dans les pays développés comme les États-Unis (Badie, Vidal 2009 : 145, 165, 170; Kempf 2010). Des millions de personnes meurent chaque année des conséquences de la pauvreté (Pogge 2005 : 30-31). Encore

une fois, ces problèmes ne sont pas seulement dus au sous-développement de certains pays qu'il faudrait aider à produire plus de richesses. Certains phénomènes économiques comme la concurrence internationale, la mobilité des entreprises et la déréglementation des marchés sont responsables de l'accroissement des inégalités de richesses (Van Parijs 2006 : 5; Simon 2011). On peut mentionner aussi, depuis les années 1980, le développement de la concurrence fiscale entre les États, dont les entreprises profitent pour demander des allègements fiscaux. Cela accentue les inégalités de richesses entre les pays ainsi qu'à l'intérieur de chaque pays (Dietsch, Ferretti 2010 : 67).

Il est donc urgent de réfléchir au fonctionnement et à la régulation des institutions économiques. Notre recherche se concentrera sur un type d'institutions économiques bien particulier, plus précisément sur un type d'organisations spécifique : *les entreprises*. Elles sont devenues des acteurs incontournables de la réalité économique. On les pointe souvent du doigt comme étant responsables de nombreux problèmes sociaux et environnementaux, mais de plus en plus, on fait aussi d'elles les acteurs clés de leur résolution (Yunus 2008). *Quel rôle les entreprises doivent-elles jouer dans l'économie et dans la société en général et comment doit-on encadrer l'activité de ces institutions économiques ?*

C'est la question à laquelle nous tenterons de répondre. Nous nous concentrerons sur les entreprises pour deux raisons. Premièrement, elles sont sous les feux des ONG et le débat fait rage concernant la « responsabilité sociale des entreprises » (RSE). Certains veulent attribuer aux entreprises un rôle très large qui devrait inclure des responsabilités importantes allant au-delà de la régulation étatique. D'autres au contraire pensent que les entreprises devraient se contenter d'accomplir leurs fonctions économiques en respectant la loi. Deuxièmement, nous nous concentrons sur les entreprises parce que la réforme de leur structure et de leur fonctionnement peut jouer un rôle crucial dans la distribution des revenus du travail. Une telle réforme des entreprises peut être au cœur d'une modification profonde de l'économie.

Notre objectif est double. Nous voulons critiquer les théories qui soutiennent que les entreprises ont un rôle social *volontaire* qui dépasse largement la régulation étatique. Au contraire, nous pensons que leur rôle est purement économique et doit toujours être encadré par une régulation étatique. Cependant, nous voulons aussi redéfinir plus en

profondeur le rôle économique des entreprises et la régulation qui devrait les encadrer. Selon nous, les entreprises devraient jouer un rôle dans la distribution des richesses.

Dans le premier chapitre, nous exposerons les différents courants qui défendent une conception large du rôle des entreprises incluant des responsabilités ou obligations sociales allant au-delà de la loi. Pour eux, les entreprises doivent prendre en charge *volontairement* le bien commun. Nous critiquerons cette idée en faisant valoir que les entreprises n'ont ni les capacités ni la légitimité démocratique d'agir au nom du bien commun. Elles doivent donc se contenter d'assumer leur rôle économique en respectant la loi. Nous critiquerons ensuite les approches issues de l'analyse des failles du marché. Celles-ci acceptent l'idée selon laquelle le rôle des entreprises n'est qu'économique, et la nécessité pour l'État d'intervenir afin d'assurer le bon fonctionnement du marché. Cependant, elles fondent leur conception de la régulation et des responsabilités des entreprises à partir de l'idéal néo-classique du marché concurrentiel pur et parfait. Ces approches posent problème car elles laissent de côté la question de la distribution des richesses pour se concentrer uniquement sur l'efficience, et parce que la conception économique sur laquelle elles reposent peut être critiquée. Mais leur démarche est bonne. Pour nous, c'est bien à partir de justifications propres aux mécanismes économiques qu'il faut définir le rôle des entreprises. Cependant, la conception économique à la base de cette démarche doit être différente et doit inclure des considérations normatives concernant la juste distribution des richesses. Par conséquent, une analyse des diverses théories de la justice en philosophie politique sera nécessaire. Nous conclurons que pour définir ce qu'est une distribution juste, il nous faut une théorie de la justice qui étudie explicitement les aspects normatifs des mécanismes économiques mêmes, comme la propriété privée et l'échange. Nous justifierons en même temps pourquoi préférer une distribution à la source plutôt qu'une *re*distribution.

Dans le deuxième chapitre, nous étudierons donc la conception économique d'Adam Smith, caractéristique de la pensée économique classique. Celle-ci, différente de la conception néo-classique, permet de penser à la fois la distribution des richesses et l'efficacité économique. Nous nous pencherons particulièrement sur la compréhension classique de l'institution qui est au cœur de l'économie et des mécanismes du marché : la propriété privée. Nous exposerons trois intuitions fondamentales de la pensée d'Adam

Smith : 1- chacun a le droit au fruit de son travail, 2- la division du travail et l'échange sont la source de la plus grande partie des richesses, et 3- les mécanismes dynamiques du marché, comme la concurrence, produisent des avantages pour tous. Tout en nous écartant du projet plutôt descriptif des classiques, nous tenterons, à l'aide de certains auteurs contemporains, d'extraire de ces intuitions des principes normatifs concernant la distribution des revenus du travail. Pour prendre au sérieux et respecter le droit aux fruits de son travail, il faut établir une proportionnalité entre le travail fourni et le revenu et, pour une même quantité de travail, une distribution très égalitaire des revenus du travail à la source. Cependant, cela doit être compatible avec les avantages d'une économie de marché : une décentralisation des décisions économiques grâce au mécanisme des prix, et des incitatifs à l'épargne et l'investissement grâce au revenu du capital.

Finalement, dans le troisième chapitre, inspiré par l'économie néo-institutionnelle, nous montrerons que les entreprises ont un rôle important dans la coordination des activités économiques et sont des institutions clés pour la mise en œuvre d'une distribution plus juste des revenus du travail à la source. Pour qu'elles jouent leur rôle, il faut repenser la propriété, la régulation et le design institutionnel des entreprises afin d'appliquer et d'institutionnaliser les principes d'une juste distribution des bénéfices de la coopération défendus au chapitre précédent. Nous illustrerons cette idée par quelques exemples. Nous montrerons que des mécanismes institutionnels, comme certaines formes de propriété coopérative ou ceux favorisant une « démocratie d'entreprise », permettent une distribution plus égalitaire des revenus du travail tout en conservant une économie de marché décentralisée. Le rôle des entreprises ne se limite donc pas à la production efficace de biens et services. Il comprend aussi la distribution juste et égalitaire des revenus en leur sein. Il faut donc réguler et structurer les entreprises de telle sorte à promouvoir cet objectif distributif. Si cette approche a des limites, elle favorise néanmoins une économie efficace et plus juste.

La tâche de ce mémoire est donc d'éclairer la réflexion concernant le rôle que doivent jouer les entreprises dans la société et dans la distribution des richesses, mais aussi d'offrir au débat démocratique entourant les politiques économiques un argument en faveur d'une réforme en profondeur de la régulation et du design des entreprises.

CHAPITRE I

Repenser en profondeur le rôle et la régulation des entreprises

> En même temps [qu'ils luttent pour maintenir leurs salaires et leurs conditions de travail…], les ouvriers ne doivent pas s'exagérer le résultat final de cette lutte quotidienne. Ils ne doivent pas oublier qu'ils luttent contre les effets et non contre les causes de ces effets, qu'ils ne peuvent que retenir le mouvement descendant, mais non en changer la direction, qu'ils n'appliquent que des palliatifs, mais sans guérir le mal.
>
> Karl Marx – *Salaire, prix et Profits*

Le concept de responsabilité sociale des entreprises (RSE) est devenu omniprésent dans la littérature en gestion, en éthique des affaires et jusque dans le discours même des entreprises. Ces dernières semblent (presque) oublier de vendre des produits tant elles sont occupées à vanter leurs grandes œuvres pour la communauté. « Le maître mot des entreprises n'est plus le profit », nous dit-on (Cardot 2006 : 41).

Mais les pratiques économiques des entreprises ont-elles réellement changé ? Dans les faits, beaucoup de problèmes persistent. Les écarts de richesses, entre les États et entre les individus dans chaque État, ont augmenté partout dans le monde (Badie, Vidal 2009 : 159-162). Certaines entreprises ayant sous-estimé les mesures de sécurité nécessaires à leurs activités sont à l'origine de catastrophes naturelles, comme la marée noire du Golfe du Mexique en 2010 (*Le Devoir*, 10 novembre 2010)[1]. La crise financière de 2008 a montré les lacunes structurelles de la finance mondiale (Sinn 2008). A-t-on échoué dans cet effort de « responsabiliser » les entreprises ? Pour plusieurs, des problèmes institutionnels sont à la source des dérives de notre économie. D'autres pensent que ce n'est pas le rôle des entreprises de prendre en charge les problèmes sociaux. La RSE et le foisonnement de concepts qui l'accompagne – développement durable, économie sociale, citoyenneté, éthique d'entreprise – ne seraient qu'une forme de discours, de *stratégie marketing*, cachant l'absence de réformes économiques réelles. Bienvenue dans l'un des débats les plus effervescents de la pensée contemporaine.

---

[1] Les enquêteurs de la commission mise sur pied par la Maison blanche n'ont pas trouvé de preuves selon lesquelles des personnes en particulier auraient privilégié le profit au détriment de la sécurité « ce qui ne signifie pas que les compagnies elles-mêmes aient mis suffisamment l'accent sur la sécurité », ont-ils dit.

Le débat entourant la RSE peut être formulé de façon très concise. Il s'agit de déterminer quel rôle les entreprises doivent jouer dans la société, c'est-à-dire d'établir jusqu'où s'étend le rôle des entreprises concernant des problèmes sociaux ou environnementaux, et comment faire pour qu'elles assument leur rôle. *Les entreprises ont-elles des responsabilités sociales et environnementales très larges au-delà de la loi ou doivent-elles se contenter d'assumer leurs tâches économiques en respectant la loi ? Comment doit-on aborder la question du rôle des entreprises dans la société ?*

Nous verrons premièrement que les théories favorisant une conception exigeante des responsabilités des entreprises, très en vogue aujourd'hui, peuvent être regroupées sous une revendication commune : « la prise en charge de l'intérêt commun par l'entreprise privée » (Gendron 2000 : 7). Ces nouvelles obligations morales doivent être assumées de façon volontaire donc non-contraignante (Cardot 2006 : 49). Nous proposerons deux critiques générales à cet ensemble de théories : les entreprises n'ont ni les capacités, ni la légitimité démocratique d'agir au nom du bien commun (Vogel 2005; Reich 2008). Elles doivent donc se limiter à leur rôle économique en respectant la loi.

Nous nous pencherons ensuite sur des approches de la régulation économique et de la RSE basées sur l'analyse des failles du marché (Stiglitz &coll. 2007 ; Heath 2004). Celles-ci acceptent l'idée que les entreprises n'ont qu'un rôle économique et conçoivent la régulation et la RSE comme un moyen de tendre vers l'idéal du marché concurrentiel pur et parfait. Nous verrons plusieurs objections possibles à de telles approches. Cependant, leur démarche est instructive : il faut questionner, à la base, les justifications de l'économie et du marché pour repenser le rôle économique des entreprises.

Ainsi, nous montrerons finalement qu'il est indispensable de penser le rôle des entreprises dans le cadre d'une réflexion normative plus large sur le marché et la régulation étatique des institutions économiques. En effet, « le questionnement éthique et social de l'entreprise pose inévitablement la question des dimensions éthique et sociale du système économique dans son ensemble » (Gendron 2000 : Résumé). En mobilisant certains outils d'analyse issus de la littérature en philosophie politique sur la justice distributive, nous verrons qu'il est essentiel de questionner les aspects normatifs des mécanismes au fondement de notre économie, comme la propriété privée et l'échange, pour ne pas apporter un simple « palliatif », mais « guérir le mal ».

I – La responsabilité sociale des entreprises : contexte et remise en question

Si le débat concernant les pratiques économiques et commerciales existe déjà depuis longtemps, c'est en 1962, dans *Freedom and Capitalism*, que Milton Friedman utilise pour la première fois le terme « responsabilité sociale de l'entreprise » dans son sens actuel (Champion, Gendron 2005 : 6). Friedman résume admirablement sa position dans un article ultérieur intitulé : « The social responsibility of business is to increase its profits » (Friedman 1970). Cette position très minimale de la responsabilité dans le monde des affaires sous-entend une sorte de division des tâches : le rôle de l'État est d'établir des lois régulant l'activité économique ; mais une fois ce cadre de régulation déterminé, le rôle de l'entreprise se limite à accroître son profit en respectant la loi. Depuis les années 1970, la réflexion sur la responsabilité sociale des entreprises s'est majoritairement développée en opposition à l'analyse de Friedman. Les partisans de la RSE soutiennent au contraire que les entreprises ont des responsabilités et obligations sociales, éthiques, environnementales, qui s'étendent au-delà de ce qui est exigé par la loi (Arnsperger, Van Parijs : 112). Leur travail normatif consiste donc à établir ce que la société peut exiger, au-delà de la régulation, de la part des entreprises en tous genres. Après une brève présentation des théories de la RSE, nous en exposerons les critiques.

1.1 – *Aperçu de la recherche concernant la RSE*

L'éthique des affaires étudie les obligations morales des acteurs économiques, et notamment des entreprises. Selon William H. Shaw (1996 : 493-499), il est possible de repérer trois approches principales en éthique des affaires, domaine dans lequel s'inscrit le débat sur la RSE. Parmi les recherches qui effectuent un travail normatif au sujet de la RSE, c'est-à-dire qui tentent d'établir quelles doivent être les responsabilités sociales des entreprises et pourquoi celles-ci devraient les assumer, nous n'en avons pas trouvé qui ne se classait pas dans l'une des trois catégories suivantes[2].

1- La première approche consiste à faire reposer la décision morale sur des principes d'action individuels. C'est donc l'individu, l'employé, l'homme d'affaires, le dirigeant d'entreprise, qui est le centre de la réflexion éthique. D'ailleurs « depuis 2000,

[2] Nous avons parcouru des travaux plus récents sur la RSE, qui offrent tous un large aperçu de la recherche concernant la RSE, autant en philosophie qu'en gestion ou dans d'autres domaines (Gendron 2000; Garriga, Melé 2004; Heath 2004; Vogel 2005; Cardot 2006; Néron 2007, 2010).

la plupart des grands groupes – banques, assurances, industries alimentaires ou énergétiques, groupes de [bâtiments et travaux publics] ou de services – se sont dotés d'une démarche de type éthique » (Cardot 2006 : 5). Selon cette approche, les dirigeants joueraient un rôle clé dans l'établissement de principes éthiques pour leurs entreprises ou de codes de déontologie professionnelle, qui devraient aider chaque membre de l'entreprise à prendre des décisions lors de dilemmes moraux.

2- Une deuxième approche que présente Shaw est une application de l'éthique de la vertu, inspirée d'Aristote, au domaine des affaires. Cette approche semble se réduire à la première, c'est-à-dire à une question de décisions et de comportements individuels. La différence, c'est qu'au lieu de baser la décision morale individuelle sur des principes éthiques particuliers au domaine des affaires, les partisans de ce courant soutiennent que la décision individuelle doit être basée sur des vertus plus générales. Ils critiquent la première approche car, selon eux, la réalité de la vie morale humaine ne peut se réduire à l'application de principes éthiques. Au contraire, les agents moraux doivent *être* des personnes vertueuses en général, dans toutes leurs activités. Il faut encourager les dirigeants à être généreux, courageux, intègres, honnêtes. Lorsque ces individus vertueux se retrouveront dans des situations morales complexes et ambigües comme dans le monde des affaires, ils prendront des décisions au mieux de leur vertu.

Selon ces deux premières approches, la tâche de l'éthique des affaires, et en particulier des recherches sur la RSE, serait donc de promouvoir le modèle du dirigeant éthique ou vertueux et de déterminer ses obligations (Néron 2007 : 37). Ce genre d'approche basée sur l'action individuelle a longtemps dominé le débat sur la RSE. Certains auteurs considèrent ainsi que seuls les individus peuvent être « responsables » et veulent éviter toute personnification des entreprises.

3- Troisièmement, selon Shaw, plusieurs théories en éthique des affaires réfléchissent aux institutions économiques et à la manière dont les entreprises s'insèrent dans le système social. Dans le cas particulier du travail normatif concernant l'activité des entreprises, cette approche débouche le plus souvent, en opposition à la position minimaliste de Friedman, sur la tentative de définir des responsabilités au-delà de la loi pour l'entreprise en tant qu'institution. En se basant sur le rôle politique qu'elle peut jouer, sur son pouvoir, des chercheurs ont tenté d'en définir les obligations morales.

Il existe de très nombreux courants à l'intérieur de cette troisième approche de la RSE. On parle beaucoup de « développement durable » (Cardot 2006 : 49; Badie, Vidal 2009), un concept qui tente d'encourager les entreprises à respecter certains objectifs sociaux à long terme. On entend aussi parler de « citoyenneté d'entreprise ». Cette approche confère parfois un statut politique à l'entreprise dans son ensemble, en tant qu'institution, au même titre qu'à un individu ; dans d'autres cas, certains tentent de penser les rapports des membres à l'intérieur de l'entreprise comme étant des rapports de citoyenneté (Néron 2007 : 190-191). Mais l'approche dominante en éthique des affaires depuis une vingtaine d'années concernant la responsabilité sociale des entreprises est la théorie des parties prenantes (*Stakeholder theory*). Elle a d'abord été développée par Edward Freeman (1984) et s'est répandue dans le monde des affaires et de la gestion[3]. Au départ, elle visait à formuler la RSE en termes stratégiques : l'activité d'une entreprise peut affecter différents groupes qui interagissent avec elle (fournisseurs, clients, voisins), mais ces groupes, ou « parties prenantes » de l'activité de l'entreprise, peuvent aussi nuire à sa rentabilité. C'est l'interprétation *stratégique* de cette théorie.

> La responsabilité sociale à visée stratégique fait alors son entrée dans plusieurs entreprises nord-américaines. […] On assiste à une transformation des actions dites de responsabilité sociale des entreprises : l'œuvre de Freeman marque le passage de pratiques de responsabilité sociale qui se manifestaient par des actions dites de philanthropie et de charité – soit le *paternalisme corporatif* – à une responsabilité sociale utilitariste à visée stratégique. (Champion, Gendron 2005 : 6)

On comprend que ce genre de positions puisse alimenter un certain cynisme à l'égard des pratiques « responsables » des entreprises. Mais de façon plus positive, on peut comprendre la théorie des parties prenantes comme justifiant le devoir moral, l'obligation, pour les entreprises, de prendre en compte les « demandes sociales » des différents groupes, même si ce n'est pas profitable immédiatement, ou même à long terme. C'est ce qu'on pourrait appeler l'interprétation *morale* de la théorie des parties prenantes. Pour les entreprises par action notamment, il s'agit d'une redéfinition de leurs objectifs et de leur structure. Alors que, légalement, ce type d'entreprises n'est redevable qu'envers ses actionnaires et doit maximiser leur profit, la théorie des parties prenantes défend que l'entreprise est redevable moralement envers un cercle plus large de groupes

[3] Pour une présentation de la théorie des parties prenantes : Freeman 1984. Pour les études critiques de la théorie : Donaldson, Preston 1995; Champion, Gendron 2005; Heath 2006a.

ou d'individus, et doit donc être gérée en fonction du bénéfice de ces parties prenantes (Néron 2007 : 121). Cette approche semble pouvoir mener à des modifications radicales de notre conception des entreprises. En effet, elle transforme l'entreprise en vecteur d'une sorte de bien commun, intégrant dans la prise de décision les intérêts de différents groupes affectés par son activité (Donaldson, Preston 1995 : 66-67). Si ces approches politiques tentent de comprendre les obligations de l'entreprise en tant qu'institution, ce sont les dirigeants d'entreprises qui doivent finalement prendre l'initiative.

Au sein de chacune de ces trois approches de l'éthique des affaires, et en particulier de la RSE, la justification des principes individuels ou institutionnels qui doivent orienter les pratiques d'affaires fait appel à une variété vertigineuse de théories morales, du contractualisme au néo-kantisme en passant bien sûr par toutes sortes d'arguments plus ou moins conséquentialistes ou purement stratégiques (Gendron 2000). De plus, les revendications des différents groupes concernant les responsabilités que les entreprises devraient assumer sont de toutes sortes et sont parfois controversées. Si on pense le plus souvent à la redistribution des richesses ou à la préservation de l'environnement, certains groupes plus conservateurs ont des revendications concernant la représentation de l'homosexualité ou la contraception (Néron 2007 : 33-34).

On sent donc un véritable engouement pour le nouveau rôle des entreprises. À en croire Fabienne Cardot (2006), celles-ci sont maintenant conscientes des « demandes sociales » et du rôle qu'elles doivent jouer pour les satisfaire. Elles luttent pour faire partie des entreprises choisies par les fonds d'investissement responsables, participent à la croissance du commerce équitable, au développement durable et à la promotion, dans le monde des affaires, de valeurs humaines et sociales que Cardot qualifie d'« universelles ». Tout semble aller pour le mieux dans le meilleur des mondes…

1.2 – *L'unité doctrinale et la popularité fulgurante de la RSE*

Malgré l'apparente diversité de la réflexion sur la RSE, tous ces courants peuvent être regroupés sous une seule et même revendication et ont une certaine unité doctrinale. Puisqu'elles s'opposent à des conceptions minimales s'apparentant à celle de Friedman (l'accroissement du profit dans le respect de la loi), toutes les théories de la RSE défendent *la prise en charge volontaire du bien commun par l'entité qu'est l'entreprise privée* (Gendron 2000 : 7 ; Arnsperger, Van Parijs : 112). Les entreprises auraient des

obligations éthiques ou sociales qui ne sont pas forcément exigées par la loi et qu'elles devraient assumer volontairement. Cardot en fait la définition même du concept de responsabilité sociale des entreprises et mentionne que c'est aussi cette définition qui a été adoptée par la Commission européenne en 2002 : « L'intégration volontaire des préoccupations sociales et environnementales des entreprises dans leurs activités commerciales et dans leurs relations avec les parties prenantes » (Cardot 2006 : 49).

Il peut sembler difficile d'expliquer la popularité du concept de RSE. Pour plusieurs, la pression des ONG pour faire respecter l'environnement et les droits de l'homme ou les séries de scandales comme ceux d'Enron ou de Worldcom ont fait apparaître une certaine méfiance envers le monde des affaires (Cardot 2006 : 11). De plus, pour David Vogel (2005 : 8-9), ce qui explique en grande partie la popularité du concept de RSE est l'expansion des marchés mondiaux et nationaux depuis les années 1990. À cause de l'accroissement des privatisations, de la dérèglementation économique et de la diminution du pouvoir des États sur les entreprises, l'insatisfaction envers leurs actions, la méfiance et les protestations ont fait naître le besoin d'une autorégulation – ce que Vogel appelle la régulation « civile » – comme moyen de légitimation dans le monde des affaires[4]. Cette régulation civile est « douce » puisqu'elle n'impose aucune sanction légale, et elle serait nécessaire afin de compléter ce que l'État n'est plus capable de faire. N'empêche que la popularité impressionnante du concept de RSE, adopté rapidement par un très grand nombre d'entreprises, a de quoi surprendre.

Certains poussent plus loin leur interprétation. L'obsession autour du caractère *volontair*e du nouveau rôle des entreprises, au-delà de la loi, véhicule un message.

> Les entreprises demandent à ce que seules les mesures volontaires soient promues en matière de responsabilité sociale de l'entreprise et elles demandent à ce que les États reconnaissent leurs "bonnes actions". Elles se positionnent contre un encadrement réglementaire et contre un référentiel commun en matière de responsabilité sociale de l'entreprise. (Champion, Gendron 2005 : 22).

Si les entreprises sont capables de s'autoréguler, elles n'ont pas besoin de l'intervention de l'État et peuvent se charger elles-mêmes du bien commun (Champion, Gendron 2005 : 7). Voilà l'idée fondamentale et le message au cœur de l'idée de RSE.

---

[4] Crowther et Capaldi (2008 : 4) abondent en ce sens. Selon eux, la dérèglementation de l'économie, dans les conditions actuelles (inégalités, marchés imparfaits, etc.) ne mènerait qu'à l'exploitation par les plus puissants. La responsabilité sociale des entreprises est donc nécessaire afin d'assurer le bénéfice de tous.

Fait à noter, les diverses approches de la RSE, y compris les approches politiques, remettent rarement en cause les mécanismes économiques fondamentaux du système économique et ceux qui constituent l'entreprise. Ceux-ci sont souvent acceptés tels qu'ils sont (Gendron 2000 : 65-66 ; Jones 1996 : 8). Ainsi, « loin de participer à un renouvellement paradigmatique en faveur de l'environnement ou d'un rôle plus social, [les actions politiques et sociales des entreprises] cherchent au contraire à contenir certaines modifications institutionnelles allant en ce sens » (Gendron 2000 : 62).

La réflexion sur la RSE est souvent très éloignée de la réalité des entreprises. Leur engagement relève plutôt du discours que d'une véritable réorientation du rôle des entreprises. Les pratiques n'ont pas vraiment changé et la plupart des défenseurs de la RSE se servent de cette idée de manière stratégique pour éviter aux entreprises une trop forte régulation de l'État (Jones 1996 : 27; Gendron 2000 : 53). Ainsi, le discours sur la RSE arrange bien les milieux d'affaires car il leur permet de maintenir le fonctionnement actuel des institutions économiques en colmatant des brèches sans modifier la structure des entreprises (Jones 1996 : 8). En se présentant comme des acteurs éthiques et responsables, les entreprises tentent de rassurer la population, de légitimer le pouvoir qu'elles développent en dehors du cadre des institutions démocratiques de l'État, mais surtout elles tentent d'éviter une régulation étatique plus forte qui réformerait leur structure institutionnelle. Même si Gendron, par exemple, admet que la doctrine de la RSE puisse être un idéal inspirant, elle soutient néanmoins que « le courant de la responsabilité sociale cherche en fait à contenir les revendications qui mèneraient à un renouvellement institutionnel » (Gendron 2000 : Résumé). Cette critique regroupe de nombreux auteurs qui dénoncent une certaine rhétorique de la RSE (Jones 1996 ; Gendron 2000 ; Reich 2008).

Étant donné l'unité des différents courants de la RSE autour de l'aspect volontaire des nouvelles responsabilités éthiques des entreprises, et les critiques que cela soulève, il faut se demander si les entreprises ont vraiment l'intérêt, la capacité et la légitimité de prendre des initiatives volontaires au-delà de la régulation. Est-ce le rôle des entreprises de trancher sur des questions éthiques et de déterminer quelle part elles doivent prendre dans la résolution de problèmes sociaux ou environnementaux ?

1.3 – *Critique des responsabilités extra-régulatives des entreprises*

Si les milieux d'affaires ont parfois pu récupérer le discours de la RSE dans le but de rassurer la population et d'éviter la régulation, plusieurs chercheurs ou citoyens qui soutiennent une conception large de la responsabilité des entreprises au-delà de la régulation, de même que certaines entreprises, le font sans doute de bonne foi. Au-delà des différentes théories morales ou politiques invoquées pour justifier la RSE, il existe en effet plusieurs arguments généraux pour défendre l'idée selon laquelle les entreprises ont des obligations éthiques qui vont au-delà de la régulation étatique. Ces arguments méritent d'être étudiés plus en détail. Les quatre raisons principales de valoriser un comportement volontaire extra-régulatif sont regroupées par Néron (2007 : 81-107).

Premièrement, pour certains, l'entreprise privée est une institution créée de toutes pièces par l'État, avec des privilèges et des responsabilités. C'est ce que Néron appelle l'argument *concessioniste*. Puisque la société leur concède certains privilèges, elle est en droit d'assigner aux entreprises des responsabilités plus larges. Cependant, si la société détermine les responsabilités des entreprises, comme l'argument concessioniste le soutient, on pourrait défendre que celles-ci n'ont aucune portée réelle sans une régulation et des sanctions. En effet, « l'identification d'un ensemble d'obligations envers certains groupes comme la 'communauté locale' par exemple, semble conduire à la justification de contraintes régulatives s'appliquant à l'ensemble des firmes » (Néron 2007 : 108). L'idée d'obligations volontaires (sans contrainte régulative) semble être un oxymore et c'est d'ailleurs un des arguments dont on se sert souvent contre la RSE. L'argument concessioniste, à lui seul, ne semble donc pas suffire à justifier que des responsabilités volontaires extra-régulatives sont préférables à la régulation.

Les trois arguments suivants sont plus intéressants et tentent de justifier des comportements ou des obligations extra-régulatifs. Néron énonce ainsi le deuxième argument : d'un point de vue *stratégique*, il pourrait être profitable pour une entreprise d'assumer un rôle social ou environnemental. En allant au-delà de la régulation sur de tels enjeux, elle pourrait attirer ou fidéliser des clients ou des collaborateurs. C'est l'argument le plus souvent utilisé, notamment dans la littérature en gestion, et il est persuasif puisque tout le monde semble y gagner. La troisième raison invoquée pour justifier des responsabilités volontaires extra-régulatives pour les entreprises met

l'accent sur les *failles de la régulation* étatique. Si la régulation est importante, elle n'est pas parfaite. Puisque l'État ne possède pas autant d'information que la firme elle-même concernant ses propres activités, la régulation peut être mal adaptée. Finalement, un des arguments les plus populaires est celui que Néron appelle l'argument des *ressources*. Pour plusieurs, les entreprises ont tout simplement des ressources financières et organisationnelles qui permettraient de résoudre de nombreux problèmes sociaux ou environnementaux : il faut les mettre à contribution.

Toutes ces raisons visent à justifier pourquoi les entreprises devraient prendre en charge volontairement le bien commun, au-delà de la régulation étatique. De nombreuses critiques communes s'élèvent contre cette idée. Nous nous concentrerons sur deux critiques plus générales qui mitigent l'enthousiasme qui semble entourer la RSE et qui permettent de douter de la pertinence d'obligations volontaires au-delà de la régulation pour les entreprises. Par le fait même, elles remettent en question les différentes approches de la RSE qui ont été présentées plus haut.

1 – *Limites empiriques de la RSE et contraintes structurelles* : Même si c'est encore une croyance répandue dans le monde des affaires, de très nombreuses études remettent en question l'idée que la RSE est réellement profitable pour les entreprises. Ce n'est souvent pas le cas et le lien direct entre RSE et profit ne peut pas être établi empiriquement (Vogel 2005 : 14). Vogel reconnaît qu'il existe bien un « marché de la vertu » qui a pu entrainer des améliorations dans les pratiques de deux catégories d'entreprises : celles qui ont axé leur image sur la RSE ainsi que celles qui sont les plus connues (on pense à Nike ou McDonald's) et qui se sont fait critiquer pour des pratiques très dérangeantes comme le travail des enfants ou la pollution à grande échelle. Pour ces dernières, les pratiques de RSE leur ont permis de ne pas perdre toute leur clientèle. Cependant, pour la grande majorité des entreprises, celles qui ne dépendent pas d'une image de marque et qui ne sont pas sous les feux des ONG, la RSE n'a pas vraiment d'importance stratégique et n'est pas profitable (Vogel 2005 : 14-15). Tôt ou tard, elles doivent choisir entre l'éthique et le profit, et les contraintes structurelles de notre économie les poussent à choisir le profit (Vogel 2005 : 166). Cela permet de critiquer l'argument stratégique selon lequel les entreprises devraient se plier à leurs obligations parce que c'est toujours profitable.

