

L'internalisation des effets externes négatifs est-elle possible dans le cadre de la RSE ?

Thibault Daudigeos

Professeur assistant, Grenoble Graduate School of Business
Chercheur associé Institut Français de Gouvernement des Entreprises

Bertrand Valiorgue

Professeur assistant professor, Clermont Graduate School of Management
Chercheur associé Institut Français de Gouvernement des Entreprises
4 boulevard Trudaine, 63000 Clermont-Ferrand
tel : 04 73 98 24 24
fax : 04 73 98 24 49
Mail : bertrand.valiorgue@gmail.com

Résumé

Cet article a pour objectif d'interroger le potentiel de régulation de la RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise) à l'égard des effets externes négatifs. Il s'agit de comprendre dans quelles conditions institutionnelles certains effets externes négatifs sont « internalisables » dans le cadre de démarches socialement responsables de la part des entreprises. Nous organisons notre propos en deux temps. Nous proposons tout d'abord une typologie d'effets externes qui nous permet de catégoriser les différents enjeux en matière d'entreprises socialement responsables. Nous montrons ensuite que seule une catégorie d'effets externes est potentiellement soluble dans le cadre de la RSE mais dans des conditions institutionnelles et marchandes bien particulières.

Mots clefs : RSE, effets externes négatifs, rivalité, exclusivité, création de valeur, plateforme socio-technique.

L'internalisation des effets externes est-elle possible dans le cadre de la RSE ?

Résumé

Cet article a pour objectif d'interroger le potentiel de régulation de la RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise) à l'égard des effets externes négatifs. Il s'agit de comprendre dans quelles conditions institutionnelles certains effets externes négatifs sont « internalisables » dans le cadre de démarches socialement responsables de la part des entreprises. Nous organisons notre propos en deux temps. Nous proposons tout d'abord une typologie d'effets externes qui nous permet de catégoriser les différents enjeux en matière d'entreprises socialement responsables. Nous montrons ensuite que seule une catégorie d'effets externes est potentiellement soluble dans le cadre de la RSE mais dans des conditions institutionnelles et marchandes bien particulières.

Mots clés : RSE, effets externes négatifs, rivalité, exclusivité, création de valeur, plateforme socio-technique

Introduction

Au-delà d'une simple mode managériale, il est surprenant de constater à quel point la RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise) traverse les frontières sociales et économiques traditionnelles. Pouvoirs publics, syndicats, institutions internationales, associations et entreprises, tous s'y réfèrent explicitement dans une lecture à géométrie variable dont le plus petit dénominateur commun s'approche de la définition de la commission européenne : « *l'intégration volontaire de préoccupations sociales et environnementales dans les activités commerciales* » (Commission Européenne, 2001). Cette volonté clairement affichée des entreprises à assumer en plus d'une responsabilité économique une responsabilité sociale peut paraître à bien des égards contre intuitive (Attac, 2003 ; Vogel, 2006 ; Davis, 2008). Car si l'intégration de responsabilités sociales n'avait aucun coût ou même était créatrice de valeur comme le défend « l'industrie de la RSE » et le concept de « *Business Case* » (Elkington, 1994, Berger et al., 2007 ; Aggeri & Acquier, 2007), il y a bien longtemps que le sujet serait éculé et

les problèmes résolus par une firme dont la fonction consiste à maximiser le profit de ses actionnaires (Friedman, 1962 ; Jensen & Meckling, 1976 ; Jensen, 2002). Les auteurs sont ainsi de plus en plus nombreux à souligner ce paradoxe apparent de la RSE depuis les tenants du courant critique (Gray, 2001) jusqu'aux institutionnalistes (Campbell, 2007) et aux sociologues des mouvements sociaux (Davis et al., 2007). Cet article participe à la résolution de cette contradiction en étudiant les conditions institutionnelles de création de valeur par la RSE (Reynaud, 2005) et le potentiel de régulation de cette dernière (Gendron, 2006, Postel et Rousseau, 2008). Pour mener à bien ce projet, nous allons, à l'instar de nombreux auteurs mobiliser la discipline économique pour éclairer des questions de gestion des enjeux sociaux et environnementaux (Porter & Van der Linde, 1995; McWilliams et Siegel, 2001; Jensen, 2002). Pour ce faire, il nous semble pertinent d'ancrer notre réflexion dans la théorie des effets externes dont l'objet est l'étude des frontières du marchand et du non-marchand, au cœur de notre questionnement.

Nous débuterons donc notre propos par une clarification conceptuelle. Nous mettrons tout d'abord en rapport les concepts de RSE, d'enjeux sociaux et d'effets externes. Puis, nous compléterons la constitution de cet appareillage analytique en proposant une typologie d'effets externes et donc d'enjeux sociaux/environnementaux (I). Nous serons alors en mesure de reformuler l'objectif du présent article en montrant qu'interroger la possibilité du "business case" revient à comprendre jusqu'où et dans quelles conditions une entreprise peut devenir socialement responsable via l'internalisation des effets externes négatifs. Nous montrerons alors qu'un seul type d'effet externe négatif est potentiellement soluble dans le cadre de la RSE, dans des conditions marchandes, techniques et éthiques bien particulières (II).

I- La RSE comme prise en charge volontaire des effets externes

La RSE a fait l'objet de nombreux travaux de définition qui semblent conférer une légitimité à la définition donnée par la Commission Européenne. A la suite d'un certain nombre d'auteurs, nous proposons d'étayer cette définition en nous appuyant sur la notion d'effet externe abondamment développée en économie (I.1). Puis nous tentons de mettre à jour les différentes réalités économiques et sociales que recouvre la notion complexe et polysémique d'effet externe (I.2).

I.1- Effets externes et RSE

En dépit d'un certain nombre de controverses, la définition de la RSE proposée par la Commission Européenne semble faire, à l'heure actuelle, l'objet d'un certain consensus (Capron et Quairel, 2007). Définie comme « *l'intégration volontaire de préoccupations sociales et environnementales dans les activités commerciales* » (Commission européenne, 2001), la RSE constitue une invitation pour les entreprises à mieux prendre en considération les attentes des parties prenantes qui sont affectées par l'activité des entreprises aussi bien durant la phase de production des biens et services que durant leur consommation. A travers les engagements qu'elles prennent en matière de responsabilité sociale, les entreprises veillent à dégrader au minimum le bien-être des parties prenantes et le cas échéant intégrer leurs attentes afin de réduire ou supprimer les « dommages collatéraux » qu'elles supportent (Martinet et Reynaud, 2004).

