

Démocratie d'entreprise et fiscalité

Enjeux théoriques et pratiques de la mise en place d'une fiscalité incitative procédurale (FIP)

Thèse de Doctorat de l'Université de Lille en Sciences économiques
présentée par :

Julien Pharo

Soutenu le 24 novembre 2023 devant le jury composé de :

M. Jean-Pierre Chanteau Maître de conférence HDR en Sciences économiques
à l'Université de Grenoble Alpes, examinateur

Mme Isabelle Ferreras Professeure en Sociologie à l'Université catholique de
Louvain, examinatrice

M. Pierre-Yves Gomez Professeur en Sciences de gestion à l'EMLYON
Business School, rapporteur

Mme Guillemette de Larquier Professeure en Sciences économiques à
l'Université de Lille, examinatrice et présidente

M. Nicolas Postel Professeur en Sciences économiques à l'Université de Lille,
directeur de thèse

M. Antoine Rebérioux Professeur en Sciences économiques à l'Université de
Paris Cité, rapporteur

Remerciements

Mes remerciements vont tout d'abord à Nicolas Postel pour la confiance qu'il m'a accordée en acceptant de prendre la direction de cette thèse. J'ai pu bénéficier de la richesse de ses conseils et de ses connaissances. Ses encouragements et sa rigueur m'ont incité, de manière avant tout procédurale bien sûr, à améliorer grandement mon travail. Je remercie aussi les membres du jury et en particulier les rapporteurs d'avoir accepté de lire et d'évaluer ce travail.

L'enseignement ayant été au cœur de mon équilibre tout au long de ces cinq années, je remercie l'ensemble des personnes de mon lycée (Toulouse-Lautrec), de la direction aux agents d'entretien en passant par mes collègues, ainsi que bien sûr mes chers élèves.

Merci également aux chercheuses et aux chercheurs, dans diverses disciplines, qui ont participé de différentes façons à l'émergence et l'élaboration de ce travail. Merci à Liem Hoang-Ngoc que j'ai rencontré dans un train fin 2015 et qui m'a conseillé de lire les post-keynésiens, ce qui m'a stimulé pour reprendre mon projet de thèse. J'en profite pour remercier Olivier Favereau pour m'avoir envoyé deux mails très encourageants en 2012 (ce qui m'a vraiment motivé quand je les ai lus... en 2017), et pour ses conseils en 2021. Merci particulièrement à Marc Lavoie qui m'a conseillé d'aller au Clersé à Lille et de m'adresser notamment à Nicolas Postel. Merci à Aurélien Beleau pour m'avoir envoyé sa thèse sur l'incidence de la fiscalité au tout début de ma thèse. Je remercie spécialement Isabelle Ferreras et Nathalie Magne qui m'ont vraiment aidé à préciser mon positionnement vis-à-vis du concept de démocratie d'entreprise. Merci également aux différents doctorants et membres du Clersé que j'ai rencontrés et qui m'ont donné l'impression, alors même que Toulouse est bien loin de Lille, d'avoir une famille éloignée. Merci aussi à Marc Fleurbay, Christian Chavagneux, Manon Aubry, Elise Penalva Icher, Daniel Gutmann, Jennifer Bardy et Jean-Philippe Robé pour leurs différents conseils sur mon travail de recherche.

Je veux remercier spécifiquement les membres de mon CSI, qui a, à chaque fois, été très enrichissant pour moi : Laurent Cordonnier avec qui j'ai aussi échangé au séminaire des postkeynésiens de Lille, où j'étais convié par Thomas Dallery, et lors duquel les différentes personnes présentes m'ont délivré de multiples conseils avisés ; Jean-Pierre Chanteau qui m'a fortement suivi tout au long de ma thèse et délivré de nombreux conseils déterminants, autant sur le plan des concepts que sur les pistes de lecture ; et enfin Jean-Marie Monnier qui m'a réellement guidé sur l'appréhension de la fiscalité, et plus généralement de l'économie publique, hétérodoxe, tout en m'explicitant en détail les différents débats d'histoire de la pensée en économie publique. J'en profite pour remercier également Marc Wolf, introduit par Jean-Marie Monnier, qui m'a beaucoup aidé pour mon neuvième et dernier chapitre, en soulignant les différents points sensibles en matière de droit fiscal et en rendant ainsi mon travail exploratoire de mise en œuvre potentielle d'une FIP plus précis et rigoureux.