La force de l'argument de Vogel, c'est qu'il met l'accent sur les contraintes structurelles qui encadrent les décisions des entreprises[5]. En effet, la concurrence féroce qui existe dans plusieurs domaines d'activité économique et l'exigence de rentabilité envers les actionnaires, par exemple, font en sorte qu'une entreprise décidant seule de respecter des principes éthiques risque de perdre ses avantages concurrentiels et d'être évincée du marché. De plus, comme le mentionne Vogel (2005 : 44), si certaines entreprises peuvent attirer des consommateurs par des politiques de RSE, il y a aussi un marché pour les moins vertueuses et l'irresponsabilité paye encore. Dans un tel contexte, le potentiel à long terme de l'autorégulation est, selon lui, très modeste. S'il reconnaît une certaine pertinence aux pratiques de RSE en parallèle de la régulation étatique, cette dernière reste malgré tout indispensable (Vogel 2005 : 173). Par ailleurs, on a tendance à sous-estimer l'ampleur du travail que représentent les tâches « normales » ou minimales de l'entreprise. Pour de nombreuses entreprises, respecter la loi tout en accomplissant les tâches économiques attendues est déjà très difficile compte tenu des contraintes structurelles de l'économie, de la concurrence, etc. (Néron 2007 : 109-110).

De plus, bien souvent, la rhétorique de la RSE est trompeuse et ne reflète pas les capacités ou les réalisations des entreprises. Si plusieurs grandes entreprises ont un budget pour la responsabilité sociale, le montant accordé à ces initiatives ne dépasse souvent pas 1,5% de leur revenu avant taxe (Jones 1996 : 29). Ces entreprises ne font pas tout ce qu'elles pourraient faire. Elles se limitent au minimum pour s'assurer une bonne image. Vogel rapporte que pour certains critiques de la RSE, 95% du discours autour des pratiques responsables des entreprises n'est que de la rhétorique, et seulement 5% se traduit réellement en action. Il souligne lui-même l'écart important entre les discours et la pratique (Vogel 2005 : 164). Cela pose notamment le problème éthique de la publicité des pratiques responsables. Bien que de nombreux organismes indépendants garantissent maintenant quelques certifications, ce sont encore les entreprises elles-mêmes, dans la plupart des cas, qui évaluent et rendent publiques leurs performances sociales ou environnementales. Pour Vogel, ces efforts minimaux de la part des entreprises sont expliqués notamment par les contraintes structurelles qui les encadrent.

[5] Ces contraintes structurelles, comme la concurrence, qui limitent les initiatives volontaires des entreprises sont soulignées par de nombreux auteurs comme Jones (1996 : 27; 1999 : 163), Gendron (2000 : 54-56), Néron (2007 : 30, 40, 109), Reich (2008), ou Dietsch (2010a).

L'évolution du marché du microcrédit est un exemple éloquent des limites structurelles qui bloquent même les idées les plus prometteuses[6]. Muhammad Yunus, prix Nobel de la paix, a fondé la Banque Grameen en 1983 afin de procurer un accès au microcrédit aux populations les plus démunies du Bangladesh. Selon lui, le secteur privé peut avoir un impact positif dans le monde (Yunus 2008). Cependant, si les avantages du microcrédit sont parfois positifs, les institutions qui le proposent se livrent à une concurrence féroce. Yunus lui-même a reconnu récemment qu'il fallait mettre de l'ordre dans l'industrie car on prête maintenant à n'importe qui, avec des taux trop élevés, sans aider les plus pauvres. Les mauvaises pratiques se répandent à cause de la concurrence. Certaines banques engagent des percepteurs de dette agressifs, ayant causé des dizaines de suicides en Inde. Dans ce pays, les tensions menacent toute cette industrie depuis 2010. Selon Yunus, le microcrédit ne devrait pas être une occasion de faire de l'argent mais il est difficile d'éviter cela si le secteur privé s'en charge.

L'existence de contraintes structurelles qui pèsent sur les décisions des entreprises remet en question la capacité même du secteur privé d'utiliser ses ressources en vue du bien commun, ce qui affaiblit ce que nous avions décrit comme l'argument des ressources et l'argument stratégique. De plus, cela permet de critiquer toute approche de l'éthique des affaires basée sur les modèles du dirigeant éthique et vertueux ou sur des codes de déontologie. En effet, les dirigeants peuvent être aussi bien intentionnés que possible (et plusieurs le sont), les contraintes structurelles limitent dans la plupart des cas leur marge de manœuvre. Il suffit que quelques entreprises dans un marché donné adoptent des pratiques moins responsables pour que les autres soient obligées de suivre. Finalement, cet argument permet aussi de critiquer la théorie des parties prenantes (du *Stakeholder management*) car, dans le cas des entreprises par action, le besoin de rentabilité pour les actionnaires oriente malgré tout davantage les décisions des entreprises que les revendications des groupes moins influents.

En somme, les règles du jeu économique ne favorisent pas les pratiques de RSE et les entravent au contraire. Pour plusieurs (Jones 1996 : 30 ; Kraten[7] 1997), l'internationalisation des entreprises et les pressions compétitives globales grandissantes

[6] Informations tirées du quotidien *Le Devoir* : François Desjardins, *Le Devoir*, 4 octobre 2010, Économie. & Agence France-Presse « Le microcrédit en danger en Inde », *Le Devoir*, 28 octobre 2010, Économie.
[7] Cité par Vogel (2005 : 12) : Kroten, David. *When Corporations Rule the World*, Kumarian, 1997.

conduisent les entreprises à être moins responsables et à n'être redevables qu'envers leurs actionnaires. Selon Vogel (2005), rares sont les entreprises qui s'engagent sur la voie parfois coûteuse de la responsabilité sans y être contraintes par la régulation ou la menace de régulation. La régulation étatique ou interétatique reste donc indispensable. Par conséquent, si certaines entreprises peuvent prendre de petites initiatives pour leur communauté, leur potentiel de changement est très limité.

2 – *Problème de légitimité démocratique* : On peut cependant durcir davantage la critique de la RSE. Même si les entreprises peuvent avoir un impact positif sur le monde et si des niches existent pour le marché de la vertu, on peut soutenir que les entreprises n'ont pas la légitimité démocratique de prendre des décisions de nature éthique ou politique en vue du bien commun. Le discours entourant la RSE poserait problème pour le développement sain et démocratique de la régulation économique.

C'est un des arguments les plus puissants contre les initiatives volontaires extra-régulatives des entreprises. Il est défendu notamment par Robert Reich[8] dans un essai intitulé: « *Supercapitalism: The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life* »[9]. Sa critique de la RSE s'insère dans une critique plus large de l'économie actuelle. Selon lui, depuis les années 1990, la concurrence entre les entreprises a atteint un niveau sans précédent, à cause de la globalisation, mais surtout du pouvoir grandissant des consommateurs et investisseurs sur les décisions des entreprises, exigeant bas prix, innovations et rendements (Reich 2008 : 5-6). Celles-ci sont entrées dans une telle concurrence que leur lutte s'est étendue au domaine politique, par l'intermédiaire du lobbyisme notamment. C'est le cas aux États-Unis mais aussi dans les autres pays. Le pouvoir des milieux d'affaires sur les décisions politiques est devenu immensément plus grand que celui du simple citoyen (Reich 2008 : 223). Les entreprises veulent faire passer des lois qui sont à leur avantage. De plus, comme Jones et Gendron, Reich pense que plusieurs politiques volontaires présentées comme étant « responsables » de la part des entreprises visent en réalité à éviter une régulation de l'État qui serait plus contraignante (2008 : 208). En prétendant pouvoir s'autoréguler, les entreprises usurpent un pouvoir qui ne leur revient pas.

[8] Mais nous avons vu que cette idée se profilait déjà chez Jones (1996) et Gendron (2000).
[9] Ce livre a été publié en anglais en 2007 aux éditions Knopf. Nous utilisons la traduction française de 2008, d'où l'utilisation de cette date lors des renvois bibliographiques.

Selon Reich, la sphère du monde des affaires et celle de la politique démocratique en vue du bien commun doivent au contraire rester distinctes. Cela signifie encadrer le lobbyisme, mais aussi mettre fin au mythe de l'entreprise citoyenne et responsable (Reich 2008 : 12, 231, 240). S'il existe des problèmes éthiques concernant des enjeux sociaux ou environnementaux, c'est au gouvernement de trancher et de prendre les mesures qui s'imposent. Pour lui, seuls les gouvernements peuvent être légitimement chargés du bien commun car ils représentent les citoyens. Ceux-ci devraient garder le contrôle exclusif sur l'établissement des règles du jeu économique, des lois qui déterminent ce qu'est la bonne conduite pour les entreprises, et des mesures à prendre pour la collectivité. La doctrine de la RSE, selon laquelle les entreprises peuvent elles-mêmes décider ce qui est responsable, s'autoréguler, et agir pour le bien commun, leur accorde un pouvoir qui ne leur revient pas (Reich 2008 : 223-232).

Notons qu'il n'est pas nécessaire d'endosser la critique globale de Reich pour remettre en question la légitimité démocratique des initiatives des entreprises en matière de RSE. Les institutions que sont les entreprises n'ont aucune structure permettant un réel droit de regard démocratique de la société civile sur leurs décisions, ou une prise en compte des priorités sociales. De plus, les entreprises sont en perpétuel conflit d'intérêts puisqu'elles sont d'abord motivées par le profit et rendent publiques toutes leurs « bonnes actions ». Pour celles cotées en bourse, les gestionnaires ne sont même pas les propriétaires de l'argent dépensé pour ces mesures responsables. Comment, dans ces conditions, pouvons-nous accorder à ces institutions la promotion du bien commun ? Si les citoyens veulent résoudre des problèmes sociaux, ils disposent d'autres moyens. L'entreprise n'est tout simplement pas le bon véhicule pour ce genre d'aspirations.

De plus, comme nous l'avons vu, certaines politiques de RSE ne font pas l'unanimité. Elles peuvent être très controversées et être fondées sur des conceptions morales que tous ne partagent pas. Parfois, plusieurs priorités sociales peuvent être en conflit. Certaines causes sont plus « sexy » que d'autres. Il est plus facile de s'attirer la sympathie des clients en protégeant les phoques dans le Nord du Québec qu'en aidant les itinérants. Si l'entreprise choisit de défendre les phoques, elle risque aussi de détruire une des seules activités économiques des habitants de ces régions. Comment trancher ? Protéger l'environnement, soutenir les emplois et aider les itinérants sont trois objectifs

importants. C'est à l'État d'évaluer comment répartir les ressources et construire les politiques publiques en vue d'atteindre ces objectifs sociaux et non à une entreprise qui choisira selon son propre intérêt. On peut aussi penser au cas du respect des droits de l'homme et notamment des droits sociaux économiques dans les pays en développement. Si un seuil minimum de revenu ou de conditions de travail est essentiel à la dignité de chacun, ce n'est pas aux entreprises, mais aux populations, de décider quel est ce seuil.

En somme, si une entreprise prend une petite initiative « responsable » sans conséquence importante, il n'y a aucun argument pour l'en empêcher. D'ailleurs, si on en croit l'argument que nous avons présenté, inspiré de la position de Vogel (2005), concernant les limitations structurelles qui pèsent sur les entreprises, il y a fort à parier que la majorité des entreprises ne pourront que se limiter à de telles initiatives sans conséquence réelle. Ainsi, leur potentiel de changement est limité. Par contre, si l'enjeu est plus important et pose un réel problème éthique ou politique, plusieurs pensent que ce n'est pas le rôle des entreprises de prendre une décision car elles sont en conflit d'intérêts et n'ont aucune légitimité démocratique (ex. Stoll 2005; Reich 2008). Ainsi, loin d'aider à résoudre des problèmes sociaux, les actions des firmes au nom de la RSE peuvent être nuisibles au développement sain de la régulation économique, à la bonne marche de la démocratie et donc à la recherche du bien commun. Les entreprises devraient donc se contenter d'accomplir leurs tâches économiques. Car si les décisions de l'État démocratique ne sont pas toujours bonnes, les citoyens ont au moins la possibilité d'influencer ces décisions, et peuvent exiger de lui justice et transparence.

Le manque de légitimité démocratique des entreprises permet de critiquer presque toutes les approches politiques de la RSE, et notamment la théorie des parties prenantes et la notion de citoyenneté d'entreprise. Selon la position défendue par Reich, peu importe comment est définie l'entreprise, son rôle politique devrait être très limité. Ce n'est donc pas à elles de prendre part volontairement aux enjeux politiques et sociaux. La RSE et l'autorégulation ne sont donc pas légitimes. Cela permet aussi de critiquer l'argument des ressources selon lequel les entreprises auraient de grandes capacités qui devraient être mises à contribution pour régler des questions sociales ou environnementales que l'État n'a plus les moyens de résoudre (Gendron 2000 : 1, Reich 2008 : 182). Comme on vient de le voir, si les gouvernements ont une marge de

manœuvre limitée, c'est en partie à cause de certaines pratiques politiques et économiques des entreprises, comme le lobbyisme et la grande mobilité des entreprises et des capitaux, qui force les États à alléger la régulation ou la fiscalité des entreprises. De plus, on peut contester le fait que les entreprises aient autant de pouvoir car elles n'ont pas de légitimité démocratique. Si les entreprises ont des ressources, ce n'est pas à elles de décider ce qu'est le bien commun.

Résumé des critiques : Nous avons critiqué les arguments principaux qui sont invoqués pour justifier des obligations pour les entreprises qui s'étendraient au-delà de la régulation. L'argument « concessioniste » ne permet bien sûr pas à lui seul de justifier le recours à des pratiques extra-régulatives. Si les entreprises ont des obligations éthiques, celles-ci devraient être accompagnées d'une régulation, et leur transgression devrait être sanctionnée. Pour ce qui est des autres arguments énoncés au début de la section, nous nous sommes attardés sur deux critiques principales. Premièrement, la RSE n'est souvent pas profitable car les contraintes structurelles comme la concurrence empêchent le plus souvent la mise en place de politiques de RSE vraiment efficaces ou de grande envergure. Deuxièmement, les entreprises n'ont aucune légitimité démocratique de déterminer ce qu'est le bien commun. Ces deux critiques permettent de remettre en question l'argument « stratégique » qui veut que la RSE soit profitable pour les entreprises, et l'argument des « ressources » qui veut mettre à contribution les entreprises pour régler certains problèmes sociaux simplement parce qu'elles en ont les moyens. Par ces critiques, les principales théories de l'éthique des affaires et de la RSE, énoncées dans la section 1.1, sont affaiblies. En effet, tous les arguments fondés sur la bonne volonté des dirigeants, sur des initiatives volontaires, des codes d'éthique, ou sur des approches de gestion stratégique sont à mettre de côté, notamment à cause des pressions économiques structurelles. Qui plus est, le manque de légitimité démocratique des entreprises nous force à rejeter presque toutes les approches politiques de la RSE.

Un seul argument en faveur de la RSE n'a pas été remis en question : l'argument des failles de la régulation. Selon cet argument, la régulation de l'État n'est pas parfaite et la RSE peut être comprise comme une tentative de combler ses imperfections. Nous mentionnerons plus loin que cet argument peut justifier une responsabilité des entreprises d'aider l'État à élaborer la régulation, dans certaines limites. Il s'agit d'une

forme d'éthique du lobbyisme qui encourage le développement d'une coopération mesurée entre les entreprises et l'État dans la construction de la régulation. C'est un courant en vogue aujourd'hui (ex. Gendron & coll. 2004 : 93). Cependant, selon Néron (2007 : 109) et Vogel (2005 : 173) qui défendent eux-mêmes cette position, les responsabilités fondées sur cette base restent limitées.

1.4 – *Le rôle des entreprises n'est qu'économique : un retour à Friedman ?*

Pour toutes les théories de la RSE, le rôle des entreprises ne se limite pas à leurs tâches économiques dans le respect de la loi, mais s'étend au-delà de la loi. Les arguments que nous avons présentés dans la dernière section nous paraissent suffisants pour être très sceptique face à toute tentative de justifier des responsabilités volontaires et extra-régulatives pour les entreprises. Celles-ci n'ont pas les capacités réelles, dans bien des cas, de mettre sur pied des politiques sociales ou environnementales en vue du bien commun. De plus, elles n'ont pas la légitimité de décider ce qu'est le bien commun. En fait, le discours sur la responsabilité confine souvent à l'échelle individuelle des problèmes qui relèvent en réalité de conditions structurelles qui dépassent chaque individu ou entreprise. En fait, il ne remet jamais en question le système économique. Sans rejeter totalement la possibilité de certaines responsabilités extra-régulatives très limitées, nous nous consacrerons donc plutôt à l'étude de la régulation des entreprises qui doit être érigée et appliquée par l'État. Selon nous, c'est cette régulation de l'État qui constitue le cadre essentiel devant orienter l'activité des entreprises. Pour garantir « le bien commun » ou « l'intérêt collectif », celle-ci semble en effet plus souhaitable, plus efficace et plus légitime. Ainsi, nous pouvons conclure que les entreprises devraient se consacrer principalement à assumer leur rôle économique en respectant la loi.

Cela constitue-t-il un retour à la position minimale de Friedman ? Pas forcément. Pour ce dernier, on l'a vu, la seule responsabilité sociale des entreprises est d'accroître leurs profits en respectant la loi. De plus, la position de Friedman présuppose une législation assez légère qui favorise une « liberté » des marchés (Friedman 1970). Or, si nous pouvons conclure que les entreprises doivent effectivement se contenter de leur rôle économique dans le respect de la loi, rien ne dit encore que ce rôle économique est d'accroître leurs profits, ni que la réglementation de leurs activités doit être minimale.

II – Les approches des failles du marché : forces et faiblesses

Certaines approches se penchent sur la régulation des entreprises et leurs responsabilités sociales tout en acceptant l'idée que leur rôle est d'abord et avant tout économique. Elles fondent leur position sur la justification principale de l'économie de marché – la recherche de l'efficience économique – et sur la reconnaissance, par les économistes, de certaines défaillances des marchés réels qui rendent ceux-ci moins efficaces. Ces approches sont devenues importantes en économie et en éthique des affaires. Les deux approches que nous étudierons visent la construction de marchés efficaces. D'une part, l'approche *économique* des failles du marché tente de justifier une forme de régulation étatique. D'autre part, l'approche *éthique* tente d'établir des responsabilités éthiques pour les entreprises au-delà de la régulation en invoquant l'argument en faveur de responsabilité extra-régulatives que nous n'avons pas critiqué dans la section précédente : la reconnaissance des imperfections de la régulation étatique. Ces approches sont intéressantes, mais ne sont pas exemptes de critiques. Nous verrons leurs forces et leurs faiblesses.

2.1 – *L'approche économique des failles du marché et la régulation étatique*

Les marchés sont généralement reconnus comme un moyen d'atteindre l'efficacité dans la production et l'échange de biens. Plusieurs économistes soutiennent que c'est le moyen le plus efficace de coordonner les agents économiques (Stiglitz & coll. 2007 : 223). C'est même la raison principale qu'ils donnent en faveur de l'existence de telles institutions. Cependant, les économistes se sont aussi rendu compte des différences entre les modèles hypothétiques de leurs théories et les marchés réels des économies modernes (Stiglitz & coll. 2007 : 223-238). Les hypothèses du modèle idéal de concurrence de base sont au nombre de quatre : 1- il y a un nombre tellement élevé d'acheteurs et de vendeurs en concurrence qu'aucun d'eux ne peut influencer le prix de marché d'un produit, 2- les individus et entreprises ont une information parfaite sur les biens (qualité, disponibilité, prix), 3- les conséquences des transactions économiques n'ont d'influence directe que sur ceux qui prennent part à l'échange, et 4- seul l'acheteur peut profiter d'un bien qu'il a acquis. Les marchés allouent efficacement les ressources, et sont donc « bénéfiques » pour la société s'ils souscrivent à ces critères.

Évidemment, les conditions nécessaires à l'existence de marchés parfaitement concurrentiels ne se retrouvent que rarement – pour ne pas dire jamais – dans l'économie réelle. Ces défaillances ou imperfections justifieraient l'intervention de l'État. En effet, lorsqu'il y a défaillance du marché, « les marchés sont inefficaces et il est possible que les politiques publiques aboutissent à des résultats plus efficaces » (Sitglitz & coll. 2007 : 226). Stiglitz présente donc quatre défaillances des marchés réels qui correspondent aux quatre hypothèses du marché parfaitement concurrentiel. Premièrement, la concurrence est le plus souvent imparfaite, restreinte, ou n'existe tout simplement pas dans les marchés réels. Ainsi, les entreprises ont un contrôle plus grand que voulu sur la quantité et les prix des produits. C'est pourquoi le gouvernement a tendance à intervenir pour promouvoir la concurrence (par ex. les lois antitrust qui limitent la formation de monopoles). La deuxième défaillance du marché présentée par Stiglitz concerne les asymétries d'information. En effet, les acteurs économiques possèdent très rarement une information parfaite. Le plus souvent, une partie (souvent le vendeur) en possède plus que l'autre (l'acheteur). L'État intervient aussi concernant cette défaillance, notamment en passant des lois pour la protection du consommateur. Troisièmement, dans les marchés réels imparfaits, certaines conséquences des activités économiques ne sont pas intégrées dans le marché et les mécanismes de prix, donc certains coûts ne sont pas assumés uniquement par les acteurs de l'échange, mais par un tiers – le reste de la collectivité par exemple. C'est ce qu'on appelle des externalités négatives comme la pollution ou la réduction de la biodiversité par exemple. Le plus souvent, l'État peut agir en établissant des réglementations spécifiques (en interdisant certains produits polluants par exemple), ou en créant des incitatifs (comme certaines taxes ciblées). Finalement, les biens publics peuvent être la source d'une dernière défaillance du marché. Ces biens peuvent être facilement utilisés par une personne sans que cela empêche un autre d'en profiter. De plus, le coût d'utilisation pour une personne supplémentaire est presque nul et il est difficile d'empêcher quelqu'un de consommer le bien en question. C'est le cas des routes ou de la défense nationale. Puisqu'il est difficile d'exclure quelqu'un de l'utilisation de ces biens, ceux qui en bénéficient sont tentés de ne pas payer. Pour ce type de biens, l'État peut assurer une allocation plus efficace que le marché : il peut instaurer des mesures fiscales s'appliquant à l'ensemble des citoyens pour fournir ces services publics et ainsi obliger chacun à payer sa part.

Cette compréhension des failles du marché met l'accent sur la recherche de l'efficacité, en partie parce que c'est la raison invoquée pour justifier l'existence des marchés (la maximisation du bien-être selon le critère de Pareto-optimalité). Nous l'appellerons l'approche économique des failles du marché. Cette approche veut justifier pourquoi et comment l'État doit intervenir dans l'économie en se basant sur le fonctionnement des mécanismes du marché et leur objectif : l'efficacité.

2.2 – *L'approche éthique des failles du marché et la RSE*

Par ailleurs, cela a inspiré certains philosophes politiques, comme Joseph Heath et Pierre-Yves Néron, qui développent une approche de l'éthique des affaires visant à établir, sur la base de cette analyse des défaillances du marché, une certaine « moralité implicite du marché » (Néron 2010 : 10-11). Puisque l'économie de marché est justifiée sur l'idée que, dans des conditions optimales, le marché est efficient, et puisque la régulation étatique est elle aussi imparfaite, les entreprises auraient non seulement la responsabilité de respecter la réglementation mais aussi son esprit : les entreprises ne devraient pas tirer avantage des failles du marché que la régulation n'a pas comblées.

Pour Heath, la recherche du profit est justifiée. C'est même une obligation morale des firmes puisque cela bénéficie supposément à tous à travers l'atteinte de l'efficience. Cependant, toutes les stratégies de recherche du profit ne sont pas acceptables. Seulement certaines opportunités spécifiques sont légitimes. Dans la plupart des cas, l'ensemble des conditions selon lesquelles la recherche du profit est acceptable est déterminé par la régulation étatique. Mais il peut y avoir des failles dans la régulation étatique. L'éthique des affaires devrait donc être comprise comme un ensemble additionnel de contraintes morales concernant certaines stratégies de recherche du profit qui seraient accidentellement légales mais moralement condamnables (Heath 2004 : 70). Pour déterminer quelles sont les stratégies qui posent problème, Heath s'inspire de l'analyse des défaillances du marché. Puisque le marché est justifié parce que tous profitent de la concurrence entre les individus (efficacité, innovations, motivations, etc.), les entreprises ont des obligations qui correspondent à cet objectif moral général justifiant l'instauration de marchés : elles devraient agir comme si elles se trouvaient dans un marché parfaitement concurrentiel, sans défaillances, même si ce n'est pas le cas. En l'occurrence, si la régulation est imparfaite, et que certaines entreprises ont

l'occasion d'utiliser les failles du marché – en informant mal le client, en polluant, en utilisant des infrastructures sans payer leur part ou en profitant d'un environnement peu concurrentiel – elles auraient l'obligation morale de ne pas utiliser ces failles pour faire plus de profit (Heath 2004 : 84). C'est en ce sens que Heath conçoit la RSE : il faut respecter la loi et l'esprit de la loi. Selon lui, cela fixe des critères assez contraignants pour les entreprises, comme la réduction des externalités négatives.

Ce type d'arguments utilise l'une des raisons mentionnées par Néron (2007 : 96) pour justifier les responsabilités extra-régulatives des entreprises : les imperfections de la régulation étatique. Rappelez-vous, parmi les quatre arguments justifiant des responsabilités au-delà de la régulation que nous avons présentés, c'est le seul que nous n'avons pas critiqué. Puisque la régulation ne permet jamais de corriger parfaitement les failles du marché et puisque les marchés sont justifiés sur le fait qu'ils permettent de produire efficacement, de diminuer les prix, et donc de maximiser le bien-être collectif, les entreprises auraient donc l'obligation de ne pas exploiter les failles du marché afin que celui-ci soit vraiment efficace.

Néron va même plus loin. Pour lui, il y aurait des obligations morales qui s'appliqueraient aux activités politiques des entreprises lorsqu'elles font du lobbyisme (Néron 2010 : 13-14) : les entreprises ne devraient pas encourager des politiques qui créent des défaillances du marché ou en bloquer d'autres qui viseraient à les corriger. De plus, en aidant l'État à établir une régulation adéquate de certaines pratiques commerciales, les entreprises peuvent avoir un impact plus grand qu'en se contentant de pratiques responsables, puisque la régulation ou les politiques publiques touchent toutes les entreprises. Cette réflexion sur l'interaction et la collaboration éventuelle entre les entreprises et l'État dans la construction de la régulation intéresse plusieurs auteurs comme Gendron (2004 : 93) et Vogel (2005 : 173).

Les approches de Heath et Néron sont stimulantes puisqu'elles s'intéressent aux mécanismes de l'économie actuelle et tentent de définir, à partir de l'analyse de l'institution du marché et de ses objectifs spécifiques, les principes normatifs qui s'appliquent aux entreprises. Ainsi, selon cette conception de la responsabilité des entreprises, il n'est pas nécessaire d'utiliser des critères de moralité « générale » (comme la moralité kantienne ou utilitariste) (Néron 2010 : 13). Il s'agit de responsabilités

sociales définies par rapport aux justifications économiques propres aux marchés concurrentiels. C'est l'intérêt principal de cette approche que l'on pourrait appeler l'approche éthique des failles du marché.

Cependant, du propre avis de Néron (2007 : 109, 117) et de Vogel (2005 : 173), qui défendent eux-mêmes une telle approche, le potentiel de changement des initiatives volontaires des entreprises, dictées par leurs responsabilités sociales extra-régulatives, est relativement limité, et la régulation étatique joue malgré tout le rôle le plus important dans le contrôle des pratiques commerciales et économiques. Cela rejoint les conclusions que nous avions établies concernant les limites des initiatives des entreprises au-delà de la régulation. « Du point de vue de l'approche centrée sur la construction de « marchés éthiques », de telles pratiques [au-delà de la régulation] ont une importance certaine, mais limitée » (Néron 2007 : 117).

2.3 – *Critique des approches des failles du marché et « second best »*

Des arguments plus fondamentaux peuvent être opposés aux approches économique et éthique des failles du marché. Deux critiques nous paraissent être les plus importantes et les plus dommageables pour les théories des failles du marché.

1 – Premièrement, les approches des failles du marché ne se concentrent que sur l'efficacité du marché. C'est un objectif social important mais ce n'est pas le seul. Ainsi, la justification de la régulation étatique proposée par l'approche économique ne se base que sur l'efficacité de l'allocation des ressources qui vise la maximisation du « bien-être » (l'optimalité de Pareto), mais pas sa juste distribution. L'approche éthique accepte aussi la justification instrumentale du marché fondée sur la recherche de l'efficacité et définit les obligations morales des firmes comme étant celles qui permettent de rendre les marchés efficaces. Mais ce type d'approches principalement économiques ne se penche pas sur la distribution des richesses (Sen 1985 : 17-18, Dietsch 2010b : 213). Or une allocation efficace des ressources n'est pas forcément un résultat juste sur le plan distributif. Ces approches ne permettent pas de déterminer ce qu'est une distribution juste des richesses. En effet, le critère de l'efficacité de Pareto, tel qu'utilisé par les économistes, n'intègre aucun critère de justice : une situation dans laquelle il est impossible d'améliorer le sort d'une personne sans affecter celui d'une autre peut être très inégalitaire. En fait, c'est un problème qui vient précisément de ce qui est

intéressant dans ces approches : elles ne se basent que sur la moralité implicite au marché, mais n'ont pas pour objectif de questionner le marché lui-même, ses mécanismes constitutifs et ses objectifs sociaux. L'intuition derrière les positions de Stiglitz, Heath ou Néron est que la plupart des problèmes économiques ou éthiques de l'activité des entreprises découlent de l'exploitation des failles du marché (Néron 2010 : 13). Par conséquent, ils prennent pour acquis le fonctionnement actuel de l'économie, du marché et de ses composantes essentielles comme la propriété, le profit ou la concurrence. D'ailleurs, pour Heath, il y a de bonnes raisons de rechercher le profit. C'est la manière de faire du profit qui importe (Heath 2004 : 70-75).

Or, le fonctionnement des marchés pose certains problèmes de justice (Sen 1985). Il est important d'étudier comment le marché détermine la distribution des richesses et fait apparaitre des inégalités. Le marché n'est pas neutre en ce qui concerne la distribution des richesses (Phillips 2008 : 458; Dietsch 2010b : 236). Il faut comparer les différentes formes de marchés possibles (Phillips 2008 : 461-462). Les théories des failles du marché ne nous donnent aucun outil pour juger de ces questions. Cela nous mène à nous pencher sur une deuxième critique qui remet en question la conception du marché adoptée par les auteurs que nous venons d'étudier.

2 – En effet, la critique la plus forte que l'on peut opposer aux théories des failles du marché est articulée par Lipsey et Lancaster dans « The General theory of second best » (Lipsey, Lancaster 1956-57). Leur idée est simple. Les économistes ont généré des modèles théoriques basés sur des approximations et des idéalisations car il n'existe aucun marché parfaitement concurrentiel. Pour ces économistes, puisqu'un marché idéal est supposé efficace, ils supposent que dans un marché réel, l'allocation des ressources est d'autant plus efficace que ce marché s'approche de l'idéal. Le théorème économique du *second best* montre, au contraire, qu'un marché presque parfait, violant même une seule des conditions du marché idéal, génère un résultat imprévisible en termes d'efficience économique. Ainsi, un arrangement institutionnel complètement différent, qui serait très éloigné d'un marché parfait, pourrait aussi bien être plus efficace (par exemple un système où l'État intervient massivement dans l'économie).