C'est sous le terme plus technique « d'effet externe négatif » que les économistes désignent généralement les « *dommages collatéraux* » subis par les parties prenantes situées dans l'environnement plus ou moins immédiat de l'entreprise (Kapp, 1971 ; Laffont, 1977 ; Catin, 1985 ; Papandreou, 1994 ; Cornes et Standler, 1999). Nous ne reviendrons pas ici sur la longue histoire du concept d'effet externe qui depuis les travaux fondateurs d'Alfred Marshall jusqu'aux plus récents développements de la théorie des incitations ont conduits à la multiplication des définitions (Mishan, 1971 ; Papandreou, 1994 ; Caron, 1998 ; Berta, 2008).

Dans ce travail, nous allons asseoir notre définition des effets externes sur les développements fournis par R.H. Coase. Il est important de souligner que dans tous ses travaux, R.H. Coase ne mentionne à aucun moment le terme d'effet externe qu'il juge beaucoup trop imprécis et idéologiquement marqué (Coase, 1960 ; Bertrand, 2003). Le propos de l'auteur est beaucoup plus générique et porte sur l'étude « *des actions des firmes qui portent préjudice aux autres* » (Coase, 1960, p. 95). Dans le prolongement des travaux de R.H. Coase, nous définissons l'effet externe négatif comme une nuisance qu'une entreprise fait supporter à ses parties prenantes sans leur offrir de compensation financière afin de compenser les préjudices subis¹ (Coase, 1960, 1988). Cette définition de l'effet externe nous éloigne délibérément des travaux liés à la pareto-optimalité de l'équilibre concurrentiel et situe nos développements dans une perspective plus large qui consiste à comprendre l'évolution des relations que l'entreprise

¹ Cette définition est également très proche de celle de W. Kapp qui définit les effets externes comme « *toutes les pertes directes ou indirectes supportés par des tierce personnes ou le public en général résultant de l'activité d'une entreprise...* » (Kapp, 1971, p.14).

entretient avec l'ensemble de ses parties prenantes lorsque celles-ci supportent des effets externes négatifs.

La RSE nous semble ainsi constituer, à la suite d'un certain nombre d'auteurs, une prise de conscience sur le fait que le cadrage institutionnel et marchand de l'activité des entreprises est partiel et que ce déficit est à l'origine de « *coûts sociaux et environnementaux* » laissés à la charge des parties prenantes qui voient leur bien-être se dégrader. Soulignons que cette conception de la RSE n'est, en soit, pas originale car un certain nombre d'auteurs adoptent un point de vue similaire (Arcelus et Schaefer, 1982 ; Martinet, 1980 ; Martinet et Reynaud, 2004 ; Baron, 1995 ; Perez, 2003 ; Crouch, 2006). C. Crouch souligne ainsi que le « *fondement de la RSE réside dans la prise en charge de la part des entreprises des externalités qu'elles produisent* » (Crouch, 2006, p. 1534).

Ajoutons enfin, que les effets externes constituent un 'objet théorique' particulièrement bien adapté à la compréhension des pratiques et enjeux en matière de RSE. Les effets externes questionnent simultanément les aspects institutionnels et organisationnels du processus de production des entreprises. Institutionnels car la présence des effets externes, génère une '*prise de parole*' des parties prenantes qui questionne les normes de production de l'entreprise et le fonctionnement de l'économie de marché (Hirschman, 1970 ; Davis et al., 2006). Organisationnels car face à l'évolution des normes sociales et du fonctionnement des marchés, les entreprises s'engagent avec plus ou moins de réussite dans des transformations pratiques et techniques de leur appareil de production et de leur chaîne de valeur (Ackerman et Bauer, 1976 ; Porter et Kramer, 2006). Parce qu'ils constituent un 'objet théorique frontière' entre la transformation des normes sociales, le fonctionnement des marchés et les transformations de l'appareil de production, les effets externes permettent de saisir simultanément les dynamiques institutionnelles et organisationnelles qui sont centrales dans le cas de la RSE et plus généralement dans l'interface entreprise et société (Donaldson, 1975 ; Acquier, 2009). Ce point essentiel de la RSE est bien résumé par C. Crouch qui note que « *pour une entreprise la réduction d'une externalité négative l'oblige à développer des actions qui ont un coût et pour lesquelles elle ne reçoit aucun paiement. Ce point est essentiel dans la notion de RSE : comment une entreprise qui maximise son profit peut-elle s'engager dans des actions de ce genre ?* » (Crouch, 2006, p.1534).

I.2- De quels effets externes parle-t-on ?

Si asseoir la RSE sur la prise en charge des effets externes nous permet de bénéficier de l'appareillage analytique des économistes, il n'en demeure pas moins que cette posture analytique nous expose à une difficulté de taille quand à la définition même des effets externes. Comme le soulignait déjà T. Scitovski en 1954, le concept d'effet externe « *est l'un des plus évasif de la littérature économique... Les définitions sont rares et insatisfaisantes* » (Scitovski, 1954, p. 153). Néanmoins, cette lacune historique constitue pour nous une opportunité. En effet, plusieurs auteurs se sont efforcés depuis lors de préciser ce que recouvre la notion d'effet externe (Cowen, 1988 ; Cowen et Crampton, 2002). Ils ont progressivement décliné, répertorié et catégorisé les réalités sociales saisies par cette notion. L'avantage indéniable de la théorie des effets externes est de penser les différentes composantes d'une activité économique. Alors que certains cadres théoriques réduisent l'activité économique à sa stricte dimension marchande, la théorie des effets externes intègre à cette dimension des considérations non marchandes (Kapp, 1971 ; Perroux, 1969 ; Callon, 1999; Crouch, 2006). Ce cadre théorique a l'avantage de penser simultanément l'échange des biens (composantes intégrées à l'activité économique) mais également l'échange des maux (composantes non intégrées à l'activité économique). La notion d'effet externe, nous l'avons indiqué plus haut, nous positionne *de facto* entre ce qui est intégré à l'échange marchand et le fonctionnement normal de l'entreprise et ce qui échappe à ces transactions et affecte négativement le bien-être des parties prenantes et nécessite en retour des transformations organisationnelles (Ackerman et Bauer, 1976). La notion d'effet externe permet d'appréhender dans un même mouvement la construction sociale des relations marchandes et non marchandes qui se nouent entre l'entreprise et ses parties prenantes, elle positionne *de facto* l'entreprise 'en marché et en société' (Martinet et Reynaud, 2004).