Merci spécialement à Gabriel Colletis pour ses nombreux conseils avisés et pour m'avoir introduit à l'atelier SI2D, dont les différents membres, Maryse Salles, Raphaëlle Bour, Anne Isla, Etienne Fieux, Lycette Corbion, Laurent Cloarec, Claude Paraponaris et Nathalie Vallès-Parlangeau notamment, m'ont donné l'impression d'avoir un ancrage territorial à Toulouse (et plus généralement dans le Sud-Ouest). En recherchant des critères pour évaluer le niveau démocratique des systèmes d'information numérique (SIN), cet atelier m'a également nourri

sur le plan conceptuel. Merci aux membres du Lereps de m'avoir reçu à leur séminaire d'été de 2022, et notamment à Adrien Peneranda pour avoir discuté mon intervention et précieusement conseillé suite à notre échange. Je remercie également les doctorants et post-doctorants du Lereps, et en particulier Tiphaine Gautier et Osanne Billand, qui ont contribué à m'introduire à ce séminaire et que j'ai retrouvées dans différents colloques, pour leur soutien et les échanges intellectuels (parfois tardifs). Merci également à Noémie Bechtet et Eléonore Schnebelin d'avoir organisé à la suite de doctoriales virtuelles de l'Afep en 2021 des pots en présentiel, où j'ai rencontré Tiphaine et lors desquels nous avons pu partager nos doutes et émotions sur nos thèses respectives. Merci aux doctorants que j'ai rencontrés dans différents colloques pour les multiples et riches échanges, et notamment à Camille Boulenguer qui m'a rassuré quant à la faculté des économistes institutionnalistes à s'intéresser à la fiscalité des entreprises.

J'ai une reconnaissance particulière pour Nassim El Kabli qui m'a non seulement accueilli à Lille à bras ouverts, mais m'a en plus accompagné et orienté sur le plan philosophique, ainsi qu'Olivia Chambard qui, étant elle-même passée par toutes ces étapes, a pu me donner des conseils très pertinents. Plus généralement, je remercie l'ensemble de mes amis, que je ne citerai pas afin de n'oublier personne, qui ont continué à me supporter durant cette période et m'ont permis de me changer les idées.

Je remercie aussi chaleureusement mes beaux-parents Didier et Laurence Raclius et ma mère Agnès Médevielle qui, en gardant souvent mes enfants, ont vraiment facilité ma mise au travail.

Mes remerciements vont enfin à mon père Patrick Pharo qui m'a encouragé à réaliser cette thèse. Nos multiples débats sont en quelque sorte à l'origine de ce projet qui a pour objet de contribuer à transformer les politiques publiques. Je lui suis très reconnaissant de m'avoir constamment relu et conseillé de manière systématique à chaque étape de ma thèse.

Pour finir, je remercie mes enfants Gaël et Morgan qui m'ont permis de penser très fréquemment à autre chose qu'à la thèse, et ma compagne Marie Raclius qui m'a accompagné, relu, mis en forme et encouragé dans ce long cheminement, sans jamais perdre un certain optimisme qui parfois me manquait.

Sommaire

Introduction générale.....	p. 7
Partie 1 : L'importance de la démocratisation de l'entreprise	p. 27
Chapitre 1 : Penser la démocratie et l'entreprise face aux marchés.....	p. 33
I. Le lien entre la démocratie et la rationalité des acteurs.....	p. 37
II. Penser l'entreprise comme une institution sociale à vocation démocratique.....	p. 44
III. Contester l'appropriation de l'entreprise comme outil exclusif d'efficacité marchande.....	p. 53
IV. Les enjeux écologiques et sociaux de la remise en cause de l'exclusivité du pouvoir des apporteurs de capitaux.....	p. 65
Chapitre 2 : L'apport d'Ostrom et de Freeman pour penser la démocratisation de l'entreprise.....	p. 79
I. Les parties prenantes de Freeman contre la shareholder value.....	p. 83
II. La gouvernance commune d'Ostrom face à la gouvernance coercitive (de Williamson).....	p. 94
III. Concevoir l'entreprise comme une ressource commune : un idéal démocratique permettant la délibération entre parties prenantes.....	p. 104
Chapitre 3 : Comment caractériser les processus de démocratisation de l'entreprise ?.....	p. 121
I. Comment caractériser une gouvernance démocratique de l'entreprise ?.....	p. 125
II. Démocratiser l'organisation interne de la production via un management participatif.....	p. 139
III. La redevabilité comme élargissement de la notion de démocratisation de l'entreprise.....	p. 149
Conclusion de la première partie.....	p. 161
Partie 2 : Réinventer le rôle incitatif de la fiscalité des entreprises, inspiré par Pigou.....	p. 163
Chapitre 4 : De l'intuition de Pigou sur une fiscalité incitative ayant vocation à impacter les processus à la « taxe Pigou » instrumentale.....	p. 169
I. La source organisationnelle des externalités chez Pigou justifiant aussi une action – qualitative – de l'État.....	p. 173
II. Des effets externes positifs des coopératives, pouvant justifier des subventions pigouviennes, à ceux négatifs engendrés par certaines organisations.	p. 179
III. Pigou contre Pigou : l'intuition d'une fiscalité incitative procédurale (FIP) entravée par le cadre méthodologique dans lequel il s'inscrit.....	p. 187
IV. Les prolongements de la taxe Pigou : simplification progressive et restriction de sa portée, parallèlement à la montée en puissance de la TTO.....	p. 193
Chapitre 5 : Repositionner l'intuition de Pigou dans un cadre institutionnaliste.....	p. 203
I. L'économie du bien-être, un cadre méthodologique inadapté.....	p. 206