> In other words, given that one of the Paretian optimum conditions cannot be fulfilled, then an optimum situation can be achieved only by departing from all the other Paretian conditions. The optimum situation finally attained may be termed a second best

> optimum because it is achieved subject to a constraint which, by definition, prevents the attainment of a Paretian optimum (Lipsey, Lancaster 1956-57 : 11).

Même Heath reconnait la force de leur objection et le défi fondamental qu'elle pose pour la théorie des failles du marché. Il résume d'ailleurs très bien la théorie du *second best* : si un marché parfaitement concurrentiel génère un résultat parfaitement efficient, un marché presque parfait ne génère pas un résultat presque parfait, tout au contraire (Heath 2004 : 86-88). Abandonner l'idéal du marché parfait permet de questionner l'argument en faveur de l'instauration de marchés concurrentiels. Selon la théorie économique, de tels marchés, grâce à la concurrence, permettent une allocation plus efficace des ressources, une diminution des prix et donc la maximisation du bien-être (Heath 2004 : 74-75). Si ce n'est pas le cas dans la réalité, devons-nous encore promouvoir le marché, la concurrence, le profit ou la propriété privée ?

On peut apporter de l'eau au moulin de Lipsey et Lancaster en soulignant que les défaillances du marché sont la norme, plutôt que l'exception. Les marchés réels sont très loin de l'idéal utopique du marché parfaitement concurrentiel et les défaillances des marchés réels sont omniprésentes. Les modèles économiques néo-classiques sont donc de peu d'utilité pour penser les marchés réels (Blaug 2001 : 39, 44; Simon 2011). La science économique actuelle, qui met l'emphase sur des modèles parfaits, hypothético-déductifs et sur la modélisation mathématique des comportements économiques, serait donc décalée de l'économie réelle. Cette critique est soutenue par de nombreux auteurs en économie (Galbraith 1958, Foroohar & coll. 2010) et en épistémologie de la science économique (Lawson 2001). Au lieu de chercher à faire correspondre les marchés actuels au modèle idéal du marché parfaitement concurrentiel, il faudrait tenter de penser autrement les mécanismes des marchés (Simon 2011).

Les approches des failles du marché acceptent l'idéal de tendre vers un marché parfaitement concurrentiel et efficace. Elles passent donc à côté d'un questionnement plus fondamental concernant les mécanismes économiques impliqués dans le marché comme la propriété privée, la division du travail ou la concurrence, et sur leurs conséquences distributives. Blaug dresse un portrait intéressant du travail à faire :

> Must we therefore cease to give advice on competition policy? I think not; but what it does mean is that instead of gnostic pronouncements about the desirability of any move in the direction of first-best perfect competition, we must engage instead in qualitative judgements about piecemeal improvements, embracing a dynamic process-conception of

> competition, which is precisely the old classical conception that Schumpeter, Hayek, Clark and modern neo-Austrians have urged us to adopt. (Blaug 2001 : 40).

Ainsi, viser l'atteinte d'un marché parfaitement concurrentiel ne permet pas toujours d'améliorer l'efficience économique. De plus, si certains mécanismes du marché sont bénéfiques, d'autres arrangements institutionnels peuvent utiliser des mécanismes de type « marché » sans pour autant se baser sur une conception « pure et parfaite » du marché et sans viser la maximisation de la Pareto-efficience. Il faut donc questionner plus en profondeur les mécanismes économiques du marché et comparer différents types de marchés possibles (Phillips 2008 : 462) autant sur le plan de l'efficience que sur celui de la distribution des richesses.

2.4 – *Utiliser la même démarche se basant sur une autre conception de l'économie*

L'approche *économique* et l'approche *éthique* des failles du marché procèdent selon la même démarche. Elles acceptent l'idéal du marché pur et parfait et prennent comme prémisses la justification principale de l'instauration d'une telle forme de marché concurrentiel : la recherche de l'efficience. Sur cette base, l'approche économique justifie une certaine régulation étatique de l'économie et l'approche éthique justifie, lorsqu'il y a des imperfections dans la régulation, une responsabilité éthique pour les entreprises d'agir dans l'esprit de cette régulation. Nous avons critiqué ces deux approches parce qu'elles se penchent uniquement sur l'efficience sans étudier la distribution des richesses et parce que l'idéal du marché pur et parfait, sur lequel elles se fondent, pose problème et semble déconnecté de la réalité.

Cependant, si l'approche *économique* des failles du marché pose problème parce qu'elle accepte la théorie néo-classique du marché, sa démarche intellectuelle est intéressante. Ainsi, il faut d'abord justifier les mécanismes économiques comme la propriété privée, le marché, la concurrence, et déterminer la forme qu'ils doivent prendre. Ensuite, à partir des raisons normatives ou instrumentales qui justifient l'instauration de certains mécanismes économiques comme un marché concurrentiel, il faut déterminer le rôle et la régulation des entreprises. Cependant, c'est la conception économique à la base du raisonnement qu'il faut remettre en question. Comme le pensent Sen (1985 :1) et Phillips (2008 : 449), il faut questionner moralement le marché

et comparer différents types de marchés, différentes conceptions économiques, pour penser à la fois l'efficacité et la distribution des richesses.

L'approche *éthique* des failles du marché que nous avons présentée pose aussi problème. D'abord, la critique des responsabilités extra-régulatives que nous avons livrée dans la première section de ce chapitre vient limiter grandement les attentes que l'on peut avoir concernant les initiatives volontaires des entreprises. De plus, même si la recherche de l'efficience peut être un objectif normatif parmi d'autres, l'idéal du marché parfaitement concurrentiel, sur lequel repose l'approche éthique des failles du marché, ne semble même pas être pertinent pour la recherche de l'efficience. Pourtant, chez les deux approches *éthiques* – celle de Heath, exhortant les entreprises à respecter non seulement la régulation mais aussi l'esprit de la régulation, ou celle de Néron concernant la coopération mesurée des entreprises avec l'État dans l'élaboration de la régulation – la démarche est aussi intéressante. Encore une fois, c'est la conception du marché à la base du raisonnement qu'il faut remettre en question. Mais le raisonnement en lui-même peut être valable même si l'on abandonne l'idée d'atteindre un marché parfaitement concurrentiel. Dans une société ayant instauré un régime économique alternatif, il y aura aussi une régulation économique, et celle-ci sera sans aucun doute imparfaite. L'obligation morale de respecter l'esprit de la régulation semble donc encore pertinente. De plus, les entreprises pourront encore aider l'État dans l'amélioration de la régulation et la correction de ses imperfections. Il s'agit d'une ouverture limitée, mais intéressante, pour certaines obligations extra-régulatives. Cela dit, comme nous l'avons montré dans la section précédente, nous sommes très sceptique face aux conceptions larges du rôle des entreprises et nous préférons une régulation bien pensée de leur activité.

Selon nous, le travail principal consiste donc à identifier une conception de l'économie qui permette aussi de déterminer qu'est-ce qu'une distribution juste des richesses. Il faut ensuite réguler l'économie et les marchés afin d'allouer les ressources non seulement efficacement, mais aussi de manière juste (Sen 1985 : 17-19). Il nous faut donc une théorie qui étudie les mécanismes économiques non seulement du point de vue de l'efficience, mais aussi du point de vue de la justice. Une théorie de l'économie qui abandonne l'idéal du marché et se concentre sur ses dynamiques. C'est seulement sur cette base que nous pourrons établir le rôle et la régulation des entreprises.

III – À la recherche d'une approche adéquate du rôle des entreprises

Ainsi, le rôle des entreprises se limite à leur fonction économique dans le respect de la loi. Cependant, nous avons tendance à prendre pour acquis ce qu'est le rôle économique de ces institutions dans une économie de marché moderne. Au contraire, nous avons montré qu'il fallait repenser notre conception du marché afin de déterminer, sur une nouvelle base, quel est le rôle des entreprises dans l'économie et la société. Les débats concernant ces enjeux, aujourd'hui nécessaires pour nos démocraties, doivent mener à repenser l'institution qu'est l'entreprise (Gendron & coll. 2004 : 93 ; Reich 2008 : 137). Avant d'étudier ces questions, il faut préciser certains aspects de la méthode et de l'approche que nous allons adopter. Premièrement, nous définirons de la manière la plus simple le terme « entreprise ». Puis, nous réaffirmerons les raisons pour lesquelles une régulation étatique claire s'appliquant aux mécanismes économiques et distributifs de l'entreprise est indispensable. Finalement puisque le rôle des entreprises doit inclure des considérations concernant la distribution des richesses, il faut identifier une approche adéquate de la justice. L'analyse de divers courants en philosophie politique fournit des outils essentiels pour justifier notre méthode et orienter notre recherche.

3.1 – *Définir le terme « entreprise » : un réseau de contrats*

Dans un premier temps, il faut étudier un peu plus en détail ce que l'on nomme une « entreprise ». De manière générale, il s'agit d'une institution sociale, en particulier d'une organisation économique, c'est-à-dire un groupe de personnes qui interagissent suivant un ensemble stable de règles en vue d'objectifs économiques[10]. Pour Reich les entreprises ne sont que des « amas de contrats » (Reich 2008 : 12). Fidèle à son style, il souligne que « les entreprises n'ont pas plus droit à la liberté d'expression, à l'égalité devant la loi ou à la représentation politique dans une démocratie que n'importe quel autre bout de papier servant de support à un contrat » (Reich 2008 : 232). En somme, une entreprise est formée d'individus qui font des contrats pour échanger des ressources (travail, capital, matière première, expertise, etc.). Milton Friedman aussi s'opposait à

[10] La nuance entre les deux termes « institution » et « organisation » est la suivante. Il y a des institutions – c'est-à-dire, des ensembles de règles sociales stables – qui ne sont pas des organisations. Par exemple, un régime de droit de propriété est une institution sociale, mais n'est pas une organisation. Cependant, les organisations, comme les entreprises – c'est-à-dire des structures rassemblant de manière organisée un groupe de personnes et régies par un ensemble de règles sociales – sont toutes des institutions sociales.

toute personnification des entreprises. « If these are 'social responsibilities', they are the social responsibilities of individuals, not business » (Friedman 1970). Pour lui, l'entreprise n'est pas un agent moral mais un ensemble d'individus qui, eux seuls, peuvent avoir des droits et des responsabilités. En fait, la théorie de la firme comme « réseau de contrats » ou « nœud de contrat », semble très largement acceptée et a contribué à améliorer notre compréhension de l'entreprise (Hansmann 1996 : 18; Boatright 2002 : 1837-1838; Néron 2007 : 150-151, Heath 2009 : 83). D'ailleurs, la structure de ces réseaux et la nature des contrats peuvent différer d'une entreprise à l'autre ce qui permet de rendre compte de l'existence d'entreprises très différentes, des les entreprises par actions jusqu'aux coopératives en passant par des formes parfois très complexes. Ainsi, une entreprise est toute organisation, même virtuelle, qui implique des individus contractant ensemble en vue *d'échanger des ressources économiques*.

Étant donné notre scepticisme face aux responsabilités extra-régulatives des entreprises et notre intention de nous concentrer plutôt sur la régulation qui doit s'appliquer aux entreprises, nous n'aurons pas besoin d'une théorie plus complexe de la firme. La conception de l'entreprise comme réseau de contrats suffit et permet une économie de concepts. Cependant, les entreprises sont malgré tout des institutions bien réelles, des réseaux de contrats bien ficelés, et ces groupes d'individus posent de réelles actions sur le monde qui nous entoure. Nous devrons dès lors déterminer comment comprendre le rôle, le design et la régulation des réseaux de contrats qui constituent ces organisations. Nous devrons justifier la structure de ces institutions ainsi que les obligations et les règles que doivent respecter les diverses parties contractantes.

Quoi qu'en disent les tenants du « libre » marché, les contrats des entreprises sont toujours établis selon des règles fixées par l'État en fonction de ce que l'on attend de ce genre d'organisations sociales. Ainsi, notre travail normatif consistera à déterminer d'abord quel est le rôle économique de ces institutions que notre société engendre et nourrit et qu'on appelle des entreprises. Ce rôle doit s'incarner à travers des obligations particulières qui doivent toujours être accompagnées d'une régulation étatique – puisqu'elles ne vont jamais au-delà de la régulation. C'est en ces termes que l'on réfléchira désormais au rôle des entreprises.

3.2 *–L'État et la régulation des entreprises*

Le rôle de l'État est multiple et plusieurs de ses tâches ne concernent pas la régulation de l'économie et des marchés. Certains auteurs, comme Friedman (1970), souhaiteraient qu'il intervienne le moins possible dans l'économie. Cependant, l'État y joue déjà un grand rôle à travers la régulation, mais aussi grâce à toutes sortes de politiques publiques qui orientent les choix des individus ou des entreprises, et par la limitation ou l'interdiction de certaines pratiques dommageables (Néron 2010 : 10). Vogel (2005 : 166-169) souligne aussi l'importance de la régulation étatique dans la promotion de bonnes pratiques d'entreprise. De plus, comme nous l'avons vu avec Reich, l'État démocratique est le seul organe habilité à représenter les citoyens, et leurs choix en matière de régulation économique (Reich 2008 : 2-3, 12). Tout le problème consiste par contre à déterminer quelle est l'étendue du rôle de l'État et quel type de régulation économique est véritablement souhaitable.

En effet, l'intervention de l'État concernant de près ou de loin l'activité économique peut prendre plusieurs formes. On n'a qu'à penser à l'établissement des normes environnementales, la redistribution des richesses, la nationalisation de certaines activités économiques, le développement d'institutions publiques, comme un système de santé accessible à tous, ou encore l'abolition des marchés qui posent problème[11]. Nous ne pourrons pas traiter de toutes ces formes de régulation étatique. Étant donné notre objectif d'étudier *le rôle économique* des entreprises, nous nous concentrerons sur l'analyse normative de la régulation propre aux mécanismes économiques et distributifs. Si l'État doit aussi fixer des règles environnementales pour limiter la pollution, par exemple, nous ne nous pencherons pas directement sur ces questions. Nous nous concentrerons sur la régulation directement reliée au rôle économique des entreprises.

Comme nous l'avons vu, certains justifient la régulation de l'économie par les théories des failles du marché. Si les marchés concurrentiels sont généralement acceptés parce qu'ils doivent assurer une allocation efficace des ressources, la régulation de l'État doit permettre de corriger certaines défaillances afin de garantir réellement des avantages théoriques de l'économie de marché. En fait, cet effort de contenir et

[11] Debra Satz prône l'interdiction de certains marchés « nocifs ». Pour elle, certaines choses ne devraient pas être vendues sur un marché comme les organes humains ou la sexualité (Satz 2010).

d'encadrer le marché existe depuis plus de 150 ans. Il a été un élément important de la construction de l'État-providence et il se poursuit aujourd'hui (Néron 2010 : 10). Même en abandonnant l'idéal néo-classique, le fonctionnement adéquat des marchés nécessite certaines interventions de l'État. Aujourd'hui, les marchés ne peuvent exister que grâce à une régulation importante qui assure certaines conditions nécessaires à leur bon fonctionnement (Stiglitz & coll. 2007 : 223). Si nous avons critiqué l'approche des failles du marché et l'objectif du marché pur et parfait, nous avons montré l'intérêt d'une démarche qui met l'accent sur l'étude des justifications des mécanismes économiques pour définir ensuite la régulation économique et le rôle des entreprises.

De manière générale, « la sphère de l'économie peut être définie par l'ensemble des activités d'échange de biens et services et de production associées à cet échange » (Arnsperger et Van Parijs 2003: 6). Puisque les entreprises doivent se limiter à leur rôle économique et puisqu'une régulation étatique claire est indispensable, il faut donc concentrer nos recherches sur la régulation des structures institutionnelles et des mécanismes propres à la production et à l'échange. Comme nous l'avons défendu dans la section précédente, il faut aussi étudier la question de la distribution des richesses. En effet, la distribution est une composante essentielle et caractéristique de tout système économique. Nous verrons que cela passe notamment par l'analyse des aspects normatifs de la propriété privée. En effet, l'institution des droits de propriété est au cœur des processus de production, de distribution et d'échange de biens[12].

En somme, presque tous s'accordent pour dire que la régulation gouvernementale joue un rôle très important, indispensable même, dans l'organisation de l'économie. Elle oriente la forme que prendra l'économie et influence donc la distribution des richesses qui en découlera. Une théorie s'intéressant au rôle des institutions économiques, et en particulier des organisations comme les entreprises, notamment dans la distribution des richesses, passera inévitablement par l'intervention de l'État et devra préciser pourquoi et comment celui-ci doit réguler ou influencer les mécanismes économiques qui définissent l'entreprise et permettent son fonctionnement.

[12] Par ex., Yvan Allaire a proposé au forum économique de Davos de 2010 une série de réformes de la gouvernance des entreprises basées sur l'encadrement des mécanismes de la gestion et de l'investissement qui sont responsables de l'obsession du profit à court terme (*Le Devoir*, 26 janvier 2011, Économie). Son approche met l'accent sur un certain nombre de réformes des règles liées à la propriété des entreprises.

3.3 – *Les outils de la philosophie politique*

Comme nous l'avons montré, il faut étudier les aspects normatifs et distributifs des mécanismes économiques qui entrent en jeu dans la production, la distribution et l'échange de biens, pour ensuite définir le rôle et les obligations des entreprises l'économie. Cependant, au lieu de rechercher des principes éthiques s'appliquant aux comportements individuels comme le fait souvent l'éthique des affaires, il convient plutôt de réfléchir à la régulation et aux structures économiques institutionnelles qui encadrent et orientent l'activité des entreprises (Gendron 2000 : 62 ; Néron 2010 : 8). C'est une tâche importante, car comme nous l'avons vu, les entreprises sont largement soumises aux contraintes structurelles qui les définissent en tant qu'institutions. Ces questions soulèvent des problèmes normatifs plus larges de justice socio-économique. C'est la philosophie politique qui se penche sur ces questions plus générales concernant les principes normatifs de notre système économique. Lorsqu'il présentait le modèle politique de l'éthique des affaires, même Shaw reconnaissait que ces débats relevaient en dernière instance de questions philosophiques plus fondamentales au sujet des structures de notre système économique, en l'occurrence, le capitalisme. « With regard to socioeconomic justice and the nature of capitalism, the politics model is obviously parasitic on more general debates in political philosophy » (Shaw 1996 : 497). À l'aune des recherches en philosophie politique, nous devrons repenser les aspects normatifs du système socio-économique, de la propriété privée et du marché.

Puisque le rôle des entreprises doit inclure des considérations distributives, un survol des théories de la justice est nécessaire. La plupart des théories contemporaines en philosophie politique qui se penchent sur la justice sociale ont une approche institutionnelle. Elles étudient les institutions socio-économiques qui permettent l'organisation collective et se concentrent sur le caractère *juste*, plutôt qu'efficace, de ces institutions et de la distribution qui en découle (Arnsperger, Van Parijs 2003 : 7, 10). Selon Kymlika (2003 :11-12), toutes ces théories s'accordent pour dire que chaque individu compte autant qu'un autre, mais divergent quant à savoir ce que cela implique. Malgré tout, la plupart des théories contemporaines de la justice s'entendent pour dire que les inégalités non-méritées devraient être compensées, le problème étant de définir ce qui est mérité ou non. Quel type d'approches de la justice devons-nous adopter ?

L'égalitarisme libéral (ex. Rawls, 1997 ; Sen, 1993, 2010), le courant théorique aujourd'hui le plus répandu, fixe des critères clairs qui permettent d'évaluer si la répartition de certains types de biens est juste. Pour Rawls, nos institutions doivent permettre une distribution égale des biens premiers sociaux (libertés, avantages socio-économiques, etc.). Il propose aussi des principes venant moduler l'atteinte d'un tel objectif, comme le principe de différence ou celui d'égalité des chances. Pour Sen, c'est plutôt le développement des capabilités, c'est-à-dire des capacités humaines fondamentales (libertés, éducation, santé, etc.), qui doit être possible pour tous. Les critères de justice, comme le développement des capabilités, doivent permettre de juger, de comparer et de choisir parmi des institutions et des systèmes non-idéaux (Sen 2010 : 21). Il faut par exemple comparer différents types de systèmes socio-économiques et les résultats qu'ils produisent pour la société (Sen 1985 : 17-19).

L'intérêt de l'égalitarisme libéral est indéniable. Les principes défendus par ce courant permettent notamment de déterminer des critères pour évaluer *a postériori* si une institution, comme le système de santé ou même le marché, est juste. Prenons le cas simplifié de maladies arbitraires, qui ne sont pas causées par de mauvaises pratiques des individus. Même dans une société où tous auraient un revenu égal, il serait injuste que les personnes qui tombent malades soient les seules à payer pour leur malchance. Le principe égalitariste-libéral de compensation des inégalités non-mérités pourrait justifier l'existence d'un système public de santé : une institution de l'État visant à assurer une juste distribution des biens de santé.

Mais les égalitaristes libéraux ne se penchent pas suffisamment sur les mécanismes de l'économie qui déterminent la distribution des biens et l'organisation de l'économie (Young 2006; Heath 2006b, Hsieh 2008 ; Dietsch 2010b). Ils acceptent souvent le fonctionnement du marché comme étant un mécanisme neutre (Phillips 2008 : 461). Au contraire, plusieurs théories de la justice soutiennent qu'on ne peut pas comprendre ce qu'est une société juste, libre ou égalitaire, sans se pencher explicitement sur la structure des droits de propriété privée. Pour eux, il faut en étudier les justifications non pas instrumentales, mais « intrinsèques ». Ainsi, le libertarisme et le marxisme se penchent sur le fonctionnement et la justification de mécanismes économiques comme les droits de propriété (Arnsperger et Van Parijs 2003 : 29, 43, 50).

Il est impossible de traiter ce débat adéquatement ici, mais il convient de souligner que ces deux types d'approches peuvent être complémentaires. Ainsi, sans rejeter la réflexion égalitariste libérale, il faut aussi se pencher plus en détail sur les aspects normatifs et distributifs des institutions économiques et des mécanismes du marché. En effet, nous avons vu quels problèmes ou quelles limites pouvaient rencontrer les justifications néo-classiques du marché. Il faut notamment réfléchir plus en profondeur aux aspects normatifs des mécanismes économiques des marchés qui font apparaitre les inégalités dans la distribution des richesses (Young 2006 : 91; Dietsch 2010 : 213). Nous proposerons deux avantages de ce deuxième type d'approches de la justice concernant le cas particulier des mécanismes de l'économie et des marchés.

Premièrement, une approche qui se penche sur les mécanismes économiques a l'avantage d'identifier la source des inégalités injustifiées, c'est-à-dire la manière dont ces mécanismes font apparaître les inégalités. C'est une tâche qu'évitent plusieurs théories de la justice. Or, les marchés ne sont pas neutres au plan distributif (Phillips 2008 : 341). Certains auteurs veulent donc fournir des outils pour évaluer si la distribution des richesses qui émerge du marché est juste (Dietsch 2010b). Si certains mécanismes économiques sont à l'origine d'inégalités injustes, il semble naturel de les rechercher et de les corriger afin d'éviter que ne se perpétue la création de ces inégalités. En somme, il s'agit d'expliciter ce que Rawls appelle les « structures de base de la société » et en particulier les structures économiques. Pour lui, ces structures de base sont l'objet premier de la justice sociale (Rawls 1997 : 33). Ainsi, puisque les marchés produisent des bénéfices pour tous, il faut étudier comment ces bénéfices sont distribués. Cependant, dans le cas des structures économiques, même s'il mentionne la propriété privée et les marchés comme faisant partie de ces structures de bases, il reste très abstrait et n'entre jamais en détail dans l'analyse de ces mécanismes. Nous avons très peu d'information sur la forme que pendrait une économie conforme aux principes de Rawls, et sur la manière dont devraient être structurés les marchés et les entreprises.

Le deuxième avantage d'une approche qui se base sur la réforme des mécanismes économiques qui sont à la source des inégalités, c'est qu'empêchant la création de ces inégalités, la redistribution des richesses est moins nécessaire. En effet, lorsque des approches comme celle de l'égalitarisme libéral constatent des inégalités, elles proposent

souvent une redistribution[13] (Dietsch, Ferretti 2010 : 62). Or la redistribution pose au moins deux problèmes importants :

> […] la *perception* d'une approche redistributive risque d'être moins favorable et donc moins efficace pour deux raisons liées. Premièrement, une approche axée sur la redistribution qui ne remet pas en question la justice des institutions sous-jacentes cède une certaine légitimité à la richesse des uns, qu'il faudra ensuite limiter pour combattre la pauvreté des autres. Dans cette optique, la redistribution vers les individus les plus pauvres peut être perçue comme une faveur des riches, une action caritative, au lieu de l'obligation morale qu'elle représente. Deuxièmement, la *re*distribution a toujours un coût psychologique pour les donateurs. Dans ce transfert, ils ont la fausse impression qu'on leur enlève quelque chose qui leur appartient (Dietsch, Ferretti 2010 : 66).

Ainsi, la *re*distribution des richesses n'est qu'un palliatif. Si des mécanismes économiques sont à l'origine de certaines inégalités, il semble préférable de les modifier à la source, plutôt que de les corriger *a posteriori* par une redistribution. Il faut donc étudier comment encadrer les mécanismes du marché afin d'instaurer une distribution plus juste des richesses à la source. Une telle réflexion au sujet de la forme que doit prendre l'économie de marché et les institutions qui y évoluent nous sera utile pour déterminer le rôle, la structure et la régulation des entreprises.

Une telle approche de la justice est essentielle. Cependant, une fois les richesses adéquatement distribuées dans un premier temps à travers les mécanismes du marché (entre ceux qui participent à l'économie) d'autres principes de justice, s'ajoutant à ceux concernant la distribution par le marché, peuvent être encore nécessaires pour justifier par exemple un transfert vers les personnes qui ne peuvent pas prendre part à la production économique, ou encore la mise en commun de certaines ressources pour financer un système de santé publique afin de partager les risques de santé. D'autres principes de justice, comme ceux de l'égalitarisme libéral, restent donc très pertinents pour évaluer plusieurs autres institutions sociales. Ces deux types d'approches peuvent être compatibles et même complémentaires.

---

[13] Par exemple, les deux propositions discutées par Mandle (2000) dans le cadre de ses recherches sur les institutions économiques et la justice globale, la taxe Tobin et la « global resource dividend » (GRD), sont basées sur des mécanismes redistributifs. Thomas Pogge (2005), qui à l'origine de la GRD par exemple, reconnait l'ordre économique mondial comme une cause de la pauvreté mondiale, mais ne propose qu'une mesure palliative (la GRD) plutôt qu'une réforme de cet ordre économique et de ses mécanismes. Par contre, certaines approches, comme l'égalité des ressources (Dworkin), soutiennent que l'on doit égaliser les conditions de départ, avant l'entrée dans le jeu du marché (Kymlicka 2003 : 90). Mais les approches de ce type admettent en général que le marché ne fait pas apparaître de nouvelles inégalités et ne se penchent donc pas, elles non plus, sur ses mécanismes propres (Phillips 2008 : 461).

3.4 – *Caractéristiques d'une approche adéquate du rôle des entreprises*

Nous avons défini les entreprises comme des réseaux de contrats. Nous cherchons à établir le rôle de ces institutions et la régulation étatique, indispensable à leur fonctionnement, qui doit s'appliquer à leurs activités. Pour ce faire, nous avons déjà montré qu'il faut abandonner la conception néo-classique de l'économie de marché. C'est à partir d'une autre conception économique, qui permettrait de penser à la fois l'efficience et la distribution, qu'il faut définir le rôle et la régulation des entreprises.

Puisque le rôle économique des entreprises doit inclure des considérations concernant la distribution des richesses, il faut étudier les aspects normatifs des institutions et des mécanismes économiques qui sont à la base de notre système de production et d'échange afin d'établir les principes d'une juste distribution des richesses. Nous avons conclu qu'il fallait une approche de la justice qui étudie les principes propres aux institutions et mécanismes mêmes de l'économie. De plus, nous avons montré qu'une distribution des richesses à la source est préférable à une *re*distribution.

Les institutions économiques que nous devrons étudier sont donc les suivantes. Premièrement, il nous faut étudier l'institution fondamentale qu'est la propriété privée. Purdy (2010 : 16), comme les penseurs libéraux classiques (Fleischacker 2004 : 174), considère celle-ci comme l'institution clé de notre système social. De plus, la propriété privée est l'institution qui est au cœur de la production économique, des échanges et des marchés. Il faut donc l'étudier d'un point de vue normatif et distributif. Deuxièmement, il nous faut aussi étudier les mécanismes de l'échange de propriété.

Notre démarche sera avant tout normative. Nous tenterons d'établir des principes de justice concernant la distribution des richesses, puis la manière d'assurer une distribution juste à travers les mécanismes économiques du marché et les organisations comme les entreprises. Cependant, nous chercherons aussi à concilier ces principes de justice avec les avantages, en termes d'efficience, d'une économie de marché

. Cette réflexion sur la justice distributive nous permettra de détailler le rôle économique et la régulation des entreprises.

Conclusion

Les entreprises sont des acteurs incontournables de la réalité économique actuelle. Elles sont pourtant souvent pointées du doigt comme étant à la source de nombreux problèmes éthiques, sociaux ou environnementaux. Il est donc très important de réfléchir sérieusement au rôle que doivent jouer les entreprises dans la société.

Nous nous sommes montrés très sceptiques par rapport à l'existence de responsabilités ou d'obligations morales, au-delà de la régulation, qui devraient être assumées à l'initiative volontaire des entreprises : 1- en réalité, les gestionnaires ne prendront que rarement des initiatives éthiques car les contraintes structurelles qui pèsent sur les entreprises, comme la concurrence, sont trop importantes, 2- même lorsque cela est possible, ce n'est pas le rôle des entreprises d'agir en vue du bien commun car celles-ci ne possèdent aucune légitimité démocratique. Ainsi, les attentes de changement créées par le courant de la RSE sont exagérées. Les entreprises devraient se limiter à leur rôle économique en respectant la loi.

Les approches des failles du marché sont intéressantes car elles acceptent l'idée que les entreprises n'ont qu'un rôle économique. Mais si les entreprises doivent se contenter d'assumer leur rôle économique en respectant la loi, il faut encore définir ce qu'il est et quelle réglementation doit l'encadrer. Les approches des failles du marché fondent la régulation et les responsabilités des entreprises sur la conception néo-classique du marché et de la recherche de l'efficience. Il y a deux problèmes : 1- ces approches laissent de côté la question de la distribution des richesses et 2- la conception néo-classique du marché pur et parfait peut être critiquée. Pourtant, leur démarche est intéressante. C'est à partir des justifications propres aux mécanismes économiques qu'il faut définir le rôle des entreprises. Par contre, la conception de l'économie à la base de cette démarche doit être différente. Il nous faut une autre conception de l'économie qui fournisse les outils pour penser à la fois l'efficience et la distribution des richesses.

Puisque le rôle des entreprises est principalement économique, il concerne donc l'organisation de la production et l'échange de biens et services, mais aussi la distribution des richesses. Pour établir le rôle et la régulation des entreprises, il faut donc une conception de l'économie qui intègre des considérations distributives. Une réflexion sur les principes de justice qui s'appliquent à l'économie et aux mécanismes du marché

est donc nécessaire. Un survol de la philosophie politique nous a permis de justifier l'importance, pour réfléchir à ces questions, d'une théorie qui étudie les principes normatifs propres aux mécanismes économiques. Il faut donc étudier l'institution clé qu'est la propriété privée et les aspects normatifs des mécanismes du marché qui déterminent la distribution des revenus et l'échange de propriété.