Deux principales dimensions² permettent de caractériser les maux ou effets externes qui ne sont pas ou partiellement intégrés à l'activité économique : la rivalité et l'exclusivité. Ces deux dimensions couramment utilisées dans le cadre des travaux sur les biens publics permettent de mieux saisir les différentes réalités économiques et sociales qui se cachent derrière les effets externes :

² Cette perspective analytique s'inspire directement des travaux sur la théorie des biens publics qui constitue une des variantes de la théorie des effets externes))(Voir Cornes et Sandler, 1999 et Stiglitz, 1995 pour une introduction)). Soulignons que ces deux dimensions ne sont socialement données mais construites en fonction de l'état des connaissances, la mobilisation des parties prenantes, l'action des pouvoirs publics...

- 1- **La rivalité** : Un effet externe est rival lorsqu'une partie prenante affectée par cet effet externe atténue la dégradation du bien être d'autres parties prenantes. La première victime « absorbe » tout ou partie de l'effet externe et cette partie absorbée est en quelque sorte neutralisée. Elle ne peut plus causer d'autres dommages à d'autres parties prenantes. La partie prenante fait, bien malgré elle, l'acquisition de l'effet externe, acquisition qui limite la contagion à d'autres parties prenantes. Symétriquement, un effet externe est non rival lorsqu'une partie prenante supportant l'effet externe ne diminue pas la dégradation du bien être des autres parties prenantes. Dans ce cas, toutes les parties prenantes deviennent contre leur volonté « propriétaires » de l'effet externe. En cas de non-rivalité, il y a une homogénéité dans la dégradation du bien être des parties prenantes alors qu'en cas de rivalité, les dégradations sont hétérogènes, certaines parties prenantes sont plus affectées que d'autres.

- 2- **L'exclusivité** : Un effet externe est exclusif lorsqu'il est possible de protéger ou exclure certaines parties prenantes d'une dégradation de leur bien-être. En revanche, il est non-exclusif lorsqu'il est impossible pour les parties prenantes d'échapper à une dégradation de leur bien-être. Toutes les parties prenantes sont exposées à l'effet externe, et si cet effet externe est non rival, elles subissent toutes la même dégradation de leur bien être. En cas d'exclusivité, l'effet externe est confiné à certaines parties prenantes et les autres sont épargnés alors qu'en cas de non exclusivité, l'effet externe est systémique et toutes les parties prenantes subissent une dégradation de leur bien-être.

Nous présentons dans le tableau ci-dessous les différents types d'effet externe qu'il est possible de distinguer en fonction de leur rivalité/non rivalité et exclusivité/non exclusivité. Nous proposons de regrouper les effets externes en quatre grandes catégories : les effets externes contingents, les effets externes circonscrits, les maux communs et les maux publics.

	Exclusivité <i>l'effet externe est confiné</i>	Non exclusivité <i>l'effet externe est systémique</i>
Rivalité <i>la dégradation du bien-être est hétérogène</i>	<u>EFFET EXTERNE CONTINGENT</u> Supporté par un nombre limité de parties prenantes qui subissent une dégradation différenciée de leur bien-être <u>Ex</u> : Rejet de pesticides Accidents du travail Marée noire	<u>MAL COMMUN</u> Supporté par toutes les parties prenantes qui subissent une dégradation différenciée de leur bien être <u>Ex</u> : Sub-primes, vache folle, grippe aviaire
Non-rivalité <i>la dégradation du bien-être est homogène</i>	<u>EFFET EXTERNE CIRCONSCRIT</u> Supporté par un nombre limité de parties prenantes qui subissent une dégradation identique de leur bien-être <u>Ex</u> : Obésité provoquée par une alimentation trop riche Cancer lié à la consommation de cigarettes Pollution sonore au voisinage d'une route très fréquentée	<u>MAL PUBLIC</u> Supporté par toutes les parties prenantes qui subissent une dégradation identique de leur bien être <u>Ex</u> : OGM, CO ₂

Tableau N°1 : Typologie des effets externes

Alors que la définition des effets externes est restée pendant de nombreuses années « *évasives et insatisfaisantes* », les travaux développés dans le cadre de la théorie des biens publics nous permettent, comme l'indique le tableau ci-dessus, de mieux sérier les différentes catégories d'effets externes qu'une entreprise peut potentiellement laisser à la charge de ses parties prenantes.

- 1- Les effets externes contingents** : il est possible d'exclure certaines parties de l'effet externe et ces dernières voient leur bien-être se dégrader de manière différenciée. Une marée noire constitue une bonne illustration de ce type d'effet externe. La marée noire concerne un nombre limité de parties prenantes (quelques stations balnéaires) et parmi ces parties prenantes certaines d'entre elles supportent plus directement la marée noire ce qui permet aux autres de subir une dégradation moins importante. L'effet externe casuel est souvent géographiquement localisé et possède un caractère peu prévisible et accidentel. Il s'agit typiquement du type d'effet externe que R.H. Coase développe

dans son article de 1960 ou il traite des nuisances qu'un éleveur occasionne à un cultivateur (Coase, 1960).

- 2- **Les effets externes circonscrits** : il est possible d'exclure certaines parties prenantes, les autres subissent une dégradation identique de leur bien être. L'effet externe est généralement circonscrit aux parties prenantes qui consomment et/ou utilisent le bien/service à l'origine de l'effet externe ou aux parties prenantes situés dans l'environnement immédiat de l'entreprise. Prenons l'exemple de l'obésité favorisé par le développement des *fast food*. Il est facile d'éviter l'effet externe de cette activité économique en choisissant de changer son alimentation. En revanche, le fait que certaines personnes se rendent dans ses restaurants ne diminue en rien le dommage causé aux consommateurs suivants. Bien au contraire, la bonne santé économique du secteur favorise son expansion. L'effet externe circonscrit correspond à la consommation ou la production d'un bien ou d'un service qui structurellement génère des dommages collatéraux laissés à la charge des parties prenantes. Il est bien évident que plus le nombre de consommateurs et/ou le nombre de producteurs sera important plus les coûts d'exclusion des parties prenantes sera important ce qui tendra à faire de cet effet externe un mal commun ou public. Cet effet externe est bien décrit par A.C. Pigou dans son exemple des étincelles des locomotives qui mettent systématiquement le feu aux forêts jalonnant la ligne de chemin de fer (Pigou, 1920). Ce type d'effet externe est également bien décrit par W. Kapp qui montre quels types de « coûts sociaux » les entreprises ont systématiquement et structurellement tendance à laisser à la charge de leurs parties prenantes (Kapp, 1950, 1971).
- 3- **Les maux communs** : pour ce type d'effet externe, il est particulièrement difficile de protéger et exclure les parties prenantes qui subissent une dégradation différenciée de leur bien-être. L'actuelle crise des sub-primes est une bonne illustration. Nous subissons ou subissons tous les conséquences de la crise des sub-primes mais dans des proportions variées. La grippe aviaire constitue également un bon exemple de cette catégorie nouvelle d'effet externe directement liée au progrès technologique et à la globalisation des échanges. Ce type d'effet externe est bien décrit par U. Beck dans son travail sur la société du risque (Beck, 1986). Les effets externes décrits par E. Beck ont pour caractéristiques essentielles d'être non exclusifs, ce qui fait que potentiellement nous pouvons être tous affectés par ce type d'effet externe ou que certaines parties prenantes ne pourront pas être protégées ce qui revient à les sacrifier.