Une réflexion sur la propriété privée et les mécanismes de l'économie permettra de déterminer qu'est-ce qu'une distribution juste c'est-à-dire d'établir quels sont les principes de justice qui doivent encadrer la distribution. Ces principes nous aiderons ensuite à détailler le rôle et la régulation des entreprises, notamment en ce qui concerne la distribution des revenus à la source. Pour régler les problèmes de notre économie moderne, il ne suffit donc pas d'encourager les entreprises à faire de « bonnes actions ». Il faut plutôt circonscrire plus précisément le rôle des entreprises et réformer en profondeur les règles encadrant leurs activités économiques et leur fonctionnement.

C'est pourquoi nous nous tournons maintenant vers la pensée d'Adam Smith, représentative du libéralisme classique. Ses intuitions concernant la propriété privée, l'échange et le marché ont eu une influence déterminante sur notre compréhension de l'économie. De plus, elles fournissent certains outils pour penser à la fois l'efficacité et la distribution à la source des revenus dans une économie de marché. Elles permettent enfin de répondre à certains problèmes de la conception néo-classique du marché. Notre objectif dans le prochain chapitre est donc d'établir certains principes de justice distributive sur la base des intuitions morales et économiques de la pensée d'Adam Smith. Nous verrons comment cette conception classique de l'économie fournit des outils intéressants pour réfléchir 1- aux aspects normatifs propres aux mécanismes de la propriété privée et de l'échange, 2- à la distribution des revenus du travail à la source, ainsi que 3- à l'efficacité dans une économie de marché décentralisée.

Suivant le conseil de Marx ([1865] : 73), l'approche que nous tenterons de développer dans les deux prochains chapitres ne s'attaque pas seulement aux effets négatifs de l'économie moderne, mais aux causes de ces effets; elle n'applique pas de simples palliatifs, mais veut contribuer à « guérir le mal ».

CHAPITRE II

Propriété privée, division du travail et marchés : les intuitions de la pensée classique

> Le premier qui, ayant enclos un terrain, s'avisa de dire : *Ceci est à moi*, et trouva des gens assez simples pour le croire, fut le vrai fondateur de la société civile. Que de crimes, de guerres, de meurtres, que de misère et d'horreurs n'eut point épargné au genre humain celui qui, arrachant les pieux ou comblant le fossé, eut crié à ses semblables : gardez-vous d'écouter cet imposteur ; vous êtes perdus, si vous oubliez que ces fruits sont à tous, et que la Terre n'est à personne.
>
> Jean-Jacques Rousseau – *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes.*

Rousseau a en grande partie raison. Il a raison en disant que la Terre n'est à personne. Il a raison en disant que la propriété privée est à l'origine de nombreux crimes et explique en partie les inégalités et la misère humaine. Cependant, cela ne veut pas dire que l'abolition de la propriété privée soit la solution à tous ces maux. En effet, Rousseau a surtout raison lorsqu'il affirme que la propriété privée est l'un des éléments fondateurs de la société civile. Il aurait dû mieux reconnaitre les avantages énormes découlant de cet élément social fondateur qui facilite la coopération économique, l'organisation du travail, l'encadrement des échanges, ce qui favorise une forme de liberté et de prospérité matérielle. Si l'institution de la propriété privée crée des problèmes, c'est plutôt parce qu'elle est mal encadrée. Au lieu de l'abolir, il faut chercher à distribuer de manière plus juste les bénéfices de la coopération économique. Dans ce chapitre, nous étudierons les aspects normatifs de la propriété privée, de la division du travail et des échanges.

Lorsqu'on tente de trouver une justification à la propriété privée, l'une des premières intuitions qui nous vient en tête est la suivante : notre propriété, c'est ce que notre travail nous permet d'acquérir. Cette idée, très répandue, nous l'avons héritée notamment de la tradition économique libérale classique, mais elle est souvent difficile à mettre en pratique. Aujourd'hui, nous vivons dans un système distributif très complexe qui détermine la propriété qui revient à chacun selon une myriade de critères et de mécanismes largement indépendants de la rémunération du travail. Les résultats distributifs de ce système complexe, qui détache en partie le travail fourni du revenu de

chacun, sont parfois intéressants (par ex. pour justifier l'aide allouée aux gens qui ne peuvent pas travailler). Mais dans le cadre des interactions économiques, détacher le revenu personnel du travail fourni peut être injustifié. Pourquoi un mineur chilien gagne-t-il infiniment moins qu'un courtier à Wall Street ? Est-ce justifié ? *Quels sont les principes de justice qui doivent encadrer les mécanismes économiques et la distribution des revenus issus de la coopération économique ?*

Pour répondre à ces questions, il faut démêler les différentes justifications de la distribution des revenus, et avant tout, comprendre cette chose bien spéciale qu'est la propriété privée. Dans ce chapitre, nous tenterons de montrer que les intuitions principales de la pensée d'Adam Smith, caractéristiques du libéralisme économique classique, pourraient nous éclairer au sujet de la manière dont la distribution des revenus du travail devrait s'opérer lors des échanges économiques. La pensée classique concernant la propriété et les échanges sur le marché, celle d'Adam Smith en particulier, connaît un regain d'intérêt aujourd'hui. Il s'agit d'une autre conception de l'économie; très différente de celle des néoclassiques. Nous verrons qu'elle pourrait bien servir de base à la réflexion concernant les aspects normatifs des échanges économiques et du rôle des entreprises. En effet, elle permet de penser à la fois l'efficacité et la distribution des revenus à partir de principes propres aux mécanismes économiques.

Dans un premier temps, nous exposerons trois intuitions fondamentales d'Adam Smith, qui sont caractéristiques de la pensée économique classique. L'intuition morale principale sous-jacente à la pensée classique est le droit de chacun au fruit de son travail. Ce principe sera le présupposé fondamental duquel nous partirons. Dans un deuxième temps, tout en nous écartant du projet descriptif des classiques, et à l'aide d'auteurs contemporains, nous actualiserons les intuitions morales et économiques classiques pour en extraire des principes de justice concernant la distribution des revenus du travail. Nous justifierons une plus grande proportionnalité entre le travail fourni et le revenu et, pour une même quantité de travail, une distribution beaucoup plus égalitaire des revenus du travail à la source. Cependant, cela doit être compatible avec les avantages d'une économie de marché que sont la décentralisation des décisions économiques grâce au mécanisme des prix, et les incitatifs à l'épargne et l'investissement grâce au revenu du capital.

I – Les intuitions fondamentales de la pensée économique d'Adam Smith

La pensée du philosophe Adam Smith a trop souvent été mal interprétée. On en a fait un partisan de l'égoïsme et de l'enrichissement individuel, défendant le pouvoir de la « main invisible du marché » dans l'harmonisation des choix des individus et justifiant ainsi le laisser-faire économique. Il s'agit d'une mauvaise compréhension de sa pensée (Anspach 2008 : 67; Dellemotte 2009 : 29). Premièrement, Adam Smith est un sentimentaliste et s'oppose explicitement aux théories qui font de l'égoïsme rationnel le seul moteur de l'action humaine (Smith [1790] : 23). Pour lui, au contraire, le mécanisme de la « sympathie » est fondamental chez l'homme. Il permet de se mettre à la place des autres et de ressentir leurs sentiments, ce qui explique l'émergence des normes sociales et morales. De plus, dès le début de la *Théorie des sentiments* moraux, Adam Smith critique sévèrement les valeurs matérialistes de l'époque industrielle. Pour lui, cette attitude consistant à accorder moins d'importance aux pauvres et à vouloir se rapprocher des plus riches est un travers naturel des êtres humains, qui est dû à un manque de sympathie. C'est aussi la principale cause de la corruption de nos sentiments moraux (Smith [1790] : 103). Finalement, Adam Smith n'est pas partisan du « laisser-faire » économique absolu. S'il est effectivement un défenseur d'une certaine forme de « libre marché », celui-ci ne peut malgré tout exister que grâce à de nombreuses contraintes politiques et morales (McMahon 1981 : 253-254). La liberté n'est pas une fin en soi pour lui. Elle n'est qu'un moyen parmi d'autres pour favoriser le bonheur de la communauté. La liberté des individus et des marchés est donc soumise aux conditions de ce bonheur collectif. Smith accepte ainsi de diverses manières l'intervention de l'État dans l'économie et le commerce (Dellemotte 2009 : 37-38).

Notre objectif n'est pas d'adopter la pensée d'Adam Smith, mais certaines de ses intuitions, caractéristiques de la pensée libérale classique, permettent de réfléchir aux aspects normatifs de la propriété privée et du marché. Nous présenterons trois intuitions, l'une morale et les deux autres économiques. L'intuition morale consiste à dire que chacun est propriétaire du fruit de son travail. La deuxième intuition concerne les bénéfices collectifs de la division du travail et de l'échange. La troisième concerne les avantages collectifs des mécanismes dynamiques de la concurrence sur le marché.

1.1 – *La propriété du fruit de son travail*

Un des principes moraux fondamentaux au cœur de la pensée économique classique est le suivant : chacun est propriétaire du fruit de son travail. Cette intuition selon laquelle le fondement de la propriété privée est le travail individuel trouve une de ses plus simples expressions dans le *Traité du gouvernement civil* de Locke [1690]. Selon lui, la Terre n'appartient à personne, car elle a été donnée aux hommes en partage. Cependant, chacun peut s'en approprier une partie grâce à son travail, tant qu'il en reste autant et d'aussi bonne qualité pour les autres. Ainsi, chacun « a un droit particulier sur sa propre personne […]. Le travail de son corps et l'ouvrage de ses mains, nous pouvons le dire, sont son bien propre » (Locke [1690] : 163). Par conséquent, tout ce qui est tiré de notre travail *propre et seul* nous appartient. Cette intuition morale traverse, sous différentes formes, la pensée de tous les auteurs classiques (Smith, Ricardo, Mill, Marx). Pour Mill ([1848] II.1.17) « private property, in every defence made of it, is supposed to mean the guarantee to individuals of the fruits of their own labour and abstinence ». D'ailleurs, Marx ([1865] : 40, 47-49) critiquera le système capitaliste car, selon lui, les ouvriers n'y touchent pas tout le produit de leur force de travail. En bref, selon cette intuition classique, la quantité de travail aurait un rôle important dans la détermination de la propriété de chacun et de la valeur d'échange des biens et services.

Pour Adam Smith aussi, chacun a un droit de propriété sur le fruit de son travail. Le travail est même le fondement originel de toute propriété. Il semble le tenir ce principe pour acquis (Fleischacker 2004 : 192 ; Purdy 2010 : 12). Pour lui, c'est le travail qui produit toutes les commodités de la vie (Smith [1776] : 65). Le travail est donc la source de toute richesse. Cependant, Smith reconnaît que dans la réalité la richesse n'est pas répartie proportionnellement au travail des gens. Ainsi, la division de l'opulence ne correspond pas au travail. Il constate que les ouvriers qui travaillent le plus ne gagnent souvent pas autant que les marchands ou les artisans qui travaillent moins. Adam Smith adopte cependant un point de vue descriptif et tente seulement d'expliquer la réalité plutôt que de chercher à changer de ce qu'il présente, par ailleurs, comme une injustice (Denis 1999 : 196).

Adam Smith adhère aussi à la théorie de la valeur-travail. Comme tous les classiques, il considère que la valeur d'échange d'un bien est déterminée par la quantité

de travail nécessaire à sa production. « Le travail est donc la mesure réelle de la *valeur échangeable* de toute marchandise » (Smith [1776] : 99, 102). Lorsqu'on échange des biens, on les échange contre d'autres biens – ou une somme d'argent – censés contenir une quantité égale de travail (Smith [1776] : 100). C'est le cas, selon Smith, dans l'état « informe » des premières sociétés, où il n'y a pas encore d'accumulation de capital par certains. « Dans cet état, de choses, le produit du travail appartient tout entier au travailleur, et la quantité de travail communément employé à acquérir ou à produire un objet échangeable est la seule circonstance qui puisse régler [sa valeur] » (Smith [1776] : 118). Cependant, selon Smith, dans une société où les capitaux sont accumulés dans les mains de certains, ce qui change est la *répartition* de la valeur d'échange des biens. « Dans cet état de choses, le produit du travail n'appartient pas toujours tout entier à l'ouvrier » (Smith [1776] : 119). En effet, il faut alors en donner une partie pour la rente foncière et le profit, qui ne représentent pas la rémunération d'un travail mais sont des prélèvements sur la valeur créée par le travail, selon Adam Smith[14] (Denis 1999 : 199, 201). Malgré tout, « sa conviction que la valeur d'échange doit être rattachée au travail joue un rôle décisif dans l'ensemble de son système » (Denis 1999 : 200).

C'est ici, selon nous, que l'intuition *morale* des classiques derrière l'idée de valeur-travail prend tout son sens et se distingue du travail explicatif d'Adam Smith. La tentative classique d'*expliquer* l'économie réelle par l'échange de travail et la valeur des marchandises par leur coût en travail a été abondamment critiquée par la suite, notamment par les néo-classiques. Cependant, même si Adam Smith n'en tire aucune recommandation, l'intuition *morale* sous-jacente qui soutient que d'une part, toute valeur provient du travail, et que d'autre part, la propriété que chacun reçoit devrait refléter le travail que cette personne a accompli, semble bien présente. En bon empiriste, Smith ne s'avance jamais jusqu'à dire que toute la valeur du produit *devrait* revenir à l'ouvrier car il prétend faire un travail descriptif. Mais sa description dévoile les oppositions d'intérêt au sein de la société (Denis 1999 : 211). Il n'y a qu'un pas entre sa

[14] On comprend comment une telle conception du profit a pu mener Marx à critiquer plus tard l'économie capitaliste. Impossible, en effet, de ne pas saisir l'aspect corrosif de la critique d'Adam Smith livrée, notamment, à travers cette petite phrase assassine : « les propriétaires, comme tous les autres hommes, aiment à recueillir là où ils n'ont pas semé » (Smith [1776] : 119). Smith est donc d'accord avec Marx ([1865] : 40, 47-49) sur ce point : c'est le travailleur qui contribue à l'entièreté de la *valeur échangeable* du produit. Le capital est nécessaire à la mise à l'œuvre des travailleurs, mais il ne contribue pas à la création de valeur (Denis 1999 : 199), il est un prélèvement sur la valeur créée par le travail.

description et la dénonciation. Puisqu'il adhère par ailleurs à l'idée classique que chacun a droit au fruit de son travail et que la valeur des marchandises n'est issue que du travail, il est facile de conclure que le prélèvement du profit et de la rente se fait au détriment du salaire auquel les ouvriers devraient avoir droit. D'ailleurs, Adam Smith prend souvent parti pour les ouvriers. Pour lui, le bien-être du travailleur doit être au cœur de nos préoccupations (Denis 1999 : 214 ; Dellemotte 2009 : 36).

1.2 – *La division du travail et l'échange sont la source de la richesse*

Si la théorie de la valeur-travail était déjà défendue par d'autres auteurs, l'une des contributions majeures d'Adam Smith est l'analyse rigoureuse du phénomène de la division du travail et de ses avantages pour la « richesse des nations » (Denis 1999 : 194). Selon lui, si le travail d'une nation est la source de sa richesse, « les plus grandes améliorations dans la puissance productive du travail, et la plus grande partie de l'habileté, de l'adresse, de l'intelligence avec laquelle il est dirigé ou appliqué, sont dues, à ce qu'il semble, à la division du travail » (Smith [1776] : 71).

L'essentiel de cette thèse d'Adam Smith peut se résumer grâce à son exemple de la manufacture d'épingles (Smith [1776] : 72-79). Si un ouvrier devait accomplir toutes les tâches nécessaires à la fabrication d'une épingle – c'est-à-dire aller chercher le minerai de fer, le fondre, en faire du fil, couper le fil et accomplir les diverses tâches qui mènent à la production d'une épingle – cet ouvrier produirait à peine une épingle par jour. Mais puisque différents métiers se divisent les étapes de production, et que même à l'intérieur d'une manufacture d'épingles, les tâches sont divisées en petites tâches spécialisées, la productivité peut augmenter, chaque ouvrier développe des qualités et une habileté dans sa tâche particulière, ne perd pas de temps à se déplacer d'un type d'ouvrage à un autre, et certaines machines peuvent être développées pour faciliter chaque tâche particulière. Pour Adam Smith, l'opulence des sociétés « civilisées » naît de cette augmentation de productivité due à la division du travail.

Smith explique l'émergence de la division du travail et le fonctionnement de l'économie à partir de deux principes : le désir d'améliorer sa condition et la propension à échanger (Smith [1776] : 81 ; Denis 1999 : 197 ; Dellemotte 2005 : 51-53). En effet, les hommes se rendent compte au cours du temps qu'ils ont un intérêt à développer leurs

forces et leurs habiletés dans un domaine particulier, et ensuite à échanger le surplus de leur production contre d'autres biens ou, ce qui revient au même, contre de l'argent, pour se procurer les autres denrées nécessaires à leur vie et à leur bien-être. Si chacun produit ce qu'il fait de mieux plus rapidement, il produit plus de biens durant la même journée de travail. Compte tenu de la théorie de la valeur-travail, la valeur de tous les biens diminue donc et chaque ouvrier, avec la même quantité de travail, peut ainsi se procurer une quantité plus grande de biens grâce à l'échange. La division du travail à grande échelle n'est donc pas planifiée, mais est le résultat de la propension humaine à échanger et du désir individuel d'améliorer sa condition.

Cependant, si Adam Smith souligne les avantages de la division du travail, dans le premier livre de la *Richesse des Nations*, il en dénonce aussi certains effets pervers. « Smith, en effet, était tout à fait conscient du fait que la parcellisation des tâches tend à corrompre le corps et l'esprit du travailleur » (Dellemotte 2005 : 35).

Cette fois, l'intuition intéressante est économique : la division du travail et l'échange augmentent la richesse de tous. Cela signifie que dans les sociétés avancées, nous sommes tous interdépendants et nous tirons notre maison, nos vêtements et notre nourriture de la coopération économique établie grâce à l'échange. Pour Smith, « il n'y a qu'une partie extrêmement petite [des commodités de la vie] qu'un homme puisse obtenir directement par son travail; c'est du travail d'autrui qu'il faut attendre la plus grande partie de toutes [les] jouissances » (Smith [1776] : 99).

1.3 – *Les mécanismes des marchés concurrentiels : des processus dynamiques*

L'échange occupe une place très importante dans la conception sociale de Smith. Nous venons de le voir, il permet à tous d'acheter plus de biens avec la même quantité de travail. Cependant, cela suppose que les biens sont échangés à leur valeur d'échange (leur coût en travail). Il convient donc de se poser la question de la valeur d'échange des biens et des modalités de l'échange sur le marché (Denis 1999 : 197). Nous en avons glissé un mot, mais il faut détailler la conception de la valeur des marchandises chez Adam Smith. Pour lui, comme plus tard pour Ricardo, la *valeur* d'un bien correspond à la quantité de travail nécessaire pour le produire. C'est ce que Smith appelle le « *prix naturel* ». Cependant, si le travail est la vraie mesure de la valeur des marchandises, dans

la réalité, c'est en marchandant que les prix de marché s'établissent selon Smith ([1776] : 100-101). C'est ainsi que Smith fait la différence entre le « *prix naturel* », qui représente la *valeur* d'un objet (répartie entre les salaires et le prélèvement du profit et de la rente foncière à leur taux naturel), et le *prix de marché* ou prix nominal qui est le prix des marchandises sur le marché. L'intuition de Smith est que si les marchandises s'échangent à leur *prix naturel* il y a un échange égal de travail lors de la transaction. Cependant, le *prix de marché* varie beaucoup sur les marchés réels, et s'écarte du *prix naturel*, selon les circonstances et en fonction de l'offre et la demande (Smith [1776] : 126). Mais selon lui, en laissant libre cours aux marchés de déterminer les prix en fonction de l'offre et la demande, certains mécanismes du marché assurent que ces *prix de marché* gravitent et reviennent toujours près du *prix naturel*[15].

C'est ici qu'intervient la concurrence. Ce processus économique était connu bien sûr avant Adam Smith[16]. Mais sa contribution est d'en fournir une conception détaillée qui lui permet d'expliquer précisément certains mécanismes, comme celui de la fluctuation des prix de marché. Selon Smith, même si la détermination des prix est laissée au choix des acteurs du marché – dans certaines conditions – la concurrence entre ceux-ci fait en sorte que les prix des marchandises sur le marché « gravitent » autour du prix naturel (Smith [1776] : 128). D'une part, si un marchand propose une marchandise à un prix trop élevé par rapport à son coût de production, un autre marchand proposera un prix plus faible pour attirer les acheteurs, car il pourra faire du profit malgré tout, ce qui poussera le premier marchand à baisser son prix. Cela a pour effet de limiter à un certain taux, relativement faible, le profit et la rente foncière. D'autre part, la quantité de production relative à la demande, qui affecte aussi les prix, se régule grâce au mouvement de la main d'œuvre. S'il y a surproduction d'une marchandise, les prix chutent sur le marché car les marchands veulent écouler leur marchandise. Travailler pour produire cette marchandise devient moins rentable pour le producteur que d'autres activités, donc il baisse les salaires. Certains travailleurs ou de nouveaux producteurs voudront donc travailler à produire d'autres sortes de marchandises, attirés par la

[15] Ainsi, pourrions-nous en déduire, il n'est pas nécessaire de « fixer » le prix de tous les produits à leur valeur échangeable calculée en travail – ce qui serait de toute façon impossible.

[16] Depuis la Grèce antique, la compétition joue un grand rôle dans notre imaginaire collectif occidental et notre compréhension du monde. Dans *Les Travaux et les Jours* (VIIIe siècle av. J.C.), Hésiode transmet déjà l'idée que la concurrence dans le travail est « la meilleure des luttes » (Hésiode 1999 : 98)

rentabilité plus élevée de celles-ci. Cela rétablira l'équilibre de la production en fonction de la demande, donc les prix du marché et le niveau des salaires. De même, une pénurie entraîne une hausse des prix, donc une augmentation des salaires, ce qui attire plus de producteurs et de travailleurs dans ce secteur de production et rétablit la quantité de production, régulant ainsi les prix (Smith [1776] : 126-134; Denis 1999 : 201-210).

Grâce à la concurrence, « le *prix naturel* est donc, pour ainsi dire, le point central vers lequel gravitent continuellement les prix de toutes les marchandises » (Smith [1776] : 128). Premièrement, cela permet d'assurer de manière décentralisée une allocation efficace des ressources, des travailleurs, des investissements, etc., de sorte qu'il n'y ait ni surproduction, ni sous-production. Cela permet l'enrichissement de la nation et la diminution des prix, ce qui favorise les plus pauvres (Fleischacker 2004 : 55). Deuxièmement, la concurrence est censée limiter le prélèvement du profit et des rentes par les capitalistes et les propriétaires terriens. Même si le taux de profit est très variable par exemple, il est limité par la concurrence (Smith [1776] : 125, 161). Finalement, cela permet de faire en sorte que toutes les marchandises s'échangent près de leur valeur d'échange, ce qui assure un échange égal de travail[17]. Ce sont certaines des raisons pour lesquelles Smith valorise la libre concurrence sur le marché.

Cependant, l'interprétation traditionnelle de la fameuse « main invisible du marché » est une grave méprise. Cette métaphore est habituellement interprétée comme représentant « la convergence spontanée des intérêts privés vers le bien commun » grâce au marché, ce qui mènerait à une régulation harmonieuse de la société (Dellemotte 2009 : 28). Or, le terme « main invisible » n'apparaît que trois fois dans tout le corpus d'Adam Smith. Chaque fois, cette métaphore traduit le manque de connaissance quant à l'explication d'un événement et non pas l'expression d'une loi de la nature (Dellemotte 2009 : 30-31). Il ne s'agit en aucun cas d'un principe actif providentiel, ou d'une loi identifiable qui régule invariablement l'activité sur le marché (voir Smith [1776] II : 43).

[17] Cette dernière raison est contestée. Plusieurs auteurs ont vu dans la conception smithienne de la valeur d'échange et du prix naturel, déterminés par le travail, une sorte de « juste prix ». Au contraire, pour Fleishacker (2004 : 124), la conception du prix naturel chez Smith est descriptive et non normative. Nous ne cherchons pas à faire l'exégèse de Smith. Cependant, l'idée d'un échange égal de travail découle assez logiquement de la thèse acceptée par Smith selon laquelle chacun doit avoir le droit au fruit de son travail. Si c'est le cas, il peut être injuste d'échanger un bien pour un autre qui ne coûte pas autant de travail. Cette idée d'échange égal de travail revient d'ailleurs dans la pensée de Marx par exemple.

De plus, Smith fournit un grand nombre de cas où la poursuite de l'intérêt individuel n'est pas dans l'intérêt de la société (Fleishacker 2004 : 139). Par exemple, il se méfie des marchands qui n'hésitent pas à brimer les ouvriers et à influencer les politiques pour augmenter leurs profits au détriment du bien commun[18]. « L'ordre qui se dégage de la libre expression des intérêts privés est donc loin, d'après Smith, d'être nécessairement conforme à l'intérêt général » (Dellemotte 2009 : 37). Il crée notamment des inégalités de richesses, ce qui peut générer des conflits entre les pauvres et les riches.

Lorsque Smith explique les mécanismes du marché et la manière dont les prix des marchandises sur le marché gravitent autour de leur prix naturel, il n'emploie pas la métaphore de la main invisible. C'est le mécanisme de la concurrence qui agit à ce niveau. De plus, comme le souligne Denis, Adam Smith reconnaît que la machine sociale, et notamment le mécanisme de la concurrence, comporte de nombreuses imperfections, qui entrainent de grandes injustices (Denis 1999: 215). Ainsi, la concurrence non plus ne profite pas toujours à la collectivité (Dellemotte 2009 : 35).

La concurrence n'est donc justifiée qu'instrumentalement et possède des limites. Si la concurrence entre les marchands, les producteurs, les consommateurs, peut avoir des conséquences bénéfiques pour le bien commun, les conditions nécessaires au bon fonctionnement de ces mécanismes sociaux ne sont que rarement réunies. De plus, la concurrence et la gravitation adéquate des prix de marché autour du prix naturel ne sont pas des mécanismes naturels. La dynamique économique que Smith décrit suppose un certain nombre de contraintes établies par l'État. De plus, les mécanismes qu'il décrit n'ont aucune prétention à l'universalité (Fleischacker 2004 : 142). Adam Smith n'est donc pas partisan du « laisser-faire » économique absolu. La liberté n'est pas une fin en soi mais un moyen parmi d'autres de favoriser le bien commun. La liberté des individus et des marchés est donc soumise aux conditions de ce bonheur collectif. Ainsi, Smith accepte l'intervention de l'État dans plusieurs domaines (Dellemotte 2009 : 37-38).

En fait, Smith développe une compréhension des marchés concurrentiels comme des mécanismes dynamiques et imparfaits. Il prône ainsi l'intervention de l'État pour

[18] Un paragraphe éloquent laisse d'ailleurs croire qu'Adam Smith aurait été aussi sceptique face à la RSE que nous l'avons été au chapitre I : « Je n'ai jamais vu que ceux qui aspiraient, dans leurs entreprises de commerce, à travailler pour le bien général, aient fait beaucoup de bonnes choses » (Smith [1776] II : 43).

assurer que certaines conditions nécessaires au bon fonctionnement de l'économie soient présentes (Fleischacker 2004 : 139, 280 ; Néron 2010 : 10). Cependant, Smith ne considère pas le marché comme un système unifié, régulé par l'idéal du marché pur et parfait, à la manière des néo-classiques. Au contraire, il comprend les mécanismes du marché, et notamment la concurrence, non pas comme des lois empiriques, mais plutôt comme des mécanismes ou des processus dynamiques (Fleischacker 2004 : 139). « For Smith, competition is not a state or situation, as it is [...] for us, but a behavioural activity; it is a race – the original sense of the verb "to compete" – between two or more individuals to dispose of excess supply or to obtain goods available in limited quantities » (Blaug 2001 : 37-39). Si le processus de concurrence permet de faire graviter les prix de marché autour du prix naturel, Smith ne théorise rien de tel qu'un marché parfaitement concurrentiel.

Encore une fois, l'intuition à conserver est économique. Pour Smith, le processus dynamique de la concurrence permet une allocation plus efficace des ressources, la diminution des prix et des taux de profits, etc. Cependant, il s'agit bien d'un processus dynamique. Ainsi, si la thèse libérale est intéressante, il faut aussi se rappeler que les résultats des mécanismes économiques et la répartition des richesses qui en découle sont souvent injustes compte tenu du principe que la propriété qui revient à chacun dépend de son travail. Ainsi, pour Smith, dans les pays d'Europe à son époque, la rente et les profits s'accroissent aux dépens des salaires des ouvriers et les réduisent presque à rien, de sorte que les deux classes supérieures – des propriétaires terriens et des entrepreneurs ou détenteurs de capitaux – écrasent la classe des ouvriers (Denis 1999 : 214).

II – Extraire le potentiel normatif des intuitions classiques

L'œuvre d'Adam Smith nous a permis d'exposer trois intuitions fondamentales de la pensée économique classique. Maintenant, à l'aide d'auteurs contemporains, nous tenterons d'exposer le potentiel normatif des deux premières intuitions classiques et d'en déduire ce qu'est une distribution juste des revenus du travail. Ce faisant, nous nous écarterons de la pensée classique, essentiellement descriptive, pour développer une

approche normative. Premièrement, l'intuition selon laquelle chacun a le droit au fruit de son travail trouve des échos dans les conceptions compensatoires de la justice voulant instaurer une proportionnalité entre le revenu et le travail (Carens 1985). Nous verrons que les défenseurs d'un revenu maximum (Ramsay 2005 ; Kempf 2010) tentent d'institutionnaliser une telle conception plus égalitaire de la justice, mais leur approche possède des lacunes importantes. Dans un second temps, nous nous pencherons plus en détail sur les bénéfices de la coopération à travers la division du travail. Cela nous fournira des outils intéressants pour justifier une distribution égalitaire des revenus du travail et pour critiquer les objections formulées par les penseurs libertariens contre toute redistribution (Dietsch 2008). Cela nous mènera à exposer quels principes de justice devraient encadrer la distribution des revenus du travail lors des activités économiques.

2.1 – *Proportionnalité entre « travail » et « revenu » : le revenu maximum*

Pour Adam Smith et les classiques, chacun est propriétaire du fruit de son travail (Fleischacker 2004 : 192 ; Purdy 2010 : 12). S'ils n'en tirent eux-mêmes aucune prescription normative, cette position mène habituellement à une conception compensatoire de la justice : le revenu de chacun est une compensation pour la contribution fournie sous forme de travail. En effet, l'économie peut être comprise comme une forme complexe de coopération et d'échange dans laquelle les individus retirent des avantages en fonction de leur contribution (Arnperger, Van Parijs 2003 : 51).

En supposant qu'on puisse mesurer les contributions et les avantages de chacun, un principe d'échange égal pourrait stipuler que chacun doit recevoir les avantages qui correspondent à sa contribution. Sans l'adopter, Joseph Carens étudie l'idée qu'une proportionnalité entre le travail fourni et le revenu obtenu puisse être un critère de justice (Arnsperger, Van Parijs 2003 : 53). Selon Carens, l'argument selon lequel ceux qui contribuent davantage, en accomplissent un travail plus exigeant ou plus long, devraient gagner plus d'argent, est fortement intuitif et fait appel à notre sens de l'équité. À talent égal, un revenu plus élevé serait une forme de compensation pour un travail qui, par exemple, demande plus d'effort, plus de temps ou qui est plus dangereux (Carens 1985 : 41). L'idée derrière une telle théorie compensatoire de la justice est que chacun mérite son revenu en fonction du travail qu'il fournit. Cependant, Carens, Arsperger et

Van Parijs critiquent certains aspects d'un tel principe car selon eux, il est difficile de l'institutionnaliser (Carens 1985 : 40 ; Arnsperger, Van Parijs 2003 : 52-53). En effet, il est difficile d'évaluer la contribution de chacun ou la « difficulté » d'un travail. Pour actualiser l'idée que le travail fonde la propriété légitime – conforme à l'intuition classique selon laquelle chacun est propriétaire du fruit de son travail – et celle que le revenu devrait être proportionnel au travail, il faut donc trouver une manière d'institutionnaliser un lien, au moins partiel, entre « travail » et « revenu ».