- 4- **Les maux public** : toutes les parties prenantes subissent l'effet externe dans les mêmes proportions. Le CO₂ est une illustration très actuelle de ce type d'effet externe. Il est impossible d'échapper au réchauffement climatique et nous subissons tous dans les mêmes proportions les conséquences de ce réchauffement.

On perçoit assez nettement à travers cette typologie des effets externes négatifs que toutes les entreprises ne font pas face aux mêmes enjeux en matière de RSE en fonction du type d'effet externe qu'elle rejette ou peuvent potentiellement rejeter sur leurs environnements. Une entreprise qui émet des effets externes casuels supportés par un nombre limité de parties prenantes subissant une dégradation variée de leur bien être n'a pas les mêmes enjeux qu'une entreprise émettant un mal public supporté de manière identique par toutes les parties prenantes. Considérant ces différences, que l'on perçoit aisément dans la pratique, la question des conditions de l'internalisation volontaire des effets externes prend tout son sens : il s'agit en définitive de comprendre si toutes les catégories d'effet externe sont potentiellement internalisables dans le cadre de démarches et pratiques socialement responsables.

II- Les conditions institutionnelles d'une prise en charge volontaire des effets externes

Après avoir sérieusement les enjeux en matière de prise en charge des effets externes, nous voici arrivés au deuxième terme de notre argumentation. Il s'agit désormais de cerner quels types d'effets externes et dans quelles conditions institutionnelles ces derniers sont internalisables dans le cadre de démarches dites socialement responsables. Nous revenons dans un premier paragraphe sur les principes de l'internalisation volontaire des effets externes sous le couvert de la RSE (II.1) puis nous envisageons la possibilité et les conditions institutionnelles pour qu'une telle solution soit dans la pratique opérationnelle. Nous distinguons des conditions marchandes, techniques et éthiques (II.2).

II.1- Les principes d'une internalisation volontaire des effets externes

Nous avons souligné en introduction que le principe même d'une internalisation des effets externes dans le cadre de la responsabilité sociale de l'entreprise n'avait rien d'évident compte tenu des surcoûts de transaction et d'organisation qu'une telle internalisation ne peut manquer de générer. Cet argument est parfaitement illustré par M. Porter qui, en s'appuyant sur le raisonnement du modèle néo-classique, affirme que toute innovation rentable est mécaniquement mise en œuvre dans l'entreprise. On comprend alors que si la RSE était spontanément créatrice de valeur la problématique des effets externes serait facilement et

depuis longtemps réglée. M. Porter illustre son raisonnement par la métaphore, bien connue en économie néo-classique, qui consiste à rappeler qu'il est impossible de trouver un billet de 10\$ sur le sol, car il y a toujours quelqu'un qui l'a ramassé avant vous (Porter, 1995). Autrement dit, si une nouvelle pratique responsable pouvait créer de la valeur, alors l'entreprise l'adopterait naturellement en dehors de toute contrainte institutionnelle. Il n'y aurait alors plus aucun effet externe puisque l'entreprise aurait intérêt à les réduire spontanément. Dans ces conditions, comment l'entreprise parvient-elle à concilier et équilibrer création de valeur économique et internalisation des effets externes ?

Reprenons, afin d'illustrer notre raisonnement, la métaphore de M. Porter au sujet du billet de 10\$. Pour ce dernier, il est impossible de trouver cet argent sur le sol en raison de la maximisation des fonctions de profit dans une économie répondant au paradigme néo-classique. En poussant plus loin l'argument, nous insistons maintenant sur le fait que les critères mêmes de définition de la valeur ne sont pas universellement partagés et que ces derniers sont socialement construits (Callon, 1999). Nous arguons alors que la question n'est pas de trouver un billet de 10\$ en tant que tel, mais de comprendre que ce vieux papier qui traîne sur le sol est en fait un billet de banque !

Dans un article récent, M. Porter revient sur le potentiel de création de valeur marchande par les stratégies de développement durable des entreprises. Il discute de la possibilité du « Business case » et propose le concept de *shared value*, qui correspond à « *un bénéfice pour la société valorisable pour l'entreprise* » (Porter & Kramer, 2006, p. 8). Quelles sont les conditions de création d'une valeur partagée entre l'entreprise et ses parties prenantes en cas d'internalisation d'effets externes ?

II.2- Les conditions institutionnelles d'une prise en charge volontaire des effets externes

Trois conditions institutionnelles nous semblent devoir être réunies pour qu'une prise en charge volontaire des effets externes négatifs soit opérationnelle dans la pratique : l'existence de débouchés marchands, la faiblesse des coûts de transaction et l'acceptabilité sociale des marchés.

a- L'existence de débouchés marchands valorisant l'internalisation des effets externes

Une des conditions essentielles pour qu'une entreprise prenne en charge les effets externes qu'elle a préalablement laissés à la charge de ses parties prenantes, est que celle-ci puisse

reporter tout ou partie des surcoûts d'organisation et de transactions liés à l'internalisation des « *coûts sociaux et environnementaux* ». Il faut donc qu'il existe des débouchés marchands afin que l'entreprise puisse reporter ces surcoûts et parviennent à maintenir une certaine stabilité dans son processus de création de valeur. Deux cas idéotypiques peuvent être distingués :