C'est cette idée, couplée au constat des inégalités grandissantes, qui pousse Maureen Ramsay ou Hervé Kempf à proposer d'instaurer un revenu maximum en imposant très fortement les gros revenus. Pour Kempf, il est injuste qu'un dirigeant d'entreprise gagne plus de trois cents fois le salaire moyen de ses employés (Kempf 2010 : 87). Le travail d'un dirigeant ne vaut certainement pas 300 fois le celui de l'employé. Pour Kempf, l'instauration d'un revenu maximum (incluant, salaire, revenu du capital, primes, etc.) est un outil essentiel pour limiter les inégalités économiques[19]. Il rapporte d'ailleurs ces propos de l'économiste Jean Gadrey : aux États-Unis, « Roosevelt a mis en place une fiscalité sur le revenu avec un taux d'imposition de 88 % pour la tranche la plus élevée, puis 94 % en 1944-1945. De 1951 à 1964, la tranche supérieure à 400 000 dollars actuels a été imposée à 91 %, puis autour de 70-75 % jusqu'en 1981 » (Kempf 2010 : 90). De tels systèmes d'imposition existaient, nous dit Kempf, dans tous les pays occidentaux jusque dans les années 1980.

Comment justifier l'instauration d'un revenu maximum ? Ramsay (2005) étudie les notions de compensation et de mérite. Cette idée que le revenu doit être mérité et que les gens ont donc une certaine responsabilité de gagner leur revenu est assez répandue, selon lui, dans le discours public. Cependant, Ramsay (2005 : 201) propose de tirer toutes les conséquences d'une telle idée. Pour lui, les gouvernements des démocraties libérales (il utilise l'exemple du Royaume-Uni sous Tony Blair) reconnaissent souvent que tous n'ont pas les capacités de tirer avantage du marché. Par exemple, un handicapé possède moins d'habiletés pouvant être mises en valeur sur le marché, donc les

[19] Fait intéressant, un récent sondage rapporté dans *Le Devoir* (19 février 2011) soulignait qu'en France « 72 % des ouvriers sont pour l'instauration d'un salaire maximum ». Ramsay (2005 : 212) quant à lui, rapporte qu'aux États-Unis, le « Social Attitudes surveys consistently indicate that around 80% of people across all income groups, including the highest earners, regard the gap between rich and poor as unacceptably wide ».

gouvernements acceptent d'intervenir pour corriger la distribution qui en émerge. Cependant, le principe de « responsabilité » est aussi très important pour ces gouvernements libéraux. Celui-ci stipule que le revenu de chacun doit être mérité. Ramsay soutient que ce principe est surtout utilisé pour justifier la pauvreté des classes défavorisées. Au contraire, selon lui, on devrait l'appliquer aussi aux plus hauts revenus. Si le marché permet à des gens particulièrement doués ou astucieux de toucher un revenu plus important que ce qu'ils méritent considérant leur contribution, l'État devrait intervenir pour corriger la situation. Ainsi, si certains ne méritent pas leur pauvreté, certains ne méritent pas non plus leur richesse (Ramsay 2005 : 201-202).

Pour critiquer le mérite des citoyens les plus riches, Ramsay mentionne que les déterminants naturels, sociaux, culturels ou familiaux, et aussi la chance, ont une influence sur le cheminement des gens, leur pauvreté ou leur richesse. Il est donc difficile de dire que les plus riches méritent leur richesse (Ramsay 2005 : 203). De plus, même s'il ne développe pas beaucoup l'idée, il mentionne aussi le fait que les gens sont interdépendants et que leur rémunération dépend parfois en partie du travail des autres (Ramsay 2005 : 205). L'auteur critique donc les inégalités énormes qui existent entre le revenu des plus riches et celui des plus pauvres. Pour lui, s'il doit y avoir un seuil minimum de revenu, il devrait aussi y avoir un seuil maximum. Il propose donc d'établir l'écart entre les deux à un ratio de 1 pour 10 (Ramsay 2005 : 212). L'idée est intéressante car elle permet d'éviter en partie le problème du calcul de la contribution de chacun, mentionné plus haut. En fixant un écart maximum, on en a une approximation.

Cette approche a pourtant d'importantes faiblesses. Premièrement, la conception que Ramsay et Kempf se font du mérite est assez floue et les justifications de l'idée de revenu maximum manquent de fondements rigoureux. Ainsi, le ratio proposé de 1 pour 10 est arbitraire. De plus, Ramsay accorde trop d'importance aux inégalités de talents dans l'explication des inégalités et semble oublier qu'à talents égaux, le marché peut faire apparaître des inégalités injustifiées (Dietsch 2010b : 213). Deuxièmement, le revenu maximum est présenté comme une mesure *redistributive* mise en œuvre par l'impôt (Ramsay 2005 : 208 ; Kempf 2010 : 90). Or nous avons critiqué ce type d'approches dans le premier chapitre. Laisser les gens gagner un revenu sur le marché et les taxer ensuite semble concéder une certaine légitimité à leur revenu de marché. Ce qui

est certain, c'est que la taxation sera perçue comme une entrave de l'État, ou comme une faveur des riches (Dietsch, Ferretti 2010 : 66). Il faudrait plutôt limiter à la source les inégalités de revenus. Finalement, un revenu maximum n'est pas suffisant. Il faut aussi se pencher sur l'origine du revenu et son rapport avec la contribution à la coopération économique. En effet, si une personne possède un grand capital qu'elle investit pour gagner de l'argent sans travailler, cela semble poser problème du point de vue du principe consistant à favoriser un certain rapport entre le travail et le revenu.

Les imprécisions et les problèmes liés à l'idée d'un revenu maximum nous encouragent à chercher une manière de justifier des principes de justice distributive plus précis ainsi qu'une façon plus adéquate de les institutionnaliser.

2.2 – *Bénéfices de la coopération*, *division du travail et distribution des revenus*

L'idée que chacun est propriétaire de sa personne et des fruits de son travail a eu une longue postérité. La pensée libertarienne de droite aujourd'hui prétend tirer sa source du libéralisme classique (Arnsperger, Van Parijs 2003 : 29). En se basant sur ces principes, les penseurs libertariens s'opposent à toute limitation de l'accumulation des richesses telles que formulées par les courants plus égalitaristes. Ils s'opposeraient donc à l'idée d'établir un revenu maximum. Selon eux, aucun impératif collectif ne peut justifier de bafouer la liberté individuelle, et notamment, le droit à la propriété privée. Leur argument est simple. Chacun est propriétaire de sa personne et des fruits de son travail. De plus, la justice d'un droit de propriété est établie lorsqu'il est le résultat d'un transfert volontaire entre deux personnes. Le prix d'échange auquel les parties consentent est, par définition, le « juste prix » (Arnsperger, Van Parijs 2003 : 33-34 ; Dietsch 2008 : 99). Ainsi, pour eux, il serait injuste de redistribuer les richesses en taxant les riches pour donner aux pauvres au nom d'un principe comme l'égalité par exemple (Narveson 1998 : 1). Il n'y a donc pas de limite à l'accumulation de richesses à travers des accords volontaires (Arnsperger, Van Parijs 2003 : 37, 41).

De nombreuses critiques peuvent être adressées aux libertariens. Notamment, il est possible de critiquer leur foi presque dogmatique en l'autonomie et la volonté libre des individus (Simon 2011). Les individus sont souvent influencés par des pressions structurelles et sociales et sont fortement interdépendants.

Nous nous concentrerons sur le fait que les individus sont interdépendants dans leurs activités économiques. Cette critique vise l'idée libertarienne que le revenu gagné sur le marché représente le fruit de notre travail *seul*. Nous l'avons vu, chez Adam Smith, la propriété de soi et le travail est bien la source de la richesse et le fondement de la propriété privée. Cependant, nous avons aussi vu une autre intuition centrale de la pensée de Smith : celle selon laquelle la majorité des jouissances de la vie proviennent du travail des autres, grâce à la coopération économique à travers la division du travail et l'échange (Smith [1776] : 71, 99). Plusieurs auteurs contemporains se sont penchés sur les bénéfices de la coopération. C'est le cas de Joseph Heath (2006b). Pour lui, il y a différents types de bénéfices coopératifs. Il présente évidemment les avantages productifs de la division du travail et de l'échange sur le marché, qui depuis Adam Smith ont été largement corroborés. Mais ce ne sont pas les seuls. Par exemple, le partage des risques, la capacité de se contraindre soi-même et le partage d'information permettent, tout autant que la division du travail, de faire émerger des bénéfices grâce à la coopération. Ainsi, on peut concevoir un système public de santé comme un arrangement institutionnel permettant de partager les risques de santé, ce qui permet d'améliorer l'efficience de l'allocation des soins de santé (Heath 2006b : 317-330). Ainsi, une économie de marché moderne favorise plusieurs bénéfices coopératifs : les entreprises institutionnalisent le travail d'équipe et les économies d'échelle, la propriété privée facilite les bénéfices de l'échange, etc. (Heath 2006b : 336). Étant donné que nous nous concentrons sur les fondements de la propriété privée et sa distribution à travers les mécanismes économiques du marché, les bénéfices coopératifs issus de la division du travail, des économies d'échelles et de l'échange nous intéressent davantage.

De tels bénéfices, axés sur l'amélioration de l'efficience économique, sont souvent invoqués pour justifier le marché. Cependant, nous l'avons vu, certains questionnent la *distribution* des avantages de la coopération qui résulte du marché. Pour John Rawls, il faut étudier « la façon dont les institutions sociales les plus importantes répartissent les droits et les devoirs fondamentaux et déterminent la répartition des avantages tirés de la coopération » (Rawls 1997 : 33). Amartya Sen, lui, critique l'idée que le marché permet une juste distribution des richesses et en particulier celle que le revenu gagné sur le marché représente notre contribution personnelle à la production et

que cela justifie notre revenu. Selon lui, les individus sont interdépendants lors de la production et ils utilisent des ressources qui appartiennent au départ à tous, donc leur production n'est jamais entièrement « personnelle » (1985 : 15, 18).

Peter Dietsch (2008) pousse beaucoup plus loin cette idée évoquée par Sen pour en tirer de véritables principes de distribution des richesses. Il propose une critique interne de l'argument libertarien, en se basant sur l'idée de *division du travail*, qui permet de justifier la redistribution des richesses tout en acceptant le principe de propriété de soi et des fruits de son travail. Pour Peter Dietsch, en effet, il n'est pas si évident de déterminer ce qu'est le fruit de *notre* travail. Le principe de propriété de soi, même chez Locke, ne permet de justifier que la propriété du fruit de notre travail *propre et seul*. Or Adam Smith, nous l'avons vu, pensait que nous devons la majorité des jouissances de la vie au travail *des autres* à travers la division du travail. Dietsch actualise cette idée et en fait un argument en faveur d'une redistribution des richesses.

En effet, comme nous l'avons vu expliqué chez Adam Smith, ce que chacun produit augmente énormément grâce à la division du travail. Cependant, ce surplus coopératif – c'est-à-dire le surplus de production qui n'est rendu possible que par la coopération à travers la division du travail et la spécialisation – n'est pas distribué également entre tous les individus. À cause de la division du travail et de la spécialisation, un individu un peu plus talentueux *ou* qui travaille simplement dans un domaine plus lucratif peut gagner beaucoup plus d'argent que les autres alors que sa spécialisation dépend aussi du travail des autres. Pour Dietsch (2008 : 103, 105), le surplus coopératif doit être distribué également car les individus sont mutuellement interdépendants au même degré.

Prenons un exemple un peu simplifié. Un médecin spécialiste peut se consacrer à sa pratique médicale seulement parce que d'autres produisent les biens nécessaires à sa vie. Or, le revenu que ce médecin perçoit parce qu'il a la chance de se consacrer entièrement à la médecine est très supérieur au revenu que perçoit le travailleur moyen[20]. Une telle situation pose problème, selon l'analyse de Dietsch, car la spécialisation des

[20] Au Canada en 2003-2004, le salaire annuel moyen d'un médecin spécialiste était d'environ 323 000 $ alors que celui des travailleurs en général pouvait être estimé à 36 000 $ (Source : http://www.radio-canada.ca/nouvelles/Politique/2006/11/30/004-medecin-remuneration.shtml)

uns dépend de celle des autres. Le revenu supplémentaire que le médecin perçoit parce qu'il a la chance de se spécialiser dans un domaine plus lucratif devrait être distribué également entre tous, plus précisément en proportion du nombre d'heures de travail accomplies. Selon lui, le surplus coopératif qui doit être distribué est substantiel. Par conséquent, sa position est radicalement égalitariste (Dietsch 2008 : 105-112, 116).

La *division du travail* fournit un bon point d'appui pour justifier une distribution des revenus plus égalitaire que celle qui résulte du marché[21], tout en acceptant le droit aux fruits de son travail. Lorsque les libertariens refusent toute redistribution en se basant sur le principe de propriété de soi et des fruits de son travail, ils négligent l'interdépendance qui relie tous les individus d'une économie moderne. Ainsi, ils surestiment le revenu qui est directement attribuable au travail des individus. À cause de la division du travail, chacun peut difficilement revendiquer tout le mérite de ce qu'il gagne en vendant ce qu'il produit sur le marché (Dietsch 2008 : 104, 116).

L'idée de distribuer également le surplus coopératif permet de justifier plus efficacement et plus précisément la limitation des inégalités de revenu et l'instauration d'une plus grande proportionnalité entre le travail fourni et le revenu. Elle a de plus le mérite de renforcer l'idée de Smith que la division du travail est la source principale de la richesse collective et individuelle et d'en tirer certaines conclusions normatives concernant la distribution des revenus. Cependant, deux problèmes persistent. Il est très difficile d'évaluer ce qui est de l'ordre du surplus coopératif et ce qui ne l'est pas. De plus, cette approche est, elle aussi, basée sur une redistribution des richesses au lieu de promouvoir des mécanismes pour assurer une distribution plus égalitaire à la source.

2.3 – *Qu'est-ce qu'une distribution juste des revenus du travail ?*

Comme nous l'avons vu, pour Adam Smith et les classiques, le travail est le fondement originel et la justification de la propriété (Fleischacker 2004 : 192 ; Purdy 2010 : 12). Smith reconnait qu'en réalité la richesse des gens n'est par répartie proportionnellement à leur travail. S'il adopte un point de vue descriptif, nous avons tenté, pour notre part, de tirer certaines conclusions normatives des intuitions classiques. La conception classique de la propriété privée peut mener à une conception

[21] Young (2006) défend aussi l'idée que la division du travail peut aider à réfléchir aux principes de justice des « structures de base de la société ». Mais il n'en explique pas les conséquences distributives.

compensatoire de la justice distributive (Carens 1985), selon laquelle le revenu des gens est justifié par la contribution qu'ils fournissent à la coopération économique. Ainsi, les intuitions normatives et économiques classiques mènent à affirmer un premier principe distributif : 1- *Il doit y avoir une proportionnalité entre le travail fourni et le revenu*.

Cependant, différents types d'emplois rapportent souvent des revenus très différents. On pourrait penser comme les libertariens, que celui qui fait beaucoup d'argent par son travail a le droit de conserver tout l'argent qu'il gagne. Mais, pour les classiques, en vertu du principe de propriété de soi, seul le produit de notre travail « propre et seul » nous appartient (Locke [1690] : 163). Or, comme nous l'avons vu avec Smith (1991 : 99) et Dietsch (2008 : 116), ce n'est pas tout ce que l'on produit qui est le fruit de notre travail seul. C'est seulement grâce à la coopération économique à travers la division du travail que nous pouvons produire autant, en nous spécialisant. Le surplus coopératif, qui est substantiel, devrait donc être distribué également, en proportion de la quantité (en nombre d'heures) de travail fourni (Dietsch 2008 : 116).

Herbert Simon, prix Nobel d'économie, fournit un argument pour appuyer la position de Dietsch : « as specialization of tasks proceeds, the interdependency of the specialized parts increases » (Simon 1995 : 292). Selon lui, 80% de notre production personnelle et de notre revenu est attribuable à la division du travail, à la spécialisation est aux infrastructures des systèmes sociaux dans lesquels nous évoluons (Simon 2011). L'interdépendance est donc extrêmement forte dans nos sociétés donc tout semble indiquer que le surplus coopératif constitue la grande majorité de ce qui est produit. Il faut ajouter à cela, les déterminants que sont l'éducation, le milieu social, la chance, qui influencent le développement de nos capacités, qui ouvrent ou ferment des opportunités d'emploi, et qui limitent donc le mérite personnel (Ramsay 2005 : 201-203). Par conséquent, peu de choses justifient des écarts de revenus. On peut donc justifier un deuxième principe distributif sur la base des intuitions classiques : 2- *Pour une quantité de travail équivalente, la rémunération du travail doit être très égalitaire*.

Mais si l'écart de revenu doit être réduit, faut-il malgré tout conserver certains écarts entre les revenus de différents types d'emplois ? Bien sûr, comme le mentionnait Carens (1985 : 41) si quelqu'un travaille plus longtemps, ou fait un travail plus spécialisé, plus rare, plus dangereux, ou comportant plus de responsabilités, même une

conception compensatoire de la justice peut accorder certaines variations de la valeur même du travail et donc de sa rémunération. Cependant, ces écarts de revenus devraient toujours être très limités, pour les raisons que nous avons exposées. De plus, ce serait un exercice très périlleux de vouloir déterminer les revenus de tous les types d'emplois, et de contrôler les échanges de sorte que ces revenus soient respectés – sans compter que le « revenu » est quelque chose d'abstrait et de manipulable. Ainsi, un troisième principe serait compatible avec les principes énoncés précédemment : 3- *Malgré le fait que les revenus du travail doivent être très égalitaires, de minces écarts peuvent être justifiés*.

Sans se baser sur de tels arguments, mais plutôt sur les problèmes de faisabilité, Carens (1985 : 40) concluait aussi que la meilleure manière d'institutionnaliser une forme de justice compensatoire était d'égaliser les revenus autant que possible. Cependant, ceux qui tentent de justifier une forte limitation des écarts de revenus sont souvent en faveur d'une *re*distribution des richesses (Ramsay 2005, Dietsch 2008, Kempf 2010). Or cela n'est pas suffisant. En effet, au premier chapitre (section 3.3), nous avons proposé plusieurs arguments pour préférer une conception de la justice distributive qui se penche sur la manière dont les mécanismes économiques font émerger des inégalités afin de déterminer *pourquoi* certaines de ces inégalités sont injustifiées. Il faut aussi analyser ces mécanismes économiques pour comprendre *comment* les modifier et ainsi limiter à la source la création de ces inégalités à la source.

La conception classique du marché et l'analyse de la distribution du surplus coopératif permettent de savoir pourquoi certaines inégalités émergent et pourquoi elles sont injustes. Des inégalités de revenu existent car suite à la division du travail, certains se spécialisent dans une activité plus lucrative. De plus, la spécialisation accentue les inégalités issues des légères différences entre les capacités productives individuelles. Ces inégalités sont injustes car la spécialisation des uns dépend de celle des autres.

Mais pour corriger l'apparition de telles inégalités, il ne faut pas se contenter d'une redistribution. Comme nous l'avons déjà défendu, il faut limiter la création des écarts de revenus en réformant les mécanismes mêmes des institutions économiques. En empêchant les inégalités de revenu à la source, la redistribution des richesses est moins nécessaire. On règle le problème plutôt que d'apporter un simple palliatif. L'une des fonctions principales du système économique et des institutions qui le composent est de

distribuer les fruits de la coopération économique des individus, à travers la rémunération du travail et les prix des biens et services. Nous avons justifié que la rémunération du travail devrait être très égalitaire. Il faut cependant rappeler un quatrième principe distributif important qui n'est pas issu des classiques, mais que nous avions établi dans le chapitre précédent : 4- *L'écart entre les revenus du travail doit être avant tout réduit à la source, à travers les institutions économiques*[22].

Pour ce faire, il y a plusieurs moyens, qui passent par la régulation ou par le développement de nouveaux designs institutionnels qui limitent par eux-mêmes la création d'écarts de revenus. Nous étudierons ces moyens dans le prochain chapitre.

Bien sûr, ces principes n'épuisent pas la question de la distribution des *richesses*. Les principes que nous avons exposés se concentrent sur la distribution des revenus du travail à la source, à travers les mécanismes et institutions responsables de la production et de l'échange sur le marché. Mais une fois les revenus adéquatement distribués dans un premier temps à travers les mécanismes et institutions de l'économie de marché, entre ceux qui participent à l'activité économique, d'autres principes de justice peuvent s'ajouter pour justifier par exemple un transfert vers les personnes qui ne peuvent pas prendre part à la production, ou encore la mise en commun de certaines ressources pour financer un système de santé publique afin de partager les risques de santé. Comme le résume très bien John Stuart Mill :

> Even what a person has produced by his individual toil, unaided by any one, he cannot keep, unless by the permission of society. Not only can society take it from him, but individuals could and would take it from him, if society only remained passive; if it did not either interfere *en masse,* or employ and pay people for the purpose of preventing him from being disturbed in the possession. The distribution of wealth, therefore, depends on the laws and customs of society (Mill [1848] II.1.2).

Ainsi, le droit au fruit de son travail et la division du travail à l'origine de bénéfices coopératifs importants dans une économie moderne, permettent de justifier une rémunération du travail très égalitaire, à la source, lors des transactions économiques. Cela dit, rien n'empêche de développer d'arguments qui justifieraient des principes de justice supplémentaires concernant d'autres types d'inégalités possibles et justifiant un prélèvement sur les revenus perçus sur le marché.

---

[22] Pour ces quatre principes, comme dans la suite du texte, nous entendrons par « revenu du travail » toute forme de rétribution liée au travail ce qui inclut les salaires, mais aussi toutes sortes d'avantages sociaux.

III – Comment justifier l'économie de marché ?

Dans la section précédente, en nous basant sur les deux premières intuitions classiques, nous avons établi ce qu'est une distribution des revenus du travail qui respecte le droit de chacun au fruit de son travail. La troisième intuition classique, concernant les avantages des mécanismes dynamiques et décentralisés de la concurrence et du marché, permet de justifier pourquoi et de quelle manière une économie de marché devrait être favorisée, et notamment de justifier de *manière instrumentale* le mécanisme des prix et le revenu du capital. De plus, la conception classique du marché possède de nombreux avantages par rapport à celle des néoclassiques que nous avons critiquée dès le premier chapitre. Ainsi, dans un premier temps, nous exposerons les justifications instrumentales de l'économie de marché, déjà présentes chez les auteurs classiques. Nous verrons ensuite que ces justifications ont des limites qui devraient tempérer notre enthousiasme face aux avantages du marché. D'ailleurs, la conception dynamique que les classiques avaient de l'économie de marché incite à la prudence. Finalement, nous verrons qu'il faut tenter de concilier les principes de justice économique énoncés dans la section précédente avec une économie de marché décentralisée.

3.1 – *Le mécanisme des prix et le revenu du capital : des justifications instrumentales*

De nombreux auteurs qui étudient les théories de la justice et la distribution des richesses reconnaissent les avantages d'une économie de marché qui décentralise les décisions économiques (Philipps 2008 : 439). Le mécanisme des prix permet en effet de coordonner de manière hautement décentralisée des millions de décisions économiques, mieux que n'importe quelle économie planifiée, en laissant donc une place importante aux décisions individuelles (Roemer 1992 : 456; Heath 2004 : 74-75, 2009 : 149; Simon 2011). Les mécanismes du marché, s'ils sont encadrés correctement, peuvent donc être bénéfiques en termes d'allocation des ressources et de coordination du travail. Selon Joseph Heath (2009 : 150), le mécanisme des prix sur le marché serait ce qui se rapproche le plus de « l'essence du marché ». Cela fait en sorte – dans certaines conditions spécifiques – que les prix représentent la rareté relative des marchandises.

Les avantages du mécanisme des prix sur le marché ont été étudiés par les économistes classiques et notamment Adam Smith. En fonction de la rareté ou de

l'abondance d'une marchandise ou d'un service, les prix augmentent ou diminuent. Cette fluctuation attire ou repousse certains producteurs ou investisseurs ce qui fait augmenter ou diminuer la concurrence dans le secteur économique concerné. Cela permet d'assurer de manière décentralisée une allocation efficace des ressources, une coordination des travailleurs, des investissements, etc., de sorte qu'il n'y ait ni surproduction, ni sous-production. Cela permet donc l'enrichissement de la nation en améliorant la productivité et en diminuant les prix (Fleischacker 2004 : 55).

Heath (2006b : 322) ajoute à ces avantages productifs du marché, le fait que celui-ci permet une plus grande liberté de choix aux individus et donc une meilleure satisfaction de leurs préférences individuelles.

Ainsi, si l'on en croit l'analyse formulée par les classiques et acceptée depuis par de nombreux auteurs, il ne faut pas abandonner certains avantages du marché. Évidemment, comme nous l'avons déjà mentionné, le mécanisme des prix n'est pas parfait et ne représente pas toujours très bien la rareté relative des marchandises. Cependant, l'avantage principal que permet malgré tout le mécanisme des prix du marché est de faire fonctionner l'économie de manière décentralisée ce qui la rend plus dynamique, plus flexible, donc plus efficace. Notons simplement que pour les classiques ainsi que pour de nombreux auteurs contemporains, il n'y a pas d'argument normatif pour favoriser le fonctionnement du mécanisme des prix comme vecteur d'information économique. Le mécanisme des prix n'a pas de valeur « en soi », mais seulement en tant qu'il permet une plus grande efficience. Sa justification est donc *instrumentale*.

En plus du mécanisme des prix, il faut se pencher sur un autre élément essentiel de l'économie de marché telle que nous la connaissons et telle que la décrivait déjà Adam Smith : le revenu du capital. En effet, dans nos économies modernes, outre le revenu du travail que nous avons étudié dans la section précédente, un revenu est alloué au capital qui est impliqué dans le processus de production.

La raison principale pour justifier le revenu du capital est aussi instrumentale. Elle est déjà présente, de manière plutôt implicite, dans la pensée classique. Ainsi, John S. Mill ([1848] II.1.17) souligne le fait que l'institution de la propriété privée doit non seulement garantir le droit de chacun au fruit de son travail, mais aussi compenser

« l'abstinence », c'est-à-dire l'épargne. Ainsi, les classiques comme les auteurs plus récents remarquent que le capital est nécessaire à la mise en œuvre du travail et donc à la production économique (Arnsperger, Van Parijs 2003 : 51). Il faut donc motiver l'épargne et l'investissement, plutôt que la consommation immédiate du revenu, pour que des capitaux soient disponibles afin de financer le développement économique.

Pour motiver l'épargne et l'investissement, tout en permettant la propriété privée, il faut créer un incitatif pour les particuliers à investir, et le revenu du capital est un des moyens efficaces. En effet, la concurrence par le mécanisme des prix et les avantages économiques que cela procure se retrouvent dans le marché particulier des capitaux. En rémunérant le capital selon la rentabilité de l'entreprise dans laquelle il est investi – donc en théorie selon la rareté de ce que l'entreprise offre comme bien ou service – on favorise l'investissement dans des secteurs en demande et donc l'allocation des capitaux de manière efficace tout en restant décentralisée. D'ailleurs, même le socialisme de marché fait du revenu du capital un élément central pour que l'allocation des investissements soit efficiente (Roemer 1992 : 454-455). Il faut encore remarquer que la justification du revenu du capital est aussi une justification *instrumentale*[23].

Par conséquent, si le revenu personnel doit être proportionnel à la quantité de travail fournie par un individu, comme nous l'avons défendu dans la section précédente, c'est-à-dire si le travail doit être un élément essentiel dans le calcul du revenu qui revient à chacun, ce n'est peut-être pas le seul. D'autres arguments, de nature instrumentale, permettent d'affirmer que l'épargne et l'investissement justifient d'autres formes de revenu liées au capital, sous certaines conditions. Ces arguments encouragent le recours à des formes de revenu qui n'ont pas de lien avec le droit au fruit de son travail. Ces formes de revenu n'ont pas non plus de lien avec des arguments redistributifs comme la compensation des inégalités naturelles non méritées. Démêler ainsi les différentes

[23] Certains tentent de justifier le revenu du capital sur le fait que les investisseurs prennent un risque. Mais ce n'est pas une *justification normative*. Imaginons deux personnes qui investissent dans deux entreprises similaires. L'un gagne, l'autre perd. Qu'il y ait un risque ne *justifie* pas le gain de celui qui a gagné. C'est simplement un fait : il y avait un risque ; l'un a gagné l'autre a perdu. Si le risque *justifiait normativement* un gain, alors tous ceux qui risquent devraient recevoir un gain. Or dans notre exemple, celui qui a perdu a autant risqué que l'autre. Donc la justification par le risque est absurde. Le véritable argument est le suivant : puisqu'il y a vraiment un risque, il faut motiver les gens à épargner et à investir malgré ce risque. C'est donc le même argument justifiant le revenu du capital sur le besoin de fournir un incitatif à investir.

justifications de l'acquisition de propriété privée permet de mieux distinguer les principes normatifs et distributifs des arguments simplement instrumentaux[24].

3.2 – *Limites des justifications du marché : concurrence dynamique et justice sociale*

Si la décentralisation des décisions économiques grâce au mécanisme des prix et le revenu du capital sont justifiés, du moins instrumentalement, le marché n'est certainement pas auto-correcteur et parfaitement efficient – même hypothétiquement – comme le pensent les néo-classiques. De très nombreux auteurs critiquent aujourd'hui la conception pure et parfaite du marché, surtout depuis la crise financière de 2008[25]. En effet, comme nous l'avons dit au premier chapitre, la conception des néo-classiques pose problème car ceux-ci considèrent que toute augmentation de la concurrence et dérèglementation en faveur de la « pureté » du marché et du mécanisme des prix est bonne. Or, la conception classique des mécanismes du marché est plus réaliste que celle des néo-classiques. Pour les classiques, l'efficience n'est pas un état statique comme pour les néo-classiques. La concurrence est plutôt un processus dynamique qui n'atteint jamais d'équilibre et qui permet d'allouer *assez* efficacement les ressources à travers un réajustement perpétuel et dynamique (Blaug 2001 : 38-39). Les processus dynamiques et décentralisés du marché, notamment la concurrence à travers les prix, sont dignes d'intérêt en eux-mêmes, et produisent une allocation plus efficace des ressources, sans qu'il soit nécessaire de les comprendre comme des mécanismes « imparfaits » en comparaison avec un marché qui serait pur et parfait (Blaug 2001 : 39).

La conception classique des mécanismes dynamiques du marché semble donc plus réaliste et permet aussi de rendre compte de manière plus concrète des avantages et des limites des marchés concurrentiels : une économie de marché décentralise les

[24] Nous avons parlé du travail et du capital. Il faudrait parler des ressources naturelles, mais nous n'avons pas la place d'en discuter ici. Du reste, cet élément n'est pas essentiel au développement de notre argument. Mentionnons simplement que plusieurs auteurs, comme certains libertariens de gauche, défendent la propriété collective des ressources naturelles. Exploiter les ressources naturelles aurait donc un prix. L'État pourrait, par exemple, fixer des redevances sur l'exploitation des ressources, qui entreraient dans le mécanisme des prix. Ainsi, chaque consommateur payerait pour l'utilisation privée d'une ressource initialement commune. Le revenu d'un tel prélèvement serait utilisé pour financer des projets collectifs, des services publics, ou un revenu minimum garanti par exemple (Dietsch 2008 : 212).