- 1- **Les transactions simples** : dans cette première configuration, le bénéficiaire de l'internalisation des effets externes est prêt à payer pour l'amélioration de sa situation. On retrouve là une situation exposée par R.H. Coase dans son célèbre article de 1960 (Coase, 1960). Dans un modèle simple pollueur-pollué, il envisage que le pollué puisse compenser économiquement le producteur pour la prise en charge de l'effet externe. Les parties prenantes négocient entre elles et la victime d'un effet externe peut être amenée à payer l'internalisation dans la mesure où cette option est économiquement inférieure à la dégradation du bien être qu'elle subit. Dans cette solution, l'entreprise et les parties prenantes supportant les effets externes s'accordent pour définir un montant de compensation que l'une des parties verse à l'autre. Cette compensation économique permet soit d'améliorer directement le bien-être de la partie prenante soit de rembourser à l'entreprise le montant des actions qu'elle a engagées pour réduire ou supprimer l'effet externe.
- 2- **Les transactions doubles** : dans cette seconde configuration, un tiers est prêt à payer le bien-être que l'internalisation d'un effet externe engendre pour autrui. Elle nécessite une différenciation entre les victimes de l'effet externe et ceux qui valorisent leur internalisation, c'est-à-dire l'élaboration d'un modèle explicatif à trois acteurs : un pollueur, un pollué et un tiers non concerné par l'effet externe mais prêt à payer pour son internalisation. Dans cette situation, deux types de transactions marchandes émergent. La première entre l'entreprise et la partie prenante supportant l'effet externe. Il s'agit soit de limiter la dégradation du bien-être de la partie prenante via une transformation du processus de production soit de compenser financièrement la dégradation subie. La deuxième transaction se situe entre l'entreprise et une partie prenante tierce qui accepte de financer et compenser les surcoûts générés par la transformation du processus de création de valeur ou les compensations financières versées aux parties prenantes. Ce cas suppose l'existence chez une partie prenante tierce d'une « bonne volonté » de payer pour l'amélioration du bien-être d'autrui (Lankoski, 2000 ; Jackson et Nelson, 2004 ; Rheinhardt, 2005 ; Elkington et Hartigan, 2008). Une partie prenante tierce paie pour la réduction de dommages qui ne lui

bénéficie pas directement en termes d'amélioration immédiate de son bien-être. La partie prenante qui finance l'internalisation des effets externes n'est pas affectée physiquement mais elle est concernée moralement. Empiriquement, ce cas pourrait sembler à première vue extraordinaire. Néanmoins, à y regarder de plus près, les exemples sont légion, du commerce équitable au textile en coton biologique en passant par l'investissement socialement responsable. Les « surcoûts » supportés par les consommateurs et/ou les actionnaires bénéficient à d'autres parties prenantes qui voient leur bien-être s'améliorer du fait d'une meilleure prise en charge des effets externes de la part de l'entreprise émettrice. La « moralisation » des échanges économiques par l'intermédiaire de la consommation et de l'investissement dit « responsable » constitue le moteur de cette seconde configuration. Il existe un « *marché de la vertu* » (Vogel, 2005) qui permet aux entreprises engagées dans l'internalisation volontaire des effets externes de dégager des marges de manœuvres et reporter d'autant les surcoûts de production et de transactions liés à l'internalisation des « *coûts sociaux et environnementaux* ».

On perçoit clairement à travers ces deux situations que la validité du « business case » pour une entreprise socialement responsable nécessite, dans un cas comme dans l'autre, la présence de débouchés marchands dont l'existence repose soit sur un calcul économique rationnel dans le cas d'une transaction marchande directe entre l'entreprise et la partie prenante supportant l'effet externe soit sur un acte de générosité d'autres parties prenantes dans le cas de marché à transaction double. C'est dans cette situation bien particulière que nous pouvons observer une superposition entre valeur économique et valeurs morales puisque des acteurs acceptent de payer pour l'amélioration du bien-être d'autres parties prenantes. Le marché devient un vecteur de la propagation de valeurs morales car il parvient à financer l'internalisation des effets externes. La question est alors de comprendre jusqu'où cette dynamique d'internalisation est opérationnelle. Est-il concevable que la création de marchés et donc d'opportunités économiques repose sur la réduction des effets externes que le système économique a lui-même créés ?

Certains exemples pourraient nous inciter à penser ainsi. Notons par exemple l'évolution du nom de BP, de British Petroleum à Beyond Petroleum, qui révèle non seulement une agilité rhétorique mais également stratégique. BP est ainsi devenu en quelques années le premier producteur mondial de cellules photovoltaïques et dispose par ailleurs d'une branche d'activités spécialisées dans la dépollution des milieux naturels. L'activité économique se

nourrirait ainsi de ses propres effets externes. Le marché, créé à partir de la libre rencontre et de la négociation des parties prenantes concernées, garantirait la progressive internalisation des effets externes. Avons-nous ici dévoilé un principe de fonctionnement du capitalisme avancé ? Cette vision, proche de l'idéal néo-libéral, est-elle tenable face à l'accélération de la révélation des effets externes et aux imperfections criantes du marché ? Tous les effets externes sont-ils volontairement et potentiellement internalisables dans le cadre d'une dynamique marchande 'vertueuse' ?

Deux situations doivent être clairement distinguées en fonction des caractéristiques des effets externes et plus particulièrement de leur caractère exclusif ou non exclusif :

1- **Les effets externes non exclusifs (maux communs et maux publics) :** Le nombre de victimes et leur répartition, la désorganisation radicale du système économique et sociale engendré par une crise majeure et le caractère généralisé de l'effet externe sont autant de facteurs qui permettent de douter des possibilités de l'émergence d'une solution marchande autonome. Face à ces deux types d'effets externes que l'on peut qualifier de « majeurs » aucun « *marché de la vertu* » ne peut émerger. Il ne peut pas, par principe, exister de demandes solvables puisque toutes les parties prenantes voient simultanément leur bien-être se dégrader. Elles vont donc consacrer toutes leurs ressources à tenter de réparer la dégradation de leur propre bien-être avant de consacrer des ressources à l'amélioration du bien-être d'autres parties prenantes. Par ailleurs, les effets externes majeurs posent la question de l'élasticité entre les dommages subis et le prix fixé de la compensation accordée. Dans le cas d'une forte élasticité, l'atteinte d'un certain seuil de dommages peut rendre le coût de la compensation impossible. Les sommes à internaliser sont beaucoup trop importantes. Les effets externes que nous avons qualifiés de maux publics et de maux communs ne sont difficilement solubles dans le cadre de démarches dites socialement responsables car les coûts à absorber par un éventuel « *marché de la vertu* » sont beaucoup trop importants.

2- **Les effets externes exclusifs (effet externe casuel et circonscris) :** le nombre de partie prenante est cette fois réduit. Il est donc possible d'envisager la présence de parties prenantes tierce (actionnaires ou consommateurs) prêtes à payer pour l'internalisation des effets externes supportés par d'autres parties prenantes. Il est également envisageable, nous l'avons vu, que pollueur et pollué tombent directement

d'accord sur un principe de compensation de l'effet externe. Dans cette situation une solution marchande peut émerger car, nous l'avons vu plus haut, certaines parties prenantes qui ne sont pas physiquement concernées par l'effet externe acceptent de consacrer des ressources à l'amélioration du bien être d'autres parties prenantes.

Pour reprendre nos exemples précédents, nous voyons bien que la crise des sub-primes entraine la disparition des acteurs les plus impliqués dans l'échange des créances douteuses. En aucun cas, ces derniers ne vont réparer les dommages causés car ceux-ci excèdent largement leur capacité de remboursement. Dans le cas du CO₂ et du réchauffement climatique, notre exemple de 'mal public', nous voyons également toute la difficulté à créer un marché d'échanges des quotas au niveau mondial malgré un très fort appareillage institutionnel. Nous sommes bien loin du marché naturel créé par la rencontre de l'offre et de la demande. Les conclusions du récent rapport Stern vont également dans ce sens. Les auteurs évaluent à plus de 6,8 trillions de dollars le « *coût social* » du CO₂ et du réchauffement climatique. Non seulement aucun « *marché de la vertu* » ne peut permettre de valoriser l'internalisation des coûts sociaux et environnementaux provoqués par le CO₂ mais les économistes prévoient que les pressions politiques qui militent pour une meilleure prise en charge de ces coûts vont inéluctablement conduire à une récession économique (Stern, 2006).

L'existence de débouchés marchands qui est la condition nécessaire à un report des surcoûts liés à l'internalisation des effets externes négatifs est impossible dans le cas des effets externes non exclusifs car les sommes à reporter sont beaucoup trop importantes. Aucune demande marchande solvable ne peut spontanément émerger face à ce type d'effet externe. Il apparaît donc nettement que tous les effets externes ne sont pas internalisables dans le cadre de démarches dites socialement responsables. Seuls les effets externes que nous avons qualifiés de casuels et de circonscris sont potentiellement solubles. Il nous semble néanmoins nécessaire d'ajouter deux autres conditions pour que cette catégorie d'effets externes puisse être internalisée dans le cadre d'engagements socialement responsables reposant sur une contractualisation marchande autonome.

b- Les conditions techniques ou la faiblesse des coûts de transaction

Les effets externes que nous avons qualifiés de circonscris et casuels (exclusifs) sont en théorie solubles car une demande solvable est concevable. Toutes les parties prenantes ne subissent pas une dégradation de leur bien être, elles disposent potentiellement de ressources

qu'elles peuvent consacrer à la compensation économique des efforts effectués par les entreprises afin d'internaliser les effets externes. Mais il nous semble que l'existence d'une demande potentiellement solvable ne suffit pas à garantir la validité d'un traitement marchand des effets externes. Car dans certaines situations, c'est l'organisation même des marchés qui peut poser problème, sans avoir besoin d'évoquer le cas des effets externes majeurs.

En effet, le fonctionnement d'un marché n'est pas gratuit ; il ne se fait pas sans '*coût de transaction*'³ (Coase, 1937) et ces derniers peuvent se révéler rédhibitoires pour la formation des marchés (Coase, 1988). Les sommes investies dans la recherche d'information, la réalisation des contrats et le suivi de leurs exécutions peuvent, comme pour beaucoup d'autres marchés, empêcher la stabilisation d'un compromis marchand sur les effets externes négatifs. Compte tenu du montant des coûts de transactions, la demande peut ainsi être tout simplement non solvable ou le marché non organisable quand bien même certaines parties prenantes seraient prêtes à consacrer des ressources financières pour réduire la dégradation de leur bien-être ou celui d'autres parties prenantes.

Négliger la question des coûts de transaction dans la recherche de compromis marchand autonomes sur les effets externes entre l'entreprise et ses parties prenantes revient *de facto* à nous placer dans un univers qui pour R.H. Coase ne correspond à aucune réalité économique (Coase, 1988, 1996). Ainsi, si nous voulons encadrer les transactions marchandes portant sur l'internalisation des effets externes il convient de tenir compte de la présence de tels coûts⁴. Le degré de rivalité nous permet de distinguer deux situations:

- 1- **Les effets externes exclusifs non rivaux** : Dans le cas de non-rivalité, toutes les parties prenantes affectées le sont de manière identique. Cette régularité dans les dommages supportés nous semble conduire à une diminution et une relative stabilisation des coûts de transaction. En effet, il est possible d'évaluer le niveau de dégradation du bien être des parties prenantes et fixer un niveau de compensation. Face à cette évaluation précise du niveau de dégradation, l'entreprise peut alors engager des transformations de l'organisation ou compenser financièrement les parties prenantes. Il est également possible de s'engager sur la signature d'un 'contrat type' et

³ Généralement définis comme le montant de ressources mobilisées dans l'organisation et le maintien d'une relation marchande.

⁴ Trois types de couts de transactions sont généralement évoqués : les couts liés à la recherche du prix le plus juste, les couts de négociations du contrat et enfin les couts de vérification du respect des termes du contrat (Coase, 1937, 1988, pp. 38-39 ; Fox, 2006).

vérifier son application car les éléments portant sur la nature du dommage et les modifications organisationnelles à mettre en œuvre sont potentiellement matérialisables et vérifiables. La non-rivalité est favorable à l'émergence d'un traitement marchand des effets externes car elle tend à réduire les coûts de transactions.

- 2- Les choses sont en revanche complètement différentes en cas de rivalité. Dans cette situation, il est beaucoup plus difficile d'identifier l'ampleur de la dégradation du bien être des parties prenantes et par conséquent de fixer un niveau de compensation et/ou engager des transformations de l'organisation. Il est également beaucoup plus difficile de s'engager dans la signature de contrat puisque chaque contrat est spécifique ce qui complexifie d'autant leur rédaction. La vérification de l'application de ces contrats est également particulièrement complexifiée. Cette situation contribue à faire considérablement augmenter les coûts de transactions et limiter d'autant l'apparition d'une solution marchande.