[25] Consulter à ce sujet un article intéressant : Rana Foroohar, Barrett Sheridan, Stefan Theil (04.02.2010), « Quand les économistes revoient leurs copies », *Courrier international* http://www.courrierinternational.com/article/2010/02/04/quand-les-economistes-revoient-leurs-copies

décisions économiques ce qui permet de mieux répondre aux demandes des consommateurs, de motiver l'amélioration technologique, et de produire de meilleurs produits à bas prix (Blaug 2001 : 44). Le mécanisme des prix reste donc utile puisqu'il permet de *décentraliser* les décisions économiques. Cependant, cela ne fait pas en sorte que l'économie s'autorégule. De plus, il est impossible de tendre vers un marché dans lequel le mécanisme des prix fonctionnerait « parfaitement ».

Ainsi, comme dans le cas des théories des failles du marché, une telle conception justifie l'intervention de l'État dans l'économie par la régulation ou des formes de planification économique ciblées. Bien sûr, l'information, la concurrence et d'autres facteurs qui permettent au marché de fonctionner sont importants. Par conséquent les mesures mentionnées par les théories des failles du marché sont pertinentes – par exemple donner plus d'information aux consommateurs, ou étatiser certains services publics (Stiglitz & coll. 2007 : 223-238). Cependant, contrairement aux théories des failles du marché, l'objectif n'est pas forcément d'atteindre un marché pur et parfait, mais plutôt d'atteindre des objectifs sociaux spécifiques. Ces objectifs peuvent inclure l'efficience mais aussi la justice distributive. L'État peut donc faire beaucoup plus que ce qui est préconisé par les théories des failles du marché. Puisque des arguments normatifs justifient une distribution plus égalitaire des revenus, l'État devrait notamment favoriser les types de marchés ou d'institutions qui sont bénéfiques non seulement en termes d'efficacité économique, mais aussi en termes de justice distributive.

Par exemple, tout en acceptant que chacun ait le droit au fruit de son travail, il est très difficile de juger de la valeur de différents types de travail. Ce serait un exercice périlleux, voire impossible, d'établir la valeur relative (le prix) de chaque type de travail en fonction de la responsabilité qu'il suppose, de la formation préalable, etc. Ainsi, il est préférable de laisser aux gens le soin de négocier leurs conditions de travail sur le marché. Cependant, ce ne sont pas tous les types d'organisations qui favorisent une telle négociation. Comme nous le verrons au prochain chapitre, certains types de designs institutionnels ou de propriété d'entreprise, comme les coopératives, favorisent les délibérations saines au sujet de la rémunération de chacun dans l'entreprise.

Nous avons montré les limites des justifications du mécanisme des prix. Il faut maintenant étudier les limites des justifications du revenu du capital. Comme nous

l'avons mentionné, le revenu du capital n'est justifié qu'instrumentalement par la nécessité d'inciter les gens à épargner et à investir. Cela est important pour le bon fonctionnement de l'économie. De plus, la concurrence que se livrent les entreprises pour obtenir des investissements stimule la productivité[26]. Cependant, tout en accordant de l'importance au revenu du capital, il existe différentes manières d'institutionnaliser le revenu du capital, certaines étant plus justes que d'autres. Le fait même que la justification du revenu du capital soit simplement instrumentale incite à donner une plus grande importance à la comparaison de différentes manières d'institutionnaliser et de répartir le revenu du capital à l'aune de principes de justice.

Qu'est-ce qu'une répartition juste du capital[27] ? Un raisonnement similaire à celui que nous avons rapporté dans la section précédente concernant le revenu du travail, selon lequel le surplus coopératif devrait être distribué également (Dietsch 2008), pourrait s'appliquer au revenu du capital. En effet, la division du travail permet aux diverses entreprises de se spécialiser et d'être plus rentables. Ainsi, le capital qu'investit un individu dans une entreprise particulière ne peut recevoir un revenu que grâce au fait que d'autres individus investissent leur capital dans d'autres secteurs de l'économie. On pourrait donc argumenter que le revenu du capital devrait être également réparti – proportionnellement à la quantité de capital investi. Comme dans le cas du revenu du travail, la division du travail justifierait une distribution plutôt égalitaire du revenu du capital. Or, actuellement, le risque d'investir est souvent assumé individuellement et le revenu est réparti de manière parfois imprévisible. De plus, certains peuvent vivre de leurs investissements sans travailler. Une telle manière d'institutionnaliser le revenu du capital pourrait donc être jugée injuste sur de nombreux aspects. Comme nous le verrons brièvement dans le troisième chapitre, certains types d'organisations favorisent une répartition plus juste du revenu du capital et des risques liés à l'investissement.

---

[26] Certains auteurs proposent d'abolir purement et simplement le revenu du capital, ou encore de socialiser tout le capital pour mettre sur pieds un socialisme de marché (Marx [1865] ; Roemer 1992). Malgré l'intérêt indéniable de ces approches, nous nous concentrerons sur des mesures touchant la répartition du revenu et accepterons pour l'instant ces justifications instrumentales du revenu du capital. Cependant, comme nous le verrons dans ces paragraphes, ces justifications ont des limites qui demandent de baliser et de choisir quels types de revenus du capital sont préférables.

[27] Bien que cette question soit passionnante, nous ne nous pencherons pas en détail sur les principes de justice qui devraient régir la distribution du revenu du capital. Il s'agit d'un champ de recherche à lui seul. Nous nous concentrerons donc, notamment dans le troisième chapitre, sur des questions touchant le revenu du travail, même si nous mentionnerons, comme ici, certaines questions liées au revenu du capital.

Ainsi, la conception classique permet d'étudier l'efficacité des mécanismes dynamiques du marché, mais permet aussi de réfléchir aux limites de ces mécanismes, autant sur le plan économique que normatif. Elle brosse un portrait plus réaliste du fonctionnement de l'économie réelle et laisse la porte ouverte à l'application de certains principes normatifs et distributifs. En effet, une telle conception dynamique, différente de celle des néoclassiques, permet d'affirmer que différents types de marchés et surtout différents types d'organisations qui évoluent dans ces marchés peuvent posséder les avantages économiques, en termes d'efficience, du mécanisme des prix et de certaines formes de revenu du capital. Il est alors possible de les comparer sous d'autres points de vue, comme celui de la justice.

3.3 – *Concilier justice distributive et mécanismes du marché*

Nous avons justifié une distribution plus égalitaire des revenus du travail. Cependant, l'application de tels principes doit être compatible avec les avantages d'une économie de marché. En effet, de bons arguments justifient de manière instrumentale pourquoi il faut favoriser : 1- *Une économie décentralisée*, dans laquelle le mécanisme des prix peux fonctionner et 2- *Une forme de revenu du capital*, pour motiver l'épargne et l'investissement. Par conséquent, il faut savoir concilier les avantages des mécanismes du marché avec les principes de justice distributive formulés dans la section précédente.

Pour ce fait, il faut évaluer et comparer différentes formes de marchés et surtout différentes formes d'organisations qui évoluent dans ces marchés et qui structurent l'activité économique. Les pouvoirs publics ne doivent pas se contenter d'aider le marché à fonctionner. L'État peut aussi favoriser certains types de designs institutionnels qui assurent une distribution plus juste et plus égalitaire des revenus à la source. Inspiré par des approches de la justice et de l'économie qui se penchent sur le design des institutions économiques (Goodin 1996 ; Hansmann 1996 ; Simon 2011), ainsi que des recherches sur les coopératives (Favreau 2010) et la démocratie d'entreprise (Fleurbaey 1993, 2006 ; Young 2006 ; Hsieh 2008 ; Gosseries 2008), nous verrons quels types d'organisations économiques assurent une distribution plus égalitaire des revenus du travail, tout en conservant les avantages d'une économie de marché décentralisée en termes d'efficience et d'incitatifs à l'investissement.

Conclusion

La propriété privée est une institution créée de toutes pièces par l'être humain. Dans la nature, les animaux protègent leur territoire, mais il n'y a pas de propriété à proprement parler. Comme le disait Hobbes, parlant de ce qu'il appelait l'état de nature :

> Dans une telle situation, il n'y a de place pour aucune entreprise, parce que le bénéfice est incertain, et, par conséquent, il n'y a pas d'agriculture, pas de navigation, [pas de commerce..], pas de société […]. La vie de l'homme est alors solitaire, misérable, dangereuse, animale, et brève (Hobbes [1651] : 225).

Pour assurer les bénéfices du travail de chacun, et de la coopération économique à grande échelle, il faut assurer un régime clair de droits de propriété. Même pour Adam Smith, qu'on a souvent mal interprété, le marché ne peut exister et fonctionner qu'une fois que nous sommes sortis de l'état de nature hobbesien, et grâce à de nombreuses contraintes politiques et morales (McMahon 1981 : 253-254). L'instauration de la propriété privée, adéquatement encadrée, permet une réelle coopération et coordination du travail et rend possibles les bénéfices de la coopération économique. C'est un des arguments développés notamment par le prix Nobel Hernando de Soto (2011). Cependant, comme l'avertissait Rousseau dans *L'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes*, l'institution qu'est la propriété privée peut être aussi à l'origine de nombreux problèmes sociaux et d'injustices très graves. Il faut donc s'assurer de bien encadrer la propriété privée, non seulement en vue de l'efficacité mais aussi – et surtout – de manière juste afin de bien distribuer la richesse et les revenus.

Ainsi, les avantages qu'offre la propriété privée viennent forcément avec certaines règles. Pour les établir, nous nous sommes inspiré des économistes classiques et des auteurs contemporains qui ont développé leurs intuitions. Pour les classiques, la fonction première de la propriété privée est d'assurer à chacun le droit au fruit de son travail. Par ailleurs, la division du travail et l'échange sont en fait la source de la plus grande partie des richesses. Ces deux premières intuitions permettent de développer certains principes normatifs concernant la distribution des revenus du travail. De ce fait, nous nous sommes écarté du projet plutôt descriptif des classiques. Si l'on prend au sérieux le droit au fruit de son travail, il faut respecter les principes de justice suivants. 1- Il faut assurer une proportionnalité entre le travail fourni et le revenu perçu à travers le marché. 2- Pour une quantité de travail équivalente, la rémunération du travail doit

être très égalitaire, même si 3- certaines variations peuvent être justifiées. Finalement, nous avons rappelé qu'il faut 4- privilégier des solutions qui permettent de limiter les écarts de revenus à la source, à travers le fonctionnement même des mécanismes et institutions économiques. Cependant, il faut concilier ces principes avec les avantages, en termes d'efficience, des mécanismes des marchés concurrentiels que sont 1- le mécanisme des prix et 2- le revenu du capital. Ces mécanismes permettent de décentraliser les décisions économiques, et de stimuler l'épargne et l'investissement.

Le problème principal que pose l'instauration des principes de justice distributive que nous avons établis à partir de la conception classique de l'économie consiste à déterminer comment appliquer et institutionnaliser de tels principes de justice, comment répartir les bénéfices de la coopération économique de manière plus égalitaire à travers des structures économiques fonctionnelles tout en conservant les avantages importants, en termes d'efficacité, d'une économie de marché décentralisée.

C'est ici qu'entrent en jeu les entreprises. Elles sont centrales dans la distribution des revenus. Le rôle clé que le design institutionnel et la régulation des entreprises doivent jouer dans l'instauration d'une distribution plus juste des revenus du travail à la source fera l'objet du prochain chapitre. Nous étudierons comment différentes réformes institutionnelles dans les entreprises permettent d'appliquer les principes de justice que nous venons d'énoncer. Certaines formes de propriété coopérative et des mécanismes de « démocratie d'entreprise », sans régler toutes les inégalités, offrent des outils intéressants pour instaurer à la source une distribution plus égalitaire des revenus du travail (et aussi du capital) tout en conservant les avantages d'une économie de marché décentralisée. Cette dernière étape de notre recherche se veut une exploration des possibilités intéressantes qu'offre l'innovation sociale et économique.

CHAPITRE III

Le rôle des entreprises dans la distribution des revenus issus de la coopération économique : design institutionnel et régulation

> We are so accustomed to hearing our society described as a market economy that we are often surprised to observe that, since the time of Adam Smith, markets have steadily declined, and business (and governmental) organizations have steadily grown as the principal coordinators of economic activity.
>
> Herbert Simon - *Public Administration in Today's World of Organizations and Markets*.

Rappelons brièvement notre objectif général : établir quel rôle les entreprises doivent jouer dans la société. Au premier chapitre, nous avons soutenu que les entreprises ont seulement un rôle économique et que c'est à partir des justifications des mécanismes économiques comme la propriété et le marché qu'il faut définir ce rôle. Nous avons critiqué les approches qui définissent le rôle économique des entreprises en se basant uniquement sur la recherche de l'efficience sans se pencher sur la distribution des richesses émergeant des transactions économiques.

Dans le deuxième chapitre, nous avons donc étudié la conception économique d'Adam Smith, caractéristique de la pensée classique. Celle-ci fournit des outils pour penser à la fois la distribution des revenus du travail et les justifications instrumentales des mécanismes du marché. À l'aide d'auteurs plus contemporains, nous avons dégagé une partie du potentiel normatif des intuitions classiques. Prendre au sérieux le droit aux fruits de son travail mène à justifier notamment une distribution des revenus du travail très égalitaire lors des transactions économiques. De plus, la conception classique de l'économie, tout en incitant à une certaine prudence face au potentiel du marché, permet de comprendre pourquoi – de manière instrumentale – il est malgré tout préférable de conserver les avantages principaux d'une économie de marché.

Dans ce troisième chapitre, nous voulons maintenant étudier plus en détail la manière d'appliquer ces principes de justice et le rôle que les entreprises devraient jouer pour les institutionnaliser. Dans les faits, les entreprises coordonnent autant la production que la distribution des revenus du travail en leur sein. En tant que « nœud de

contrat », elles peuvent aussi jouer le rôle de « nœud de contrôle » de la distribution des revenus. *Quel rôle les entreprises doivent-elles jouer dans la distribution des revenus du travail ? Certains types d'organisations économiques, de designs institutionnels, sont-ils préférables du point de vue de la distribution des revenus ?*

Premièrement, nous verrons que le design institutionnel des entreprises a attiré l'attention de nombreux chercheurs (Coase 1937; Goodin 1996; Hansmann 1996; Simon 2011). Pour eux, les organisations que sont les entreprises ont une place très importante à jouer dans l'économie. Ils se concentrent pour la plupart sur l'étude de la coordination du travail en vue de l'efficience économique. Mais nous soutiendrons que les entreprises peuvent et doivent jouer un rôle dans l'instauration d'une distribution plus juste des revenus. Pour que ces organisations assument entièrement leur rôle et distribuent adéquatement les richesses produites collectivement, il faut repenser leur mode de propriété et favoriser certains types de designs institutionnels.

Dans un deuxième temps, nous illustrerons cette idée par quelques exemples plus concrets. Nous montrerons que des mécanismes institutionnels comme la propriété coopérative (Favreau 2010) et la « démocratie d'entreprise » (Fleurbaey 1993, 2006) permettent, à la source, une distribution plus égalitaire des revenus du travail. Nous verrons ensuite que ce type d'institutions conserve les avantages d'une économie de marché décentralisée en plus d'être compatible avec certaines formes de revenu du capital. Puisque la réglementation de l'État est toujours indispensable pour assurer le fonctionnement adéquat de l'économie, nous esquisserons enfin les moyens dont il dispose pour favoriser ou rendre obligatoire ce type de mécanismes institutionnels.

Finalement, nous soulèverons certaines limites qu'une telle approche du rôle des entreprises dans la distribution des revenus peut rencontrer (Hansmann 1996). Nous tenterons d'y répondre et de montrer qu'une économie plus coopérative et démocratique est malgré tout prometteuse (Fleurbaey 1993 ; Béland 2009). Même si cette approche ne permet évidemment pas de régler à elle seule le problème des inégalités de richesses (Roemer 1992), nous conclurons que certaines formes de propriété coopérative ainsi que certains mécanismes de démocratie d'entreprise constituent un outil essentiel pour instaurer à la source une distribution plus égalitaire des revenus, et pour repenser le rôle des entreprises et de l'économie dans les sociétés.

I – Le rôle des entreprises dans la distribution des revenus

Comme le résume très bien Herbert Simon (2011), depuis l'époque d'Adam Smith, les marchés peuvent de moins en moins être considérés comme les institutions principales de la coordination économique. Les organisations ont pris une place de plus en plus importante, même si les marchés continuent de coordonner de très nombreuses transactions. C'est ce constat qui a mené à l'émergence, en économie, de courants théoriques comme l'économie néo-institutionnelle, l'économie des organisations et la théorie des coûts de transaction (Coase 1937 ; Goodin 1996 ; Hansmann 1996 ; Simon 2011). La plupart des auteurs se sont concentrés sur l'influence que peuvent avoir des organisations comme les entreprises sur l'efficacité. Nous verrons d'abord quel rôle ces courants attribuent aux entreprises. Nous proposerons ensuite l'idée que le design institutionnel des entreprises peut aussi avoir un impact distributif, et donc qu'il serait possible de les utiliser comme outils organisationnels permettant d'établir à la source une distribution plus juste des revenus du travail. En effet, des entreprises pratiquent déjà implicitement une forme de redistribution intra-firmes (Van Parijs 2006).

1.1 – *Les entreprises et l'économie néo-institutionnelle*

Dans un excellent ouvrage intitulé *The theory of institutional design* (1996), Robert E. Goodin offre un aperçu général des différentes approches en sciences sociales qui étudient l'origine et l'influence des institutions sociales. L'intérêt pour celles-ci n'est pas nouveau. Chaque discipline – l'histoire, la sociologie, l'économie, la science politique – a connu un courant institutionnel initial. Mais récemment, il y a eu un regain d'intérêt pour l'étude des institutions : « le néo-institutionnalisme ». Goodin précise que cela s'est manifesté de manière différente dans chaque cas et que ce néo-institutionnalisme n'est pas un seul mais plusieurs mouvements qui offrent chacun une perspective sur le rôle des institutions dans la vie sociale (Goodin 1996 : 2).

Évidemment, nous nous concentrerons sur l'*économie* néo-institutionnelle. L'origine de ce courant se trouve chez J.R Commons. Ce dernier critique notamment la conception néo-classique du marché en montrant comment la réalité économique est influencée par des institutions comme les entreprises, les banques centrales, etc. (Goodin 1996 : 7-9). Inspirés des observations de Coase (1937), certains auteurs plus

contemporains ont montré que les structures des institutions et organisations économiques sont importantes pour que le marché fonctionne adéquatement. Ainsi, si les marchés sont importants pour coordonner l'activité économique, les organisations le sont aussi (Simon 2011). Plus précisément, les institutions économiques et en particulier les entreprises permettent par exemple de réduire les coûts de transactions, ce qui facilite les échanges et améliore l'efficacité. En établissant des contrats engageant pour des périodes de temps plus ou moins longues, les entreprises limitent par exemple la perte d'efficience qui découlerait de la nécessité pour chacun de contracter à chaque fois que l'on entre dans une activité économique avec d'autres, et établissent les contraintes et la confiance nécessaires pour sécuriser de tels contrats à long terme (Goodin 1996 : 9-10).

De plus, certaines organisations comme les entreprises, mais aussi des organisations de protection des consommateurs, ou des institutions gouvernementales, sont des arrangements institutionnels qui permettent de limiter certaines failles du marché comme les asymétries d'information (Hansmann 1996 : 27 ; Simon 2011). Les entreprises permettent aussi d'institutionnaliser la division du travail, les économies d'échelles et le travail d'équipe (Heath 2006b : 336; Simon 2011).

De telles analyses complètent la compréhension des mécanismes économiques. Non seulement les néo-classiques ont-t-ils fait l'erreur d'idéaliser les mécanismes du marché – alors que les classiques offrent une conception plus dynamique et plus réaliste de ces mécanismes – mais de plus, ces deux courants ont sous-estimé l'importance des institutions, et en particulier des organisations comme les entreprises, dans la coordination des activités économiques. S'il est intéressant d'adopter la conception classique lorsque vient le temps d'étudier les marchés, il faut aussi être conscient du rôle des organisations dans les échanges économiques et étudier le rapport entre ces organisations et les marchés. Pour Simon, « organizations have grown until the vast bulk of our economy's activity takes place within the walls of individual large business corporations, not in markets (Simon 2011). L'idée générale de l'économie néo-institutionnelle est que les contraintes collectives qu'imposent les institutions comme les entreprises limitent les choix individuels. Cependant, ces contraintes aident les individus à poursuivre leurs projets personnels, notamment en facilitant les échanges ou en formant certaines des préférences et des motivations des individus (Goodin 1996 : 20).

C'est par les avantages qu'elles procurent que ces économistes veulent expliquer l'existence de ces institutions et organisations économiques (Simon 2011).

1.2 – *Design institutionnel et distribution des revenus à l'intérieur des entreprises*

L'une des questions que pose Goodin (1996 : 1-2) est celle de la perfectibilité des institutions sociales. Il se demande jusqu'à quel point les institutions évoluent accidentellement ou automatiquement, et dans quelle mesure elles sont sujettes à un design – ou *re*-design – intentionnel. Pour lui (1996 : 26-29), il faut parfois choisir quelle sorte d'arrangement social appliquer, même s'il reconnaît qu'aucun « Intentional designer » n'a construit les institutions sociales que nous connaissons. En effet, celles-ci sont toujours le résultat de nombreuses initiatives locales et partielles. Cependant, si les institutions sociales sont sujettes à un certain design intentionnel, la question est de savoir quels principes, normatifs ou empiriques, doivent guider leur construction.

Évidemment, une institution doit bien s'insérer dans son contexte social. Pour les institutions économiques, un des critères peut être l'efficacité économique. En ce qui concerne plus particulièrement les organisations économiques comme les entreprises, certains auteurs ont déjà tenté d'en évaluer différents types du point de vue de l'efficacité. C'est le cas notamment d'Henry Hansmann (1996). Son objectif est de montrer quelles formes de propriété des entreprises sont les plus efficaces d'un point de vue économique dans nos sociétés contemporaines. S'il estime que la propriété par des investisseurs est plus efficace dans de nombreux secteurs de l'économie, il n'hésite pas à reconnaître que dans d'autres secteurs, d'autres formes de propriété coopératives peuvent se révéler très efficaces. Par exemple, les coopératives d'employés ont longtemps été très courantes dans le domaine des services comme les professions du droit ou les banques, même si ce n'est plus le cas (Hansmann 1996 : 1).

Il cherche ainsi à expliquer la diversité des formes de propriété d'entreprise et la dominance de certaines formes de propriété dans différents secteurs économiques par leur efficacité relative. En effet, la structure de la firme peut avoir une influence très importante sur les coûts de la prise de décision collective, par exemple, et donc sur l'efficacité des entreprises (Hansmann 1996 : 2). C'est pourquoi, selon lui, celles qui sont détenues par des investisseurs – investor owned enterprises – dominent de

nombreux secteurs : elles minimiseraient notamment le coût de la prise de décision puisque tous les investisseurs ont un intérêt homogène dans l'augmentation de la valeur de leurs actions (Hansmann 1996 : 296-297). Ainsi, pour Hansmann, si la liberté d'entreprise est un élément essentiel des économies modernes, le capitalisme lui – système dans lequel les entreprises dont les propriétaires sont des investisseurs – est contingent : c'est simplement la forme de propriété qui est souvent la plus efficace. Cependant, cette analyse ne concerne que la performance économique.

Mais pour Goodin (1996 : 39), un bon design institutionnel n'est pas simplement une question d'efficacité. Il doit absolument être fondé sur des principes moraux plus profonds[28]. En nous inspirant du type de questions que se pose Hansmann et de l'exigence morale qui guide Goodin, nous pouvons faire valoir que toutes les structures d'entreprises ne sont pas équivalentes en termes de distribution des richesses et notamment des revenus du travail. En effet, si les institutions facilitent les échanges économiques, il faut reconnaître que celles-ci, par les contraintes collectives qu'elles imposent, peuvent favoriser certains types d'échanges et de partenariats plutôt que d'autres (Goodin 1996 :10). La distribution équitable ou non du pouvoir et du produit social est grandement influencée par les organisations économiques (Simon 2011). Nien-Hê Hsieh formule très bien le travail à faire :

> The discipline of economics is said to have been unconcerned, until relatively recently, about the organization of production […]. This lack of concern, according to Oliver Williamson, can be understood as the result of an emphasis in economics on studying the allocation of scarce resources. To be certain, there have been scholars who have called for greater attention to be paid to the role of organizations in economics. Building on their insights, the study of organizations has become a central area of inquiry for economics. [I] argues for following a similar line of development in the study of what justice requires of social institutions. (Hsieh 2008 : 95).

Différents types de designs institutionnels sont à l'origine de distribution des revenus justes ou injustes. L'État devrait donc favoriser celles qui produisent une distribution plus juste en utilisant les moyens dont il dispose pour ce faire, notamment la taxation et la régulation (Hansmann 1996 :4). Or, dans le chapitre précédent, nous avons proposé un certain nombre de critères de justice économique précis qui pourraient servir de guides à

[28] L'un des principes qu'il propose est le principe de publicité inspiré de Kant. Ce principe exigerait que toute institution puisse être défendue publiquement. Une telle exigence forcerait les gens à utiliser des arguments acceptables dans un débat public, et à laisser tomber ceux qui ne conviendraient pas, comme des arguments fondés exclusivement sur l'intérêt personnel (Goodin 1996 : 42). Cependant, il est possible d'aller plus loin en utilisant les principes distributifs établis au chapitre précédent.

l'État pour évaluer différentes organisations économiques et pour favoriser intentionnellement celles qui assurent une distribution plus égalitaire des revenus.

D'ailleurs, Philippe Van Parijs souligne que l'entreprise est une institution ayant une importance majeure dans la distribution des revenus. Si par exemple un employeur paye de manière identique tous les employés, il y a une redistribution implicite du revenu du travailleur le plus productif vers le travailleur le moins productif (Van Parijs 2006). Ici, Van Parijs suppose que ce sont les différences de capacités productives individuelles qui expliquent les différences de production et de revenu, mais l'entreprise peut aussi être le lieu d'une meilleure distribution des revenus entre les différents types d'employés qui se divisent les tâches, et limiter l'écart entre la rémunération des dirigeants et celle des employés par exemple. Pour Van Parijs, dès que la concurrence sur le marché n'est pas parfaite – ce qui veut dire tout le temps, comme nous l'avons vu – ce type de mécanismes distributifs est omniprésent au sein des entreprises.

Pourtant, continue-t-il, diverses tendances lourdes diminuent désormais la capacité des entreprises à redistribuer les revenus en leur sein ; c'est même, selon lui, une des causes qui expliquent l'amplification des inégalités de richesses survenue depuis les années 1980. Les privatisations et l'augmentation de la concurrence internationale, autant sur le plan de la consommation de leurs produits, de la recherche d'investisseurs et de la mobilité des gestionnaires, ont réduit considérablement la redistribution opérée au sein des entreprises. Johnston (2011) vient confirmer ce constat. Ce dernier souligne que depuis les années 1980 et les politiques de dérégulation, de libéralisation et de privatisations menées notamment par le président Ronald Regan, il y a bien une croissance plus forte aux États-Unis, mais la presque totalité des gains est allée dans les mains du 1% des citoyens les plus riches.

Cela prouve l'importance des entreprises comme lieu de distribution initiale des richesses et des revenus. Ce constat alimente un argument en faveur d'une intervention de l'État. Puisque la régulation est de toute manière indispensable au fonctionnement de l'économie, l'État peut aussi favoriser ou imposer des formes de designs institutionnels qui encouragent à la source, dans les entreprises, une distribution plus égalitaire des richesses, et notamment des revenus du travail. En effet, en tant que « nœud de contrat », les entreprises *doivent* servir de « nœud de contrôle » de la distribution des revenus.

Premièrement, comme l'économie néo-institutionnelle le soulignait, les entreprises concentrent l'organisation de nombreux échanges, ont une grande influence sur les marchés, distribuent à la source le travail et les revenus aux diverses parties – employés, créditeurs, etc. – et déterminent les prix de leurs marchandises. Pour Simon (2011), « A key feature of organisations is the employment contract, which "buys" the employee's efforts during working hours so that they can be applied to the organisation's goals ». De plus, comme le mentionnait déjà Adam Smith, les entreprises sont un lieu important de division des tâches. Or, nous avons vu que la division du travail justifiait des revenus beaucoup plus égalitaires en vertu du principe de distribution égale du surplus coopératif (Dietsch 2008). Puisqu'il faut aussi préférer avant tout une distribution des revenus *à la source*, les entreprises doivent y jouer un rôle.

Deuxièmement, Van Parijs (2006) insiste sur le fait que le sentiment d'appartenance à l'entité au niveau de laquelle se fait la distribution est l'une des conditions centrales pour que la distribution des revenus soit perçue comme légitime dans la population. Or, le sentiment d'appartenance est souvent très fort dans les entreprises (Simon 2011), ce qui en fait un lieu privilégié de distribution.

Finalement, une dernière raison nous encourage à préférer une distribution des revenus à travers les processus institutionnels qui constituent les entreprises. Tout en défendant une distribution des revenus très égalitaire et proportionnelle au travail fourni, nous avons reconnu que certains écarts de revenus pourraient être justifiés. Or, il est difficile de déterminer les revenus particuliers en fonction de l'effort, de l'éducation, de la spécialisation, etc. Il serait fastidieux, voire impossible, de fixer les revenus de chaque type d'emploi dans chaque entreprise. En même temps, il est problématique de laisser la détermination des revenus du travail aux processus défaillants des marchés car cela peut faire apparaitre de grandes inégalités. Les organisations que sont les entreprises, si elles implantent des processus décisionnels ou des structures favorisant une distribution plus équitable des revenus en leur sein, peuvent non seulement servir de garant d'une certaine justice distributive, mais aussi être un organe de gestion de la marge de manœuvre laissée les principes de justice que nous avons défendus.

En somme, si d'autres niveaux de distribution sont importants – municipal, national, international – l'entreprise semble être un lieu privilégié pour instaurer une

distribution plus égalitaire des revenus. Puisqu'il faut préférer une distribution des revenus à la source, les entreprises doivent y jouer un rôle. Il faut donc repenser le design institutionnel des entreprises. Plus précisément, les entreprises devraient distribuer à la source les revenus de manière très égalitaire et proportionnellement au travail fourni. Le rôle des entreprises ne se limite pas à produire efficacement des biens et services. Elles doivent aussi assurer une juste distribution des revenus en leur sein.

Mais quel type d'entreprises ou d'arrangements institutionnels faut-il favoriser ? Pour tenter de répondre à cette question, nous illustrerons notre position en montrant comment certaines formes de coopératives et certains mécanismes de démocratie d'entreprise possèdent des avantages en termes de distribution des revenus et des conditions de travail tout en permettant une économie de marché, dans laquelle les décisions économiques sont décentralisées, et une forme de revenu du capital.

II – Repenser la propriété et le design des entreprises.