Nous résumons dans le tableau ci-dessous, l'impact de la rivalité sur l'importance des coûts de transaction :

	Coûts de découverte	Coûts de négociation	Coûts de vérification
Non Rival	Il suffit de rentrer en contact avec une partie prenante pour évaluer l'ampleur de la dégradation subie par toutes les parties prenantes	Relativement faible car il y a consensus, proposition d'un 'contrat type'.	Relativement faible car les attentes des parties prenantes sont homogènes
Rival	Il faut entrer en contact avec toutes les parties prenantes	Très important car il faut négocier avec toutes les parties prenantes	Très important car les attentes des parties prenantes sont hétérogènes

Tableau N°2 : Impact de la rivalité sur les coûts de transaction

Soulignons que la faiblesse des coûts de transaction ne signifie pas l'émergence d'une solution marchande autonome, car comme nous l'avons vu précédemment, les transformations organisationnelles nécessaires peuvent générer un montant de coûts d'organisation beaucoup trop important. Ce point rejoint la critique de H. Demsetz par rapport à la solution coasienne des effets externes, et l'auteur de souligner que la faiblesse des coûts de transaction ne signifie pas nécessairement un traitement de l'effet externe, l'entreprise peut alors décider de faire l'acquisition de la partie prenante (si cette dernière est

une entreprise) qui supporte l'effet externe car cette solution se révèle finalement moins coûteuse (Demsetz, 2003).

Ajoutons que l'importance des coûts de transactions est particulièrement importante dans le cas des transactions doubles, c'est-à-dire dans le cas où une partie prenante tierce paye pour l'amélioration du bien-être d'une autre partie prenante. Il y a, comme nous l'avons noté plus haut, des coûts de transactions entre l'entreprise et la partie prenante qui supporte l'effet externe mais aussi des coûts de transaction entre l'entreprise et la partie prenante tierce.

Enfin et au-delà de la présence d'une demande solvable et de la faiblesse des coûts de transaction, une troisième condition est nécessaire pour qu'émerge un traitement marchand des effets externes : l'acceptabilité sociale des transactions marchandes portant sur les effets externes.

c- Les conditions éthiques ou l'acceptabilité sociale des marchés

L'émergence de transactions marchandes portant sur l'internalisation des effets externes génère de nombreux questionnements éthiques. Ce point fait écho aux nombreux débats entourant l'évaluation économique des dommages sociaux et environnementaux⁵. La recherche de compromis et son corollaire la marchandisation du vivant afin d'évaluer les montants sur lesquels les parties prenantes vont passer des transactions, ne laisse pas sans interrogation. Cette 'comptabilité macabre' renvoie directement à des questions éthiques et morales particulièrement complexes qui mettent directement en question l'acceptabilité sociale d'une solution marchande du traitement des effets externes. Le « *marché de la vertu* » peut dans de nombreuses situations être jugé immoral par de nombreuses parties prenantes qui considèrent que certains droits sont non négociables. Les transactions marchandes portant sur l'internalisation des effets externes s'encastre inévitablement dans une infrastructure institutionnelle beaucoup plus large qui peut dans certaines situations empêcher l'apparition d'une telle solution, jugée politiquement et moralement inacceptable. Si nous prenons à titre d'illustration, le cas des accidents du travail des salariés intérimaires. La solution marchande que nous venons de décrire est théoriquement possible. Les salariés victimes d'accident du travail sont compensés économiquement en fonction de l'ampleur de la dégradation de leur bien-être, ces surcoûts liés à cette compensation sont supportés par les entreprises utilisatrices qui acceptent de payer un peu plus chère le coût de cette catégorie de main d'œuvre.

⁵ Le récent procès de l'Erika a ainsi révélé la mise sur pied de toute une comptabilité du vivant, déjà largement mise en œuvre par les compagnies d'assurance.

L'entreprise de travail temporaire mutualise les risques et cas d'accident et verse une prime aux accidentés. Il suffit de faire émerger une comptabilité afin d'évaluer le coût d'un mort, d'une jambe écrasée, comptabilité qui servira à passer des transactions aussi bien avec les salariés intérimaires qu'avec les entreprises de travail temporaire.

Ajoutons que si un « *marché de la vertu* » parvient à émerger, cela ne signifie pas forcément que le bien être des parties prenantes dans sa globalité s'améliore. En effet, un bénéfice privé ne signifie pas automatiquement un produit net social positif. Si les conditions techniques et économiques sont réunies pour une internalisation à profit pour l'entreprise, cette dernière peut n'avoir aucun impact sur la somme globale du bien-être des parties impliquées. Elle correspond alors à une redistribution des dommages subis et donc des responsabilités sans que les victimes voient leur bien être s'améliorer. Cette remarque pose alors la question paradoxale de la moralité des « *marchés de la vertu* ».

Conclusion

Nous avons, dans cet article, interrogé le potentiel de régulation de la RSE à l'égard des effets externes négatifs. Il s'agit ici d'une première tentative pour discuter des conditions d'existence du *business case*, qui pour de nombreux auteurs constituent un présupposé immédiat de la RSE : Il existe *a priori* des débouchés marchands pour l'internalisation des effets externes.

Nous avons tout d'abord souligné que derrière la problématique des effets externes se dissimulent plusieurs réalités économiques et sociales qui, d'une entreprise à l'autre, rendent les enjeux de responsabilité sociale plus ou moins complexes et prégnants. Nous avons également montré qu'une des conditions nécessaire pour une internalisation des effets externes négatifs sous le couvert de la RSE est l'existence de débouchés marchands afin de reporter les surcoûts liés à l'internalisation des « *coûts sociaux et environnementaux* ». L'existence de ce « *marché de la vertu* » conditionne ainsi directement le potentiel de régulation des effets externes dans le cadre de la RSE. Nous avons enfin mis en avant que seule une catégorie d'effets externes est potentiellement soluble par la RSE dans des conditions institutionnelles bien particulières : le marché doit être socialement accepté et les coûts de transaction limités.

Il ressort à l'issue de ce travail que la solution proposée dans le cadre de la RSE possède sans aucun doute une certaine élégance et un attrait indéniable pour le savant ou le politique en

quête de solutions innovantes pour résoudre la question récurrente des effets externes négatifs. Il n'en demeure pas moins que, dans la réalité, cette dynamique de cadrage marchand des effets externes est loin d'être opérationnelle. Une des conditions qui pourraient faciliter le développement de la responsabilité sociale des entreprises est la construction de 'plateforme socio-technique' facilitant les liens entre les parties prenantes supportant les effets externes, les entreprises émettrices de ces effets externes et les parties prenantes tierces prêtes à financer l'internalisation. Ces 'plateformes socio-techniques' constituées de dispositifs de mesure et de supports de liaison permettraient de réduire les coûts de transactions en reliant les acteurs directement entre eux et en proposant une évaluation précise des « *coûts sociaux et environnementaux* » générés par la consommation et/ou la production d'un bien ou d'un service. Les acteurs disposeraient ainsi d'une évaluation précise des transformations organisationnelles et marchandes à mettre en place. La plateforme servirait également de support aux transactions que les acteurs ne peuvent pas passer directement entre eux. Ajoutons que ces 'plateformes socio-techniques' qui consistent à relier deux marchés pourrait assez facilement bénéficier d'effet de réseau amplifiant d'autant le processus d'internalisation des effets externes. En sélectionnant et gérant des financeurs pour l'internalisation des effets externes via une 'plateforme' l'entreprise parvient à mieux gérer les attentes des parties prenantes victimes stabilisant d'autant les contraintes politiques et réglementaires.