Hansmann (1996 : 17) souligne que les entreprises traditionnelles (investor-owned firms), qui dominent l'économie des sociétés occidentales, sont une forme de « coopérative » : des coopératives de créditeurs. Ce sont des actionnaires qui sont propriétaires de l'entreprise. Or, la propriété de l'entreprise a deux attributs essentiels : le droit au profit résiduel et le contrôle de l'entreprise (Hansmann 1996 : 35). Dans une entreprise par action, ce sont donc les actionnaires, c'est-à-dire les investisseurs, les détenteurs de capitaux, qui ont le contrôle de l'entreprise et le droit au profit résiduel. Même si Hansmann conclut que ce type d'entreprises est souvent plus efficace (Hansmann 1996 : 296), d'autres sont peut-être plus justes. En effet, c'est une minorité de personnes dans le monde, et même dans nos sociétés plus riches, qui ont suffisamment de revenus pour pouvoir en investir une partie substantielle[29]. Donc dans une société comme la nôtre où les entreprises sont majoritairement détenues par des

[29] Comme le souligne Joseph Heath (2009 : 255) : « In most industrial democraties, the richest 10% of households own somewhere between 50% and 70% of the wealth, while the bottom half own close to nothing ». Ne parlons pas des pays en développement…

investisseurs, le contrôle de celles-ci et le droit résiduel au profit se concentrent dans les mains d'une fraction de la population, ce qui est une source d'inégalités, et tend à orienter les décisions des entreprises concernant les salaires, les conditions de travail, les licenciements, etc., uniquement en fonction de l'intérêt des actionnaires. Souvent, cela a pour résultat des écarts de revenus démesurément éloignés de toute proportionnalité avec le travail fourni. S'il faut motiver les actionnaires à investir, ceux-ci reçoivent une part du bénéfice des entreprises toujours plus grande par rapport à celle qui revient aux travailleurs (qui ne cesse de décroître)[30]. Ce type d'entreprises est donc à la source d'une rémunération très inégalitaire et qui n'est pas proportionnelle au travail fourni. Kempf (2010 : 87) souligne que certains dirigeants d'entreprises gagnent plus de trois cents fois le salaire moyen de leurs employés. Si l'on veut appliquer les principes de justice énoncés dans le chapitre précédent et favoriser une distribution plus égalitaire des revenus à la source, et davantage proportionnelle au travail fourni, il faut préférer un design institutionnel qui alloue le droit résiduel au profit et le contrôle des entreprises à des groupes plus larges, plus diversifiés et plus directement touchés par les décisions des entreprises, comme les employés ou les consommateurs.

À défaut de proposer un tout nouveau système économique, nous nous attarderons d'abord sur quelques exemples qui illustrent comment certains designs institutionnels, en particulier des formes de propriété coopérative et des mécanismes de démocratie d'entreprise, peuvent influencer la distribution des revenus du travail dans les entreprises. En allouant le profit et le contrôle des entreprises de manière plus égalitaire et démocratique, un design institutionnel peut engendrer une distribution des revenus dans l'entreprise qui respecte davantage les principes de justice distributive défendus dans le chapitre précédent. Dans un second temps, nous verrons que ces mesures conservent le fonctionnement décentralisé des marchés et sont compatibles avec une forme de revenu du capital. Or, la réglementation économique actuelle, nécessaire au fonctionnement de l'économie de marché, favorise des institutions qui font émerger certaines inégalités. Cela peut changer. Nous esquisserons donc finalement les moyens dont l'État dispose pour favoriser une économie coopérative et démocratique.

---

[30] Voir les données rapportées par Jean François Lizée (20 juin 2011) : http://www2.lactualite.com/jean-francois-lisee/petite-lecon-deconomie/9844/

2.1 – *Propriété coopérative et démocratie d'entreprise*

1- *La propriété des entreprises et le droit résiduel au profit* : Il est difficile de parler de manière simple de la nébuleuse d'entreprises regroupées parfois sous le terme de « mouvement coopératif ». On parle parfois d'économie sociale, d'entreprises collectives, des termes qui regroupent les coopératives, les mutuelles, les organisations sans but lucratif. Ces appellations n'ont pas toujours le même sens selon la région du monde (Favreau 2010 : 63). Certains y voient simplement différentes formes d'institutions et les étudient d'un point de vue strictement économique (Hansmann 1996), d'autres leur attribuent une « mission » sociale, des principes ou des valeurs, et y voient l'incarnation d'un véritable mouvement social (Favreau 2010 : 66). Nous ne prétendons pas fournir une catégorisation exhaustive des différents types d'entreprises « coopératives ». Nous étudierons les coopératives d'employés et de consommateurs.

Selon le groupe de personnes qui est propriétaire d'une entreprise, il y a certaines différences en termes d'efficacité économique (Hansmann 1996 : 296) mais aussi en termes de distribution des revenus. Dans une coopérative d'employés, certains mécanismes sont gages d'efficacité : les employés seront plus productifs, il y a moins d'opportunisme parce que les employés sont davantage liés à l'entreprise, il y a une meilleure communication des préférences des employés, etc. (Hansmann 1996 : 74-75). Traditionnellement, le problème soulevé contre de telles coopératives en ce qui concerne l'efficacité en est un de gouvernance : le coût de la prise de décision est souvent plus élevé (Hansmann 1996 : 79). Cependant, il existe des solutions. Par contre, en ce qui concerne la distribution des revenus, les coopératives d'employés ont l'avantage d'accorder aux employés le droit résiduel au profit. Autrement dit, lorsqu'une coopérative d'employés fait du profit et que celui-ci n'est pas réinvesti dans l'entreprise, c'est aux employés qu'il revient, sous forme de hausse de revenu ou de conditions de travail par exemple. Or comme nous l'avons dit, les employés de toutes les entreprises forment un ensemble plus large que celui des grands investisseurs, qui est très restreint (voir note 27). Un tel design institutionnel favoriserait donc, au sein de chaque entreprise, une répartition plus égalitaire et plus proportionnelle au travail fourni.

D'autres exemples d'entreprises coopératives existent, qui distribuent aussi le profit résiduel à un ensemble plus large et diversifié de personnes. C'est le cas des

coopératives de consommateurs par exemple. Elles ont une part non négligeable du marché du détail dans la plupart des pays développés et sont souvent compétitives (Hansmann 1996 : 149, 167). D'un point de vue distributif, les coopératives de consommateurs ont aussi des avantages. Dans ce type d'entreprises, le profit résiduel est transféré aux consommateurs à travers la baisse des prix ou des ristournes qui profite à tous les membres. Il va sans dire que ce type de designs distribue les profits de l'entreprise à des groupes plus larges et diversifiés que celui des investisseurs, favorisant ainsi une répartition plus égalitaire du profit des entreprises.

Les coopératives d'employés et de consommateurs répartissent donc le profit résiduel soit par une hausse des revenus et des avantages sociaux, soit en baisse de prix pour les consommateurs, ce qui favorise une distribution plus large des richesses produites par la coopération économiques. Ce sont des exemples de design institutionnel aidant à atteindre l'objectif d'une distribution plus égalitaire de revenus à la source en accordant, contrairement à la tendance actuelle, une part plus grande des bénéfices de la coopération économique à des ensembles de personnes plus larges et diversifiés comme les travailleurs ou les consommateurs. Si on ne peut pas dire de manière générale qu'une forme de propriété est toujours plus efficace qu'une autre car cela dépend du contexte et du secteur économique (Hansmann 1996 : 287), certaines formes d'entreprises assurent cependant une distribution plus égalitaire des richesses.

2- *La démocratie d'entreprise et la distribution intra-firme* : Dans les grandes entreprises, la propriété est souvent partagée par un grand nombre de personnes. Plus la propriété est partagée, plus des mécanismes de contrôle démocratiques sont nécessaires. Or, les investisseurs sont un ensemble souvent restreint de personnes, avec un intérêt très homogène, ce qui rend la prise de décision démocratique entre eux très peu coûteuse. C'est ce qui explique en partie la dominance des firmes détenues par des investisseurs dans plusieurs secteurs (Hansmann 1996 : 296). Cependant, de telles entreprises sont contrôlées en fonction de l'intérêt des investisseurs qui sont un petit ensemble de la population. Au contraire, les coopératives d'employés ou de consommateurs par exemple ont l'avantage d'accorder à leurs membres, qui sont plus touchés par les décisions, le contrôle démocratique de l'entreprise (Hansmann 1996 : 5). Mais les coopératives ne sont pas les seules à avoir cet avantage. D'autres mécanismes

démocratiques dans des entreprises privées permettant d'inclure divers acteurs dans les prises de décision. Selon nous, de telles mesures institutionnelles peuvent être préférables du point de vue de la justice distributive. C'est la position que défend aussi Marc Fleurbaey (1993, 2006) par exemple. Il se concentre surtout le cas du « labor-management » : la direction de l'entreprise y est assumée majoritairement ou entièrement par les travailleurs, même si ceux-ci n'en sont pas toujours les propriétaires.

> The claim is that significant improvements in justice and (possibly) efficiency can be achieved if, while retaining the framework of a private ownership market economy, a substantial effort is made to achieve equality of endowments in wealth and human capital between individuals and to extend workplace democracy and economic democracy in general. (Fleurbaey 1993 : 215)

Pour lui, il n'est pas nécessaire d'aller aussi loin que le socialisme de marché pour assurer une distribution plus égalitaire des revenus (Fleurbaey 1993 : 216). Malgré certains problèmes liés aux coopératives d'employés ou au « labor-management », ce type de designs institutionnels qui accorde aux employés le pouvoir démocratique dans l'entreprise, incite à partager les profits à l'intérieur des entreprises en assurant de meilleurs revenus et avantages sociaux, et il favorise l'instauration une supervision mutuelle et des travaux moins aliénants, par exemple. De plus, ces solutions améliorent l'efficience interne de l'entreprise car elles limitent les coûts de supervision et encouragent les employés à s'impliquer dans leur travail (Fleurbaey 1993 : 218, 220, 225). Finalement, elles permettent de conserver les mécanismes fondamentaux de l'économie de marché que sont la propriété privée, le mécanisme des prix et le revenu du capital. Pour Fleurbaey, de telles mesures économiques sont avantageuses du point de vue de l'égalité, de la justice économique et de la démocratie (Fleurbaey 1993 : 225).

Il n'est pas le seul à s'intéresser aux mécanismes de démocratie d'entreprise. Iris Marion Young (2006 : 93), par exemple, souligne aussi que des structures plus démocratiques dans les institutions économiques permettent une meilleure définition des tâches, c'est-à-dire une division du travail réfléchie de manière à créer des emplois moins aliénants, à favoriser l'autonomie et de bonnes relations de travail. De plus, un processus décisionnel plus démocratique est important en lui-même : toutes les institutions devraient appliquer de prime abord un principe démocratique pour limiter de possibles abus de la part d'un petit groupe de décideurs (Young 2006 : 94).

Si les coopératives d'employés et les mécanismes de « labor-management » ont des avantages du point de vue de la justice et de la démocratie d'entreprise, les coopératives de consommateurs, par exemple, partagent certains de ces avantages. En effet, autant les consommateurs que les employés sont souvent plus proches des communautés dans lesquelles se trouvent les entreprises, et ils sont plus directement touchés par tous les aspects des décisions qui sont prises, contrairement aux investisseurs par exemple qui peuvent se trouver partout dans le monde (Favreau 2010 : 72). Ils risquent donc de prendre des décisions plus respectueuses de la communauté dans laquelle l'entreprise est implantée. Par exemple, le profit sera plus probablement recherché par l'innovation technologique ou l'amélioration de la productivité plutôt que par une hausse de prix, des délocalisations, des diminutions de revenus des employés, une baisse de la qualité des produits ou la pollution de l'environnement rapproché.

En résumé : certaines formes de propriété coopérative, comme les coopératives d'employés et de consommateurs, ainsi que les mécanismes de démocratie d'entreprises qui incluent les employés dans les décisions, sont un bon moyen de limiter à la source les écarts de revenus et de richesse dans la population puisque le droit résiduel au profit et le contrôle de l'entreprise sont partagés par des groupes plus larges et diversifiés que le groupe des investisseurs. Dans le cas des coopératives d'employés ou du « labor-management », puisque ces mécanismes favorisent le partage du profit de l'entreprise entre les employés plutôt que d'accorder une part toujours plus grande du profit aux investisseurs (voir note 28), l'allocation des profits de l'entreprise est plus proportionnelle au travail fourni. De plus, ce type de designs institutionnels favorise une distribution plus égalitaire des revenus à l'intérieur des entreprises, ce qui constitue déjà une avancée significative vers une distribution plus égalitaire des revenus en général. Enfin, les processus de décisions démocratiques dans les entreprises permettent de gérer les écarts de revenus justifiés par la rareté, la difficulté ou la dangerosité d'un travail.

Les formes de designs institutionnels que nous avons étudiées assurent donc une distribution plus juste des revenus suivant les quatre principes que nous avons établis dans le chapitre précédent. Maintenant, même si nous en avons déjà glissé quelques mots, il nous reste à montrer que de telles mesures conservent les avantages économiques du marché et sont compatibles avec une forme de revenu du capital.

2.2 – *Le marché et le revenu du capital*

Le mécanisme des prix, et le fonctionnement décentralisé du marché qu'il permet, sont conservés autant par les mécanismes de démocratie d'entreprise (Fleurbaey 1993 : 225), que par les coopératives d'employés et de consommateurs. Comme toutes les autres règles et structures nécessaires pour que le marché fonctionne correctement (Stiglitz & coll. 2007 : 223; Philipps 2008 : 458), les organisations en tout genre orientent et encadrent les mécanismes du marché mais ne les entravent pas. Au contraire, les organisations aident souvent à faire fonctionner adéquatement les mécanismes du marché (Hansmann 1996 : 27). Ainsi, favoriser certaines formes d'organisations ne remet aucunement en question les fondements mêmes du marché.

Là où les choses se corsent, c'est en ce qui concerne le revenu du capital. En effet, nous avons montré que le revenu du capital est justifié – de manière instrumentale – par la nécessité de stimuler l'épargne et l'investissement. Or, certaines institutions comme les coopératives d'employés ou de consommateurs semblent difficilement compatibles avec le revenu du capital. D'ailleurs, le sous-investissement (underinvestment) est un des problèmes principaux que pose le « labor-management » selon Fleurbaey (1993 : 219). Par exemple, si les employés se partagent la propriété ou le contrôle de leur entreprise, cela leur fait porter un risque important puisqu'ils y investissent une partie de leur capital en plus de leur travail. Il en résulte souvent un sous-investissement, car les employés sont réticents à investir toutes leurs richesses dans leur entreprise (Fleurbaey 1993 : 220). Comment stimuler l'investissement et permettre la diversification des portefeuilles personnels dans une économie composée d'institutions qui appliquent une forme de démocratie d'entreprise, de « labor-management », ou d'institutions coopératives dans lesquelles le droit résiduel au profit revient aux employés ou aux consommateurs ? Fleurbaey propose un modèle financier intéressant pour résoudre ces problèmes liés au revenu du capital et à l'investissement dans une « économie démocratique égalitaire » : *la finance indirecte* (Fleurbaey 1993 : 222). Dans un tel modèle :

> The capitalist shares and the stock exchange are removed altogether, and the financing of the production sector operates entirely through the credit market. Moreover, the credit market is run by a network of competitive banks, which plays the role of a screen between households and firms. Only « indirect financing » is allowed, in the sens that

> the households cannot invest their capital directly in a particular firm but can only lend it to a bank. The banks then decide how to allocate this capital to the various firms which apply for borrowing. This restriction applies not only to the households but also to the firms, and as a consequence, the firms cannont self-finance, since this would amount to the direct financing of a firm by a group of workers. […] Although the private agents retain the full right over their consumption-saving decision they no longer choose the production units in which their capital is invested. […] One can imagine a mixed system in which public (possibly labo-managed) banks compete with private labor-managed banks to attract private savings and borrowers (Fleurbaey 1993 : 223).

On pourrait imaginer aussi des coopératives d'épargnants qui investissent dans l'économie en offrant un taux d'intérêt unique à tous leurs membres. Le rôle de la finance indirecte est de rendre possibles et efficaces la démocratie d'entreprise et le « labor-management » (cela fonctionne aussi avec les modèles de propriété coopérative). De plus, si le profit réalisé sur les prêts est réparti en intérêts égaux entre tous les épargnants, cela assure une répartition des risques plus équitable. Dans un tel système, une fois le prêt à intérêt remboursé, le droit résiduel au profit revient malgré tout à l'entreprise et non aux investisseurs – il revient aux travailleurs dans le cas de coopératives d'employés ou de firmes dirigées par les employés, et aux consommateurs dans le cas de coopératives de consommateurs. Ainsi, les gens sont motivés à épargner, ils partagent les risques et les revenus, les entreprises peuvent avoir des investissements importants, et, après le remboursement du prêt, les profits reviennent aux employés ou aux consommateurs sous la forme d'augmentation de revenu ou diminution des prix.

D'autres recherches existent concernant des modèles de financement adaptés au modèle coopératif. Au Québec, la Fiducie du « Chantier de l'économie sociale » offre des prêts sans remboursement de capital qui sont étalés sur des périodes allant jusqu'à quinze ans. D'autres sortes de titres comportent un rendement, mais ces titres ne donnent pas le droit de gouvernance et les sommes recueillies par leur vente sont mutualisées et investies dans plusieurs entreprises d'économie sociale[31].

2.3 – *Comment l'État doit-il intervenir ?*

La propriété coopérative et la démocratie d'entreprise sont donc deux exemples de designs institutionnels qui permettent de distribuer de manière plus égalitaire les revenus dans l'entreprise, tout en conservant les avantages du marché et en stimulant

[31] Voir le cahier « *innovations sociales* » dans *Le Devoir* du 26 et 27 mars 2011 : www.ledevoir.com

l'investissement par certaines formes de revenu du capital. Il reviendrait à l'État de favoriser le développement d'entreprises coopératives et sous contrôle démocratique. Même Hansmann, qui se concentre sur la description des facteurs économiques influençant l'émergence et la dominance de certains types d'entreprises selon le secteur économique, reconnait que ses recherches peuvent aussi avoir une dimension politique et sociale (Hansmann 1996 : 5). Pour certains, l'État pourrait favoriser ou rendre obligatoire des formes de labor-management par exemple (Fleurbaey 2006 : 205). Plus généralement, suivant les principes que nous avons établis, l'État pourrait favoriser des types d'entreprises qui distribuent les revenus en leur sein de manière plus juste. Mais de quels moyens l'État dispose-t-il pour cela ?

Pour plusieurs auteurs, l'État doit intervenir par l'intermédiaire de politiques publiques qui encourageraient ou obligeraient progressivement les entreprises à inclure les employés – ou d'autres groupes comme les consommateurs – dans les processus de décision (Fleurbaey 1993 : 226 ; O'Neill 2007 : 53). Pour certains, les méthodes radicales sont à exclure. Ainsi, l'avantage de l'économie coopérative et démocratique c'est qu'elle peut s'implanter progressivement. L'expérimentation peut ouvrir la voie au développement d'institutions plus justes (Fleurbaey 2006 : 205-206 ; O'Neill 2007 : 53).

Des mesures de promotion progressive des modèles coopératifs et démocratiques dans les entreprises auraient comme impact direct d'améliorer la condition de leurs travailleurs. De plus, cela permettrait de prouver par l'exemple les avantages de ce type d'institutions économiques en termes de justice, mais aussi en termes d'efficacité. Cela pourrait aussi encourager les consommateurs à acheter les produits de ces entreprises. Finalement, les travailleurs chercheraient un emploi dans des entreprises sous contrôle démocratique ou exigeraient dans leur propre entreprise l'implantation de mécanismes plus démocratiques.

Bien sûr, l'État peut aussi établir des lois plus coercitives. En effet, les entreprises sont toujours des créations légales ; ce sont les États qui déterminent leurs structures et les règles qui encadrent les contrats qu'elles peuvent faire. En Allemagne, par exemple, la codétermination des décisions avec les employés est obligatoire pour toutes les grandes entreprises. Dans de nombreuses firmes, les employés élisent la moitié des membres du conseil d'administration (Hansmann 1996 : 5, 69). S'ils n'ont pas leur

part du profit, comme dans les coopératives, les employés ont au moins un droit de veto sur des décisions comme celles concernant les revenus des dirigeants.

En somme, le rôle de l'État ne se limiterait pas seulement à appliquer des systèmes de redistributions des richesses ou à encadrer les mécanismes du marché. De manière analogue aux prescriptions des approches des failles du marché – mais sans viser quelque chose comme un marché « parfait » – l'État doit certainement intervenir pour améliorer l'information disponible pour les consommateurs, pour assurer certains services publics difficilement assurés par le secteur privé, ou encore pour favoriser la concurrence, de sorte que le marché fonctionne plus efficacement. Mais cela n'est pas suffisant. Pour appliquer les principes de justice établis au chapitre précédent, l'État doit aussi favoriser l'implantation progressive d'entreprises dont le design institutionnel assure une distribution plus égalitaire des revenus (Fleurbaey 2006 : 205).

Il semble donc possible de lancer dès maintenant une transition vers une économie de marché dans laquelle la démocratie d'entreprise et la propriété coopérative dominent. Une société dont l'économie favoriserait ce type d'institutions « se démarquerait du capitalisme par une plus forte lutte contre les inégalités de richesses et de pouvoir, avec l'abandon de l'autoritarisme dans la sphère du travail [mais] elle ne remettrait pas en cause la décentralisation économique et le marché » (Fleurbaey 2006 : 197). Ce type d'institutions permettrait d'appliquer les principes d'une juste distribution des revenus que nous avons suggérés dans le chapitre précédent.

III – Limites et promesses d'une économie coopérative et démocratique

On peut évidemment adresser des critiques à une économie de marché dans laquelle dominent ces modèles de propriété collective et de démocratie d'entreprise. La plus répandue consiste à dire que ces modèles seraient moins efficaces. Nous verrons que cette critique n'est pas forcément fondée et ne constitue pas un argument suffisant pour rejeter ces mécanismes. Malgré certaines limites que nous mentionnerons aussi, une économie constituée de coopératives d'employés et de consommateurs ou d'entreprises sous contrôle démocratique reste prometteuse d'un point de vue distributif.

3.1 – *Pas forcément moins efficiente, certainement plus juste*

L'argument principal contre certaines formes de propriété coopérative ou de démocratie d'entreprise, consiste à dire que les organisations de ce type seront beaucoup moins efficientes et auront forcément besoin du soutien de l'État. Mais de nombreux auteurs sont en désaccord. Par exemple, Claude Béland (2009 : 132-133) souligne qu'au Québec, les entreprises traditionnelles reçoivent souvent plus de subventions que les entreprises d'économie sociale comme les coopératives. Fleurbaey lui (1993 : 218), rapporte que dans les entreprises, la supervision par des délégués élus, ou la supervision mutuelle est souvent efficace. Ce type de supervision peut être perçu comme plus légitime, ce qui stimule la productivité des employés. En ce qui concerne le problème du sous-investissement que nous avons mentionné dans la section précédente, nous avons vu qu'il existait des solutions institutionnelles pour assurer l'efficience et le dynamisme d'une économie plus démocratique (Fleurbaey 1993 : 223-225).

Certains insistent sur le fait que la motivation du profit, et dans certains cas la pression des actionnaires, est un moteur essentiel pour augmenter la productivité des organisations. Mais pour Simon, l'un des facteurs principaux stimulant la productivité dans une organisation est le sentiment d'identification et la confiance mutuelle que cela implique entre les différents acteurs. Or, ce facteur est indépendant du profit :

> Organisational identification does not depend on profit motives; it can work within governmental and university organisations as powerfully as within profit-making businesses. Such studies have been made (not as numerous as one would like) show that, on average, profit-making and governmental organisations that produce the same products, both operating in markets, attain about the same levels of efficiency – the profit motive appears to give no visible competitive edge to private business. So the increasing tendency in recent decades for government agencies to contract out many of their activities evidently is not driven by considerations of efficiency – or, if it is, there is little solid empirical evidence for this preference (Simon 2011).

Ce qui vaut pour les organisations gouvernementales vaut aussi pour les coopératives ou les entreprises sous contrôle démocratique. Le fait que la motivation du profit soit moins forte dans ces entreprises ne change rien à la productivité de l'organisation.

Cependant, l'argument le plus répandu est celui selon lequel de nombreux problèmes de gouvernance et de coordination des décisions apparaissent dans les

coopératives et les entreprises sous contrôle démocratique. C'est la position de Hansmann (1996) par exemple. Même s'il reconnait que les coopératives ont certains avantages sur le plan de l'efficacité et que la coordination entre des employés ou des consommateurs est parfois facile dans certains secteurs économiques, favorisant ainsi le développement de ce type d'organisations, Hansmann (1996 : 79, 167) insiste beaucoup sur le fait que le coût de la prise de décision est souvent très élevé dans les coopératives, et en particulier les coopératives d'employés. Autrement dit, il est plus difficile pour des employés ou des consommateurs de se réunir pour prendre des décisions rapidement, et de gérer les divergences d'opinions et d'intérêts, sans que les conflits limitent l'efficacité de l'entreprise. C'est ce qui expliquerait en bonne partie pourquoi le modèle de l'entreprise par action, dans lesquelles le coût de la prise de décision est relativement bas car les investisseurs ont des intérêts homogènes, domine l'économie moderne.

Cet argument est assez convaincant. Nous proposerons deux critiques. Premièrement, d'autres facteurs pourraient expliquer la prépondérance des entreprises détenues par des investisseurs. En effet, les investisseurs qui détiennent les capitaux nécessaires au développement des entreprises ont tout intérêt à choisir le type d'entreprises qui leur accordent le droit résiduel au profit. Au contraire, les individus qui veulent lancer des coopératives par exemple veulent d'abord répondre aux besoins sociaux insatisfaits et sont souvent moins motivés par le profit ou l'efficience que par un désir de lutter contre les inégalités (Favreau 2010 : 74). Il en résulte une certaine spécialisation sectorielle : les coopératives sont souvent impliquées dans des secteurs moins lucratifs, comme les logements sociaux, plutôt que dans la production d'avions de combat. Du simple fait que les coopératives ne sont pas très répandues, on ne peut donc pas conclure que c'est forcément parce qu'elles sont moins efficientes. Au contraire, comme nous l'avons dit, de nombreux auteurs sont convaincus que les coopératives ou le « labor-management » peuvent être très efficaces, moyennant l'instauration de certaines institutions économiques adéquates (Fleurbaey 1993 : 223-225).

Mais deuxièmement, même s'il était avéré que les entreprises coopératives ou sous contrôle démocratique sont *un peu moins* efficaces à cause du coût plus élevé de la prise de décision collective, cela n'est pas une raison suffisante pour rejeter ce modèle économique. Des principes de justice distributive comme ceux nous avons établis ainsi

qu'un souci d'équité ou de démocratie exigent de favoriser les coopératives et les mécanismes de démocratie d'entreprise même s'ils sont un peu moins efficaces. Dans nos sociétés, nous avons d'ailleurs fait ce choix pour une autre institution sociale importante : l'État. Les processus décisionnels nécessaires au fonctionnement des États démocratiques, comme les élections par exemple, sont souvent très coûteux. Il serait certainement plus efficace, du point de vue économique, de confier toutes les décisions de l'État à une seule personne, ou à un petit groupe de personnes ayant une « homogénéité d'intérêts ». Mais à peu près personne ne souhaite abolir les élections. Pour des raisons de justice et d'équité, nous accordons à tous le droit de vote même si cela entraîne un certain nombre de « coûts de transactions ».

De la même manière, il est possible que l'instauration de mécanismes de démocratie d'entreprise ou le fait de favoriser certaines formes de propriété coopérative comportent des coûts. Mais si cela permet d'instaurer une distribution plus juste et plus égalitaire des revenus, ce choix politique peut être tout à fait légitime. Il faut alors utiliser l'État pour favoriser ou rendre obligatoires des formes d'entreprises plus coopératives ou plus démocratiques afin que celles-ci puissent prendre leur essor sans être évincées du marché par des formes d'organisations un peu plus efficaces, certes, mais qui concentrent tous les gains d'efficience dans les mains d'une minorité. Sur cette question, nous nous joignons à John Rawls pour dire que « si efficaces et bien organisées que soient des institutions et des lois, elles doivent être réformées ou abolies si elles sont injustes » (Rawls 1997 : 29).

Ainsi, non seulement les entreprises coopératives ou sous contrôle démocratique ne sont pas forcément moins efficientes, mais même si c'était le cas, le souci de justice exige de favoriser ou d'imposer ce type d'entreprises parce qu'elles assurent à la source une distribution plus juste et égalitaire des revenus. Bien sûr, au sein d'institutions justes, il est tout à fait possible de réfléchir à la manière d'améliorer l'efficience.

3.2 – *Un pas dans la bonne direction*

Certains diront que l'instauration d'entreprises coopératives ou sous contrôle démocratique ne règle pas tous les problèmes de distribution des richesses et des revenus, et ils auront raison. Au sein du vaste problème que constituent la définition et

l'application d'une distribution juste se retrouvent des questions concernant la propriété des ressources naturelles, la redistribution envers les personnes qui ne peuvent pas prendre part au processus de production, etc. D'autres principes de justice sont nécessaires. Notre étude du rôle des entreprises dans la distribution des richesses s'est donc concentrée sur la question de la distribution des revenus lors des transactions économiques et en particulier des revenus du travail. Guidés par les principes de justice que nous avions établis au chapitre précédent, nous avons tenté de montrer que certaines formes d'entreprises, certains designs institutionnels, répartissent les revenus dans l'entreprise de manière plus égalitaire et plus proportionnelle au travail fourni.

Même en ce qui concerne la distribution des revenus du travail, une économie plus coopérative et démocratique ne règle pas tout. Une redistribution des richesses pourrait être nécessaire pour des cas où le marché produirait encore, et de manière récurrente, de trop grandes inégalités. En effet, même si les travailleurs s'approprient le droit au profit résiduel et le contrôle des entreprises, et que les revenus sont distribués de manière plus égalitaire à l'intérieur de chaque entreprise, des inégalités de revenus peuvent subsister entre les groupes de travailleurs de différentes entreprises œuvrant dans différents secteurs économiques (Roemer 1992 : 454).

Cette critique est tout à fait juste mais notre approche reste légitime. Ces inégalités ne seraient pas créées par la structure même des entreprises. Elles seraient dues à la rareté relative de certaines activités de production. En effet, la raison que nous avons fournie pour justifier pourquoi les entreprises doivent évoluer dans des marchés concurrentiels, c'est que le mécanisme des prix – qui comprend les prix du travail – permet une allocation plus efficace des ressources en donnant une valeur aux biens et services échangés, en fonction de leur rareté relative. Par exemple, une coopérative de travailleurs qui s'adonne à une activité économique plus rare générera plus de profit, lequel sera distribué sous forme de revenus à tous ses travailleurs. Cela devrait encourager d'autres coopératives de travailleurs à s'adonner à cette activité ce qui aura pour effet d'augmenter la production, de mieux combler la demande, et de rétablir le niveau des prix. Le mécanisme des prix permet d'allouer les ressources de production de manière plutôt efficace et hautement décentralisée. Pour conserver cet avantage, certains écarts de revenus pourraient être nécessaires. Mais si le système fonctionne

adéquatement, ces écarts ne devraient qu'être temporaires. De plus, ce seront des groupes de travailleurs ou de consommateurs en retireront de manière plus égalitaire les profits sous forme de meilleurs revenus ou de plus bas prix.

Malgré tout, des mécanismes de redistribution devraient corriger les inégalités de revenu trop importantes par un impôt individuel progressif par exemple. Cependant, la redistribution serait d'une moins grande ampleur car les écarts de revenu au sein des entreprises seraient moins importants ainsi que ceux générés par le revenu du capital. Par conséquent, même si l'instauration de certaines formes de propriété coopératives et de mécanismes décisionnels plus démocratiques dans les entreprises ne règle pas complètement la question de la distribution des revenus, favoriser de tels mécanismes reste important pour limiter à la source les inégalités de revenus. Il s'agit d'un pas nécessaire dans la bonne direction.