Bibliographie

- Acquier, A.; Aggeri, F. (2007), "The development of a CSR industry: legitimacy and feasibility as the two pillars of the institutionalization process". In F. Den Hond & F. De Bakker & P. Neergaard (Eds.), *Managing Corporate Social Responsibility in Action: Talking, Doing and Measuring*, London, Ashgate Publishing.
- Arcelus F. J., Schaeffer N., (1982), « Social demands as strategic issues : some conceptual problems », *Strategic Management Journal*, Vol. 3, pp. 347-357
- ATTAC (2003), « Les principes généraux : la responsabilité sociale ou contrôle démocratique des décisions économiques ? », *L'économie politique*, N° 18, Iss. 2.
- Baron D. P., (1995), 'Integrated strategy: market and non market components', *California Management Review*, N°37, Iss.2, pp. 47-65
- Berta N., (2008), *Le concept d'externalité de l'économie externe à «l'interaction directe» : quelques problèmes de définition*, WP N°2008.25, Centre d'Economie de la Sorbonne,
- Bertrand E, (2003), Les théorèmes de Coase : énoncés et critiques micro-économiques, Thèse de doctorat, Université Paris I
- Callon M. (1998), *The law of the market*, Oxford, Blackwell publisher
- Callon M. (1999), « La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités ? Essai sur la notion de cadrage-débordement », In Foray D., Mairesse J., *Innovations et performance*, CNRS, Paris.
- Callon M. (2007), "An Essay on the Growing Contribution of Economic Markets to the Proliferation of the Social", *Theory, Culture & Society*, 24(7-8), p. 139-163.
- Campbell J. L. (2007), Institutional Analysis and the Paradox of Corporate Social Responsibility, *The American Behavioral Scientist*, Mar 2006; 49, 7; p. 925-938.
- Capron M., Quairel F. (2007), *La responsabilité sociale d'entreprise*, La découverte, Paris
- Commission européenne, (2001), Livre vert sur la responsabilité sociale de l'entreprise, Commission Européenne
- Caron A., (1998), *Une relecture coasienne du problème du coût social*, Université Paris I
- Catin M., (1985), *Effets externes : marchés et systèmes de décision collective*, Paris, Editions Cujas
- Cornes R., stander T., (1999), *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods.*, Cambridge University Press
- Crouch C. (2006), "Modelling the Firm in its Market and Organizational Environment: Methodologies for Studying Corporate Social Responsibility", *Organization Studies*, 27(10), 1533-1551.
- Coase R.H., (1960), "The problem of social cost", *The Journal of Law and Economics*, Vol. 2 (1), pp. 1-44, repr. in, Coase R.H., (1988), *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 95-156; trad. Française, Coase R.H., (2005), *L'entreprise, le Marché et le Droit*, Paris, Editions d'Organisations, pp. 117-180

- Davis, G. F; Whitman M. V N, Zald M. N. (2008), "The Responsibility Paradox!", *Stanford Social Innovation Review*. Stanford. Winter. Vol. 6, Iss. 1; p. 31-37.
- Elkington, J. (1994), Towards the sustainable corporation : Win-Win-Win Business strategies for Sustainable Development, *California Management Review*, 36 (2) : 90-101
- Elkington, J., Hartigan P., (2008), *The power of unreasonable people, how social entrepreneurs create markets that change the world*, Cambridge, Harvard Business Press
- Friedman M. (1962), *Capitalism and freedom*, University of Chicago Press, Chicago
- Gendron C., (2006), *Le développement durable comme compromis. La modernisation écologique de l'économie à l'ère de la mondialisation*, Collection Pratiques et politiques sociales et économiques, Presses de l'Université du Québec.
- Gray R., (2001), "30 years of corporate social accounting reporting and auditing : what (if anything) have we learnt", *Business ethics a european review*, 10, (1), pp. 9-15
- Jackson I., Nelson J., (2004), *Profits with principles: seven strategies for delivering value with values*, New York, Doubleday
- Jensen M.C. (2002), "Value maximization, stakeholder theory and the corporate objective function", *Business Ethics Quarterly*, Vol.12, n°2, p.235-256.
- Jensen M.C., Meckling W.H. (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, vol. 3, p. 305-360.
- Laffont J.J., (1977), *Effets externes et théorie économique*, Paris, Eds du CNRS
- Martinet A.C., (1980), « Externalités et comportements stratégiques : à la recherche de nouvelles équilibres », *Economie Appliquée*, n° 1, pp. 61-88
- Martinet A.-C., Reynaud E. (2004), *Stratégie d'entreprise et écologie*, Economica, Paris
- Papandreou A.A., (1994), *Externality and Institutions*, Oxford, Clarendon Press
- Perez R. (2002), « A propos de responsabilité globale en management », 9^{ème} Journée annuelle François Perroux, Lyon, Iseor
- Porter M. E.; Van Der Linde C., (1995), Toward a new Conception of the Environment-Competitiveness Relationship, *Journal of Economic Perspectives*
- Porter M. E., Kramer M. R., (2006), Strategy and society, the link between competitive advantage and corporate social responsibility, *Harvard Business Review*, December
- Postel N. Rousseau S., (2008), 'RSE et éthique d'entreprise : la nécessité des institutions, *M@n@gement*, Vol. 11, Iss. 2, pp. 137-160.
- Reynaud E., (2005), Stratégie et développement durable : à la recherche d'un compromis, WP N°744, CEROG, Décembre 2005
- Reinhardt F. (2005), "Households' Willingness to Pay for Public Goods: Evidence from Patagonia's Introduction of Organic Cotton Sportswear.", Working Paper, Harvard Business School.
- Scitovsky T., (1954), « Two concepts of external economies », *The Journal of Political Economy*, vol., 62 (2), pp. 143-152
- Vogel D., (2006), *The market for virtue*, Brooking Institution Press, Washington DC