Conclusion

Les organisations économiques comme les entreprises ont aujourd'hui une place très importante dans la coordination des activités économiques (Simon 2011). Du côté de la science économique, c'est bien sûr la question de l'efficience qui a orienté la presque totalité des recherches au sujet des organisations.

Cependant, le design institutionnel des entreprises influence autant l'efficience que la distribution équitable ou non du pouvoir et du produit social (Simon 2011). Si les principes de justice développés dans le deuxième chapitre sont fondés, si l'on prend au sérieux le droit aux fruits de son travail et s'il faut chercher à établir, à la source, une distribution des revenus du travail plus égalitaire et plus proportionnelle au travail fourni, alors il faut repenser le design institutionnel des entreprises. En effet, ces dernières sont le centre de l'activité économique, des contrats, de la division du travail et des échanges. De plus, elles forment des communautés auxquelles s'identifient souvent leurs différents membres. Elles sont donc un organe privilégié pour contrôler et gérer la distribution des revenus du travail, pour concilier l'application des principes de justice développés dans le chapitre précédent avec les avantages d'une économie de marché

décentralisée. Par conséquent, le rôle des entreprises comprend non seulement la production efficace de biens et services, mais inclut aussi la distribution juste et égalitaire des revenus en leur sein. Il faut donc réguler et structurer les entreprises de telle sorte à promouvoir cet objectif distributif.

Certains types d'organisations sont déjà reconnus comme favorisant, grâce à leur design institutionnel, une distribution plus égalitaire des revenus. C'est le cas de certaines formes de propriété collective, comme les coopératives de travailleurs ou de consommateurs. C'est aussi le cas des mécanismes de démocratie d'entreprise comme le « labor-management ». De plus, ces organisations permettent de conserver les avantages d'une économie de marché décentralisée. Même si certains problèmes relatifs à l'investissement du capital peuvent survenir avec ce genre d'entreprises, des solutions institutionnelles existent, comme la finance indirecte. Ce type d'organisations satisfait donc tous les critères que nous avions établis dans le chapitre précédent concernant ce qu'est une distribution juste des revenus du travail et les conditions économiques de son instauration. Pour que les entreprises jouent leur rôle et assurent une distribution plus juste des richesses, selon les principes de justice que nous avons défendus, il faudrait faire en sorte que les types d'entreprises dont le design institutionnel favorise une distribution plus égalitaire des revenus en leur sein prédominent dans l'économie. Pour cela, l'État doit intervenir pour favoriser, ou même rendre obligatoire, le développement de tels mécanismes institutionnels. Il dispose, pour se faire, de nombreux outils législatifs plus ou moins coercitifs comme des taxes, des subventions ou des lois.

Si certains problèmes peuvent être soulevés pour critiquer une telle approche, plusieurs arguments confirment les avantages d'une économie de marché dominée par des institutions qui distribuent les revenus de manière plus juste. De plus, des innovations sociales et économiques sont possibles pour repenser nos institutions économiques et y améliorer à la fois la distribution des richesses et l'efficience. Il ne faut pas laisser les limites des institutions actuelles, imparfaites et contingentes, brimer notre capacité d'inventer de nouvelles formes d'institutions et d'entreprises selon les critères qui nous paraissent appropriés et justes. Il n'y a pas de loi de la nature en économie mais seulement des lois bien humaines établies par chaque société.

CONCLUSION

Vers une économie coopérative et démocratique

Some people see things as they are, and say 'why?'.
I dream of things that never were, and say 'why not?'.
Robert F. Kennedy

L'imagination est plus importante que le savoir.
Albert Einstein

On accepte souvent l'existence des entreprises privées sous leur forme actuelle. Mais à travers les époques et les sociétés, la production économique et les échanges ont pris des formes extrêmement variées. Bien sûr, les entreprises ont une importance croissante dans l'économie moderne (Simon 2011). Si importante d'ailleurs que leurs activités commencent à déborder du cadre strictement économique. Plusieurs personnes soutiennent que les entreprises doivent jouer volontairement un rôle social très large au-delà de la loi. Ainsi, nous avons entamé notre recherche en nous posant la question suivante : *Quel rôle les entreprises doivent-elles jouer dans l'économie et dans la société en général et comment doit-on encadrer l'activité de ces institutions économiques ?* En somme, voici la réponse que nous avons apportée à cette question.

Le rôle des entreprises dans l'économie et la société

D'abord, contrairement à ce que soutiennent les tenants de la RSE, les entreprises n'ont ni les capacités ni la légitimité démocratique d'agir de leur propre chef au nom du bien commun. S'il n'est bien sûr pas interdit pour un dirigeant d'entreprise de participer comme tout autre citoyen à améliorer sa communauté – il n'y a rien de plus normal – cela ne constitue pas une responsabilité morale pour son entreprise. Par contre, nous avons laissé la porte ouverte à de minces responsabilités extra-régulatives : 1- respecter non seulement la loi, mais aussi l'esprit de la loi, et 2- participer à son amélioration lorsque celle-ci est défaillante (Néron 2010 : 13-14). Cependant, les responsabilités extra-régulatives fondées sur cette base sont très limitées. En fait, les entreprises doivent surtout se limiter à leur rôle économique dans le respect de la loi.

Il faut cependant détailler ce qu'est le rôle économique des entreprises. Celui-ci inclut bien sûr la production et l'échange de biens et services. Mais pour théoriser ces fonctions économiques, il faut une approche différente de celle des économistes néo-classiques, une approche qui abandonne l'idéal du marché pur et parfait. De plus, la définition du rôle économique des entreprises doit aussi inclure des considérations concernant la distribution des richesses. En effet, toute configuration des institutions économiques comme les marchés et les entreprises entraine une distribution particulière des richesses. Il faut donc établir quels sont les principes à respecter afin que cette distribution soit juste, pour ensuite détailler le rôle économique des entreprises. Pour ce faire, nous avons conclu qu'il fallait une approche de la justice analysant les aspects normatifs et distributifs propres aux mécanismes économiques. De plus, une distribution juste des richesses à la source est préférable à une *re*distribution.

La pensée d'Adam Smith, caractéristique de l'économie libérale classique, fournit une conception de l'économie et de l'efficience qui ne repose pas sur l'idéal du marché parfait. De plus, à partir des intuitions fondamentales d'Adam Smith, il est possible d'établir des principes de justice concernant la distribution des revenus du travail à la source. A partir du principe du droit de chacun au fruit de son travail, qui est le fondement et la justification de la propriété privée selon les classiques, et du constat de l'interdépendance de tous les individus dans l'économie à cause de la division du travail, nous avons justifié, à l'aide d'auteurs contemporains, une rémunération proportionnelle au travail et, pour une quantité de travail équivalente, une distribution très égalitaire des revenus du travail. Adam Smith fournit par ailleurs des arguments convaincants en faveur d'une décentralisation des décisions économiques grâce au mécanisme des prix et d'un système permettant une forme de revenu du capital, pour stimuler l'épargne et l'investissement. Sa conception dynamique des mécanismes imparfaits du marché incite cependant à tempérer notre enthousiasme leur égard. Par conséquent, l'État doit intervenir dans l'économie, notamment pour favoriser des institutions économiques qui engendrent une distribution plus égalitaire des richesses.

C'est ici qu'entrent à nouveau en jeu les entreprises. Ayant établi, en nous basant sur les intuitions économiques classiques, les principes d'une juste distribution des revenus du travail à la source, il devient possible de détailler leur rôle économique. En

effet, les organisations et en particulier les entreprises occupent une place de plus en plus importante dans la coordination des activités économiques et dans la distribution des revenus. Nous avons défendu que les entreprises doivent être des institutions clés dans l'instauration d'une distribution plus égalitaire des revenus du travail à la source. De ce point de vue, l'État doit favoriser le développement d'institutions dont le design assure une distribution plus égalitaire des revenus en leur sein. Bien qu'il en existe d'autres, nous avons mentionné en exemple les coopératives de travailleurs ou de consommateurs, ainsi que les mécanismes de démocratie d'entreprise (Fleurbaey 1993 : 215).

La contribution spécifique de nos recherches est double. Premièrement, nous avons tenté de rassembler et d'alimenter de manière originale les critiques s'adressant à l'idée que les entreprises ont des responsabilités très larges qu'elles doivent assumer volontairement au-delà des exigences de régulation. Selon nous, les entreprises doivent se limiter à leur rôle économique dans le cadre de la loi.

Deuxièmement, nous avons construit un argument visant à inclure des considérations distributives dans le rôle des entreprises. À partir des intuitions économiques d'Adam Smith, caractéristiques de la pensée classique, nous avons tiré des principes de justice en faveur d'une distribution égalitaire des revenus du travail à la source. La combinaison de ces principes de justice avec l'analyse de l'économie néo-institutionnelle apporte un nouvel argument pour réformer en profondeur le fonctionnement de l'économie moderne, notamment à travers le développement des coopératives et de la démocratie d'entreprise. Au terme de nos recherches, nous pensons avoir fourni des justifications intéressantes en faveur d'une compréhension plus complète du rôle économique des entreprises. Celui-ci ne doit pas se limiter à la production et à l'échange de biens et services. Les entreprises doivent permettre d'assurer – grâce à une régulation et un design institutionnel appropriés – une distribution plus égalitaire des revenus du travail en leur sein. Davantage de recherches devraient être faites concernant la distribution des revenus émergeant de différents types d'institutions économiques et leur évaluation du point de vue de la justice.

Promouvoir une économie coopérative et démocratique

La régulation étatique, déterminée démocratiquement, est indispensable au fonctionnement de toute forme d'économie. Même une économie fondée sur le « libre »

marché nécessite une myriade de lois pour assurer son bon fonctionnement. Une fois le rôle économique des entreprises défini, il faut donc inévitablement réguler et structurer les entreprises de telle sorte qu'elles jouent adéquatement leur rôle. Pour l'instant, la régulation laisse se développer des types d'entreprises dont le design institutionnel crée une distribution inégalitaire et injuste des revenus. Selon les principes de justice distributive que nous avons établis, l'État devrait plutôt intervenir pour modifier la régulation des entreprises de sorte à promouvoir ou rendre obligatoire les types d'institutions qui engendrent une distribution plus juste et égalitaire des revenus en leur sein. L'État doit notamment, comme nous l'avons montré, encourager les coopératives d'employés ou de consommateurs, ainsi que les mécanismes de démocratie d'entreprise. Un tel système économique s'approcherait d'une « démocratie des propriétaires » tel que Rawls aurait pu la concevoir (Arnsperger, Van Parijs 2003 : 69).

Des mesures politiques incitatives, comme des taxes et des subventions, ou plus coercitives, comme des lois contraignantes, sont applicables dès maintenant. Elles permettraient une transition progressive vers une économie plus coopérative, plus démocratique et donc plus juste. De plus, l'innovation sociale, c'est-à-dire la création de nouvelles formes d'institutions, doit être encouragée afin de favoriser le développement efficace d'institutions économiques assurant une distribution plus égalitaire. Cela permettra de rendre viables des designs institutionnels qui ne le sont pas encore.

Évidemment, la régulation des entreprises ne se limite pas à la question de la distribution des richesses. Comme pour toute autre organisation – organisations gouvernementales, écoles, organismes sans but lucratif, etc. – la régulation environnementale, par exemple, est nécessaire pour encadrer l'activité des entreprises. Cependant, ce type de régulation ne concerne pas spécifiquement le *rôle* des entreprises qui est seulement économique. Il existe d'ailleurs des régulations environnementales pour un grand nombre d'activités qui ne relèvent pas d'entreprises privées. On n'a qu'à penser à limitation de la pollution dans les villes ou aux lois protégeant les parcs naturels et leur faune contre les braconniers. Au contraire, la distribution des revenus est une des fonctions principales du système économique et des institutions qui le composent. Répartir adéquatement les fruits de la coopération économique, à travers les revenus, les conditions de travail ou les prix, est une partie intégrante du rôle des entreprises.

Les syndicats ont depuis longtemps appuyé ce genre de revendications, mais ils devraient promouvoir plus activement le développement d'une économie coopérative et démocratique. En effet, les mouvements syndicaux, bien qu'ils aient historiquement apporté des changements considérables au fonctionnement de l'économie, et qu'ils aient amélioré les conditions de vie de nombreux travailleurs, n'ont pas changé le fondement même des institutions économiques. Les syndicats ont souvent comme but d'établir un rapport de force avec les dirigeants d'entreprises particulières, plutôt que de modifier en profondeur le fonctionnement et la régulation de toutes les entreprises. Comme le disait Marx lui-même, il s'agit d'un palliatif qui ne règle pas le fond du problème (Marx [1865] : 73). Au contraire, le développement des coopératives et de la démocratie d'entreprise, de même que d'autres institutions nécessaires à leur efficacité, comme la finance indirecte, a pour objectif d'améliorer à la source la distribution des revenus du travail. Au lieu de se contenter d'un rapport de force contingent et toujours temporaire, de telles réformes visent à établir des mécanismes qui assureraient de manière permanente une juste distribution des revenus du travail dans les entreprises.

Il faut cependant soulever un dernier problème. Dans une économie de plus en plus ouverte sur le monde, la régulation établie par chaque État est de moins en moins capable d'encadrer adéquatement l'activité du nombre croissant d'entreprises dont les activités ont lieu dans plusieurs juridictions différentes. Déjà en ce qui concerne la régulation environnementale et la pollution (Leonard 2010 : 227), l'extrême pauvreté (Pogge 2005 : 30-31) ou la taxation des entreprises (Dietsch 2010a) par exemple, la communauté internationale arrive difficilement – pour ne pas dire jamais – à s'accorder sur des règles économiques que tous les pays appliqueraient. Concernant la distribution des revenus, certains problèmes liés à l'internationalisation des entreprises peuvent éventuellement survenir si un pays veut appliquer unilatéralement les mesures que nous avons mentionnées, comme des mesures fiscales ou des lois pour favoriser le développement d'institutions économiques coopératives et démocratiques. Certaines entreprises pourront éventuellement contourner la régulation. De plus, les mécanismes de démocratie d'entreprise comme le « labor-management » sont difficiles à appliquer dans un contexte international. Finalement, les entreprises internationales qui ne seront pas soumises aux standards d'une économie coopérative et démocratique seront parfois

– mais pas toujours – plus compétitives que les coopératives ou les entreprises sous contrôle démocratique, ce qui risque de fragiliser les initiatives étatiques en faveur de ces institutions. La coopération interétatique au sujet de la régulation économique semble donc indispensable pour assurer une transition réussie vers une économie où dominent des institutions assurant une distribution plus juste.

Quelle est la place de l'économie dans la société ?

Pour finir, il convient de laisser de côté les considérations techniques de nos recherches pour prendre un peu de recul. Aujourd'hui, nous possédons la technologie et les ressources suffisantes pour permettre à tous les êtres humains de subvenir à leurs besoins essentiels. L'augmentation de la production est moins urgente que la distribution des moyens de production et du produit social. Quant à l'augmentation de la productivité et de l'efficience, elle reste toujours un objectif social légitime. Cependant, comme plusieurs l'ont déjà remarqué, il y a deux moyens d'utiliser les gains d'efficience et de productivité : 1- augmenter la production ou 2- réduire le temps de travail pour s'adonner à des activités non-économiques auprès de ses proches ou de sa communauté. Certains auteurs, provenant de l'écologie politique comme de courants plus libéraux, font référence à ces activités non-économiques comme faisant partie de la sphère de « l'autonomie », qui devrait selon eux prendre de l'ampleur face aux sphères politiques et économiques qui encadrent nos vies (Van Parijs 2009 : 26-27).

Ces réflexions soulèvent une question importante et plus fondamentale : quelle place doit prendre l'économie dans nos vies et dans la société en général ? Car enfin, cela peut paraitre trivial, mais il est nécessaire de le souligner : la production économique n'est pas le seul but de l'homme sur Terre.

BIBLIOGRAPHIE

I – Livres et articles scientifiques

ANSPACH, Ralph. « The implications of the *Theory of Moral Sentiments* for Adam Smith's economic thought », *History of Political Economy*, Vol. 4, No. 1, 1972, pp. 176-206.

ANSPACH, Ralph. « Le plaisir de la sympathie. Adam Smith anti-utilitariste », dans *Revue du MAUSS : « L'homme est-il un animal sympathique ? Le Contr'Hobbes »*, Vol.1, No. 31, 2008, pp. 67-79 (Trad. Mark R. Anspach).

ARNSPERGER, Christian & Philippe VAN PARIJS. *Éthique économique et sociale*. Paris, La Découverte, 2003.

BÉLAND, Claude. *Plaidoyer pour une économie solidaire*, Paris, Médiaspaul, 2009.

BADIE, Bertrand & Dominique VIDAL (dir.). *L'état du monde 2010*, Montréal, Boréal, La Découverte, 2009.

BLAUG, Mark. « Is Competition Such a Good Thing? Static Efficiency versus Dynamic Efficiency », *Review of Industrial Organization*, Vol 19, 2001, pp. 37-48.

BOATRIGHT, John R. « Contractors as stakeholders: Reconciling stakeholder theory with the nexus-of-contracts firm », *Journal of Banking & Finance*, Vol. 26, 2002, pp. 1837-1852.

CARDO, Fabienne. *L'éthique d'entreprise,* Paris, PUF, (Que sais-je?), 2006.

CARENS, Joseph H. *Equality, Moral Incentives, and the Market*, University of Chicago Press, 1981.

CARENS, Joseph H. « Compensatory Justice and Social Institutions », *Economics and Philosophy*, Vol. 1, 1985, pp. 39-67.

CHOEN, G.A. « Marxism and contemporary political philosophy, or: why Nozick exercises some Marxists more than he does any egalitarian liberals », *Canadian Journal of Philosophy*, Supplementary volume 16, 1990, pp. 363-387

COASE, Ronald. « The Nature of the Firm », *Economica,* Vol. 4, 1937, pp. 386-405.

CROWTHER, David et Nicholas CAPALDI (ed.). *The Ashgate Research Companion to Corporate Social Responsibility*, Ashgate, 2008.

CHAMPION, Emmanuelle & Corinne GENDRON. *La responsabilité sociétale des acteurs économiques : une perspective nord-américaine*, Rapport de recherche du Chantier RSAE, 2005.
Site internet : http://respsoc.socioeco.org/fr/documents.php,
Consulté le 21 décembre 2010

DELLEMOTTE, Jean. « Sympathie, désir d'améliorer sa condition et penchant à l'échange », *Cahiers d'économie politique,* Vol.1, No. 48, 2005. pp. 51-78.

DELLEMOTTE Jean. « La 'main invisible' d'Adam Smith : pour en finir avec les idées reçues », *L'Économie Politique*, Vol.2, No. 44, 2009, pp. 30-31.

DENIS, Henri. *Histoire de la pensée économique*, Paris, PUF, 1999.

DIETSCH, Peter. « Distributive Lessons from the Division of Labour », *Journal of Moral Philosophy,* Vol. 5, No. 1, 2008, pp. 96-117.

DIETSCH, Peter. « Concurrence fiscale et justice sociale - quelle régulation pour la fiscalité internationale ?, *Conférence*, Université de Sherbrooke, 10 novembre 2010a.

DIETSCH, Peter. « The market, competition, and equality », *Politics, Philosophy & Economics* Vol. 9, No. 2, 2010b, pp. 213-244.

DIETSCH, Peter & Thomas FERRETTI. « Deux manières de présenter le défi de la justice globale », *Mouvements*, No. 64, Paris, La Découverte, 2010, pp.62-69.

DONALDSON, T. and L. E. PRESTON. « The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications », *The Academy of Management Review* Vol. 20, No. 1, 1995, pp. 65-91.

DORION, Louis-André. «Socrate Oikonomikos», dans Michel Narcy et Alonzo Tordesillas, *Xénophon et Socrate : Actes du colloque d'Aix-en-Provence*, Paris, Vrin, 2008.

FAVREAU, Louis. *Mouvement coopératif : Une mise en perspective*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2010.

FLEISCHACKER, Samuel. *On Adam Smith's Wealth of Nations : A Philosophical companion*, Princeton University Press, 2004.

FLEURBAEY, Marc. « An Egalitarian Democratic Private Ownership Economy », *Politics and Society*, Vol. 21, No. 2, 1993, pp. 215-233.

FLEURBAEY, Marc. *Capitalisme ou démocratie ? L'alternative du XXIe siècle*, Paris, Grasset, 2006.

FREEMAN, Edward F. *Strategic Management : A Stakeholder Approach,* Boston, Pitman, 1984.

FRIEDMAN, Milton. «The social responsibility of business is to increase its profits», *The New York Times Magazine*, 13 septembre 1970.

GALBRAITH, John K. *The affluent society*, Boston, New York, Houghton Mifflin Company, 1958.

GARRIGA, Elisabet & Domènec MELÉ. « Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory », *Journal of Business Ethics*, Vol. 53, No. 1/2, 2004, pp. 51-71.

GENDRON, Corinne. *Le questionnement éthique et social de l'entreprise dans la littérature managériale.* Cahier du CRISES, No. 4, 2000.

GENDRON, Corine, Alain LAPOINTE & Marie-France TURCOTTE. « Responsabilité sociale et régulation de l'entreprise mondialisée », *Relations industrielles*, Vol. 59, No. 1, 2004, p. 73-100.

GOODIN, Robert E. *The theory of institutional design*, New York, Cambridge University Press, 1996.

GOSSERIES, Axel & Grégory PONTHIÈRE « La démocratie d'entreprise » *Revue de philosophie économique/Review of Economic Philosophy*, Vol. 9, No. 1, 2008.

HANSMANN, Henry. *The Ownership of Enterprises*, Cambridge & London, Harvard University Press, 1996.

HEATH, Joseph. « A Market Failure Approach to Business Ethics », dans Hodgson, Bernard (ed.), *The invisible hand and the common good*, Springer, Berlin, 2004, pp. 69-89.

HEATH, Joseph. « Business Ethics without Stakeholders », *Business Ethics Quarterly,* Vol. 16, No.4, 2006a, pp. 533-557.

HEATH, Joseph. « The benefits of cooperation », *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 34, No. 9, 2006b, pp. 313-351.

HEATH, Joseph. *Filty Lucre,* Toronto, HarperCollins, 2009.

HÉSIODE. *La Théogonie. Les travaux et les jours*, Paris, Le livre de poche, 1999 (Trad. P. Brunet).

HOBBES, Thomas [1651]. *Léviathan*, Gallimard, 2000 (Trad. Gérard Mairet).

HSIEH, Nien-hê. « Survey Article: Justice in Production », *The Journal of Political Philosophy:* Vol. 16, No. 1, 2008, pp. 72-100.

HSIEH, Nien-hê. « Justice at Work: Arguing for Property-Owning Democracy », *Journal of Social Philosophy*, Vol. 40, No. 3, 2009, pp. 397–411.

JONES, Marc T. « Missing the Forest for the Trees. A Critique of the Social Responsibility Concept and Discourse », *Business & Society,* Vol. 35, No 1, 1996, pp. 7-41.

JONES, Marc T. « The Institutional Determinants of Social Responsibility *», Journal of Business Ethics*, Vol. 20, No. 2, 1999, pp. 163-179.

KEMPF, Hervé. « Le revenu maximum, un levier pour le changement », *Mouvements*, No.64, Paris, La Découverte, 2010, pp. 87-91.

KYMLICKA, Will. *Les théories de la justice. Une introduction*, Paris, La Découverte, 2003 (Trad. M. Saint-Upéry).

LAWSON, T. « Economics and explanation ». *Revue internationale de philosophie*, No. 217, 2001 pp. 371-293.

LEONARD, Annie. *The story of stuff,* New York, Free Press, 2010.

LIPSEY, R. G. & K. LANCASTER. « The General Theory of Second Best », *The Review of Economic Studies*, Vol. 24, No. 1, 1956 - 1957, pp. 11-32.

LOCKE, John [1690]. *Traité du gouvernement civil*, Paris, Flammarion, 1992.

MANDLE, Jon. « Globalization and Justice », *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 570, *Dimensions of Globalization*, 2000, pp. 126-139.

MARX, Karl [1865]. *Salaire, prix et profit*, Paris, Éditions sociales, 1969.

MCMAHON, Christopher. « Morality and the Invisible Hand » *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 10, No. 3, 1981, pp. 247-277.

MILL, John S. [1848]. *Principles of Political Economy*, London; Longmans, Green and Co., 1909, Consulté sur : http://www.econlib.org/library/Mill/mlP.html Consulté le 9 mars 2011.

NARVESON, Jan. « Libertarianism vs. Marxism: Reflections on G. A. Cohen's "Self-Ownership, Freedom and Equality », *The Journal of Ethics*, Vol. 2, No. 1, 1998, pp. 1-26.

NÉRON, Pierre-Yves. *Repenser les responsabilités sociales des entreprises : une proposition pour une philosophie politique du commerce,* Thèse de doctorat (Dir. Weinstock, D.), Montréal, Département de philosophie de l'Université de Montréal, 2007.

NÉRON, Pierre-Yves. « La moralité implicite du marché », *Les cahier de l'éthique* (CRÉUM), Vol. 5, No. 1, 2010, pp. 4-22.

O'NEILL, Martin. « Three rawlsian routes towards economic democracy », *Revue de philosophie économique*, Vol. 8, No. 2, 2007, pp. 29-55

PASCAL, Blaise [1670]. *Pensées*, Paris, Gallimard, 1977.

PHILLIPS, Anne. « Egalitarians and the Market : Dangerous Ideals », *Social Theory and Practice,* Vol. 34, No. 3, 2008, pp. 439-462.

POGGE, Thomas « Real World Justice », *The Journal of Ethics*, Vol. 9, No. 1/2, Current Debates in Global Justice, 2005, pp. 29-53.

PURDY, Jedediah. *The Meaning of Property*, New Haven & London, Yale University Press, 2010.

RAMSAY, Maureen. « A modest proposal: the case for a maximum wage », *Contemporary Politics*, Vol. 11, No. 4, 2005, pp. 201-215.

RAWLS, John [1971]. *Théorie de la justice*, Seuil, 1997 (Trad. Catherine Audard).

REICH, Robert. *Supercapitalisme : Le choc entre le système économique émergent et la démocratie*, Paris, Vuibert, 2008 (Trad. Marie-France Pavillet).

ROEMER, John. « The Morality and Efficiency of Market Socialism », *Ethics*, Vol. 102, No. 3, 1992, pp. 448-464.

RONZONI, Miriam. « The Global Order: A Case of Background Injustice? A Practice-Dependent Account », *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 37, No. 3, 2009, pp.229-256

ROUSSEAU, J.-J [1755]. *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes*, Paris, Flammarion, 1992.

SATZ, Debra. *Why some things should not be for sale,* Oxford University Press, USA, 2010.

SEN, Amartya. « The moral standing of the market », *Social Philosophy & Policy*, Vol.2, No.2, 1985, pp. 1-19.

SEN, Amartya. *Éthique et économie*, Paris, PUF, 1993 (Trad. S. Marnat).

SEN, Amartya & Maxime PARODI. « Mérite et justice », *Revue de l'OFCE,* Presses de Sciences Po, Vol.3, No. 102, 2007, pp. 467-481.

SEN, Amartya. *L'idée de Justice*, Paris, Flammarion, 2010 (Trad. P. Chemla).

SHAW, William H. « Business Ethics Today: A Survey », *Journal of Business Ethics*, Vol. 15, No. 5, 1996, pp. 489-500.

SIMON, Herbert A. « Organizations and Markets », *Journal of Public Administration Research and Theory: J-PART*, Vol. 5, No. 3,1995, pp. 273-294.

SIMON, Herbert A. « Public Administration in Today's World of Organizations and Markets », *Public Lecture*, Carnegie Mellon University, 2011. http://research.mbs.ac.uk/hsi/Aboutus/HerbertSimonsLastPublicLecture.aspx Consulté le 6 avril 2011.

SINGER, Peter. *Questions d'éthique pratique*. Paris, Bayard Éditions, 1997.

SINN, Hans-Werner. « Risktaking, Limited Liability, and the Competition of Bank Regulators », *FinanzArchiv*, vol. 59, no. 3, 2003, pp. 305-329.

SINN, Hans-Werner. « Plugging the Leaks: What Caused the Banking Crisis? » Ifo Viewpoint, Munich, no. 99, 2008, pp. 17-19.

SMITH, Adam [1776]. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations,* Tomes I et II, Paris, GF-Flammarion, 1991 (Trad. G. Garnier).

SMITH, Adam [1790]. *Théorie des sentiments moraux*, Paris, PUF, 1999 (Trad. M.Biziou, C. Gauthier, J-F. Pradeau).

STIGLITZ, Joseph E., Carl E. WALSH & Jean-Dominique LAFAY. *Principes d'économie moderne,* 3e édition, Paris, De Boeck, 2007.

STOLL, Mary Lyn. « Corporate Rights to Free Speech? », *Journal of Business Ethics*, Vol. 58, No. 1/3, 2005, pp. 261-269.

VAN PARIJS, Philippe. « Philosophie de la fiscalité pour le troisième millénaire », dans Thomas Berns, J.C.K. Dupont & M. Xifaras eds., *Philosophie de l'impôt*, Bruxelles, Bruylant, 2006, pp. 227-240.
http://www.uclouvain.be/cps/ucl/doc/etes/documents/2006u.Fiscalite.pdf
Consulté le 20 juin 2011

VAN PARIJS, Philippe. « Impasses et promesses de l'écologie politique », *Étopia*, Vol. 3, 2009, pp. 11-30

VOGEL, David. *The Market for Virtue,* Washington, D.C, Brookings Institutions Press, 2005.

WILKINSON R. & K. PICKETT. *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone,* Penguin Books, 2010.

XÉNOPHON. *Économique,* Paris, Les belles lettres, 2008 (Trad. Pierre Chantraine).

YOUNG, Iris Marion. « Taking the Basic Structure Seriously », *Symposium*, Vol.4, No.1, 2006, pp. 91-97.

YUNUS, Mohammad. *Vers un nouveau capitalisme*, Paris, JC Lattès, 2008.

II – Autres sources

DE SOTO, Hernando, « The destruction of economic facts », *Bloomberg Businessweek*, 2011.
http://www.businessweek.com/magazine/content/11_19/b4227060634112.htm
Consulté le 12 juin 2011.

FOROOHAR, Rana, Barrett SHERIDAN & Stefan THEIL, « Quand les économistes revoient leurs copies », *Courrier international*, 2010.
http://www.courrierinternational.com/article/2010/02/04/quand-les-economistes-revoient-leurs-copies
Consulté le 11 juin 2011.

JOHNSTON, David Cay. « 9 Things The Rich Don't Want You To Know About Taxes », *wweek*, 2011. http://www.wweek.com/portland/article-17350-9_things_the_rich_dont_want_you_to_know_about_taxes.html
Consulté le 18 avril 2011.

ONU (Organisation des Nations Unies). *Rapport sur le développement humain,* 2010.
http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_FR_Complete_reprint.pdf
Consulté le 2 août 2011.

Site du quotidien Le Devoir :
Plusieurs articles publiés et consultés en 2010 et 2011 ont été cités. Ils peuvent, pour la plupart, être trouvés sur le site du quotidien : http://www.ledevoir.com

Site de Radio-Canada :
http://www.radio-canada.ca/nouvelles/Politique/2006/11/30/004-medecin-remuneration.shtml
Dernière consultation : 11 mars 2011.

Site du Tax Justice Network :
http://www.taxjustice.net/cms/front_content.php?idcatart=2

Site du Basic Income Earth Network :
http://www.basicincome.org/bien/aboutbasicincome.html

Site de l'Actualité, Blogue de Jean François Lisée :
http://www2.lactualite.com/jean-francois-lisee/petite-lecon-deconomie/9844/