II. Les apports d'un cadre institutionnaliste.....	p. 212
III. L'intuition de Pigou pour envisager un nouveau rôle légitimant l'intervention de l'État.....	p. 219
Chapitre 6 : Réinventer l'objectif de la fiscalité incitative pour contribuer à instituer politiquement l'entreprise.....	p. 235
I. La FIP pour contribuer à faire primer l'équité, ce qui amène à redéfinir l'efficacité économique.....	p.239
II. D'une FII agissant, à la marge, sur les marchés, à une FIP à vocation transformatrice vis-à-vis des entreprises.....	p.246
III. La FIP pour contribuer à l'émergence d'un <i>policy-mix</i> structurel cohérent favorisant le déploiement de la raison pratique.....	p.256
Conclusion de la seconde partie.....	p. 266
Partie 3 : D'une FII à une FIP, comment transformer les dispositifs existant ?.....	p. 269
Chapitre 7 : Les dispositifs fiscaux incitatifs existants : la quasi-exclusivité d'une logique instrumentale (FII).....	p. 275
I. Les dispositifs fiscaux ayant des objectifs écologiques visent d'abord à impacter les prix.....	p. 279
II. Comment catégoriser les taxes incitatives sur les capitaux ?.....	p. 291
III. Internaliser les externalités positives au nom de la compétitivité ?.....	p. 300
IV. Des dispositifs fiscaux ayant des objectifs sociaux (ou sociétaux) sans effets procéduraux indirects éthico-politiques ?.....	p. 310
V. Les dispositifs fiscaux statutaires actuels sont ils rattachables à une logique de FIP ?.....	p. 317
Chapitre 8 : Les conséquences pratiques attendues d'une conception procédurale et éthico-politique de la fiscalité incitative des entreprises (FIP).....	p. 331
I. la FIP pour réhabiliter la possibilité pratique d'augmenter les impôts pour certaines entreprises.....	p. 334
II. La FIP pour conditionner l'obtention d'aides publiques au-delà des statuts, des missions et des secteurs des entreprises.....	p. 343
III. La FIP pour sortir de l'impératif de performance dans les évaluations publiques et mesurer le niveau démocratique des entreprises.....	p. 351
Chapitre 9 : Des échelles démocratiques multidimensionnelles évaluant les entreprises pour mettre en place une FIP.....	p. 365
I. Les quatre échelles pour évaluer chaque entreprise sur le plan démocratique.....	p.369
II. Comment s'appuyer sur ces quatre échelles démocratiques pour implémenter une FIP ?.....	p.388
III. Quel niveau et quelle assiette pour cette FIP ?.....	p.402
Conclusion générale.....	p. 425
Bibliographie.....	p. 433
Annexe : Récapitulatif des tableaux construits durant cette thèse.....	p. 471

Introduction générale

Les comportements d'optimisation fiscale et de contournement de l'impôt de la part des multinationales interrogent la question du rôle de la fiscalité des entreprises, comme l'illustrent les avancées actuelles au niveau mondial, avec en juillet 2021 la mise en place d'un taux minimum d'imposition des sociétés au niveau international à 15%¹ (il s'agit du second pilier de l'accord de l'OCDE) ainsi que la possibilité de réattribuer, sous certaines conditions, une – toute petite – partie de l'imposition des bénéfices des multinationales à d'autres administrations fiscales que celles de leur pays d'origine² (il s'agit du premier pilier de l'accord de l'OCDE). Cet accord, obtenu dans le contexte de la mise en place des plans de relance pour faire face au COVID-19 nécessitant des ressources fiscales, s'inscrit dans la lignée du plan BEPS de l'OCDE lancé en 2013 qui oblige, depuis 2016, les multinationales à fournir au pays de leur maison-mère une comptabilité pays par pays de leur activité, et a permis la généralisation de l'échange d'informations fournies par les entreprises entre les administrations fiscales (cf. Chavagneux et Palan [2017]). Ces deux nouveaux piliers, signés par l'ensemble des pays de l'OCDE et du G20 en 2021, témoignent de la genèse d'institutions fiscales supranationales pouvant à terme renouveler la légitimité des administrations fiscales nationales ou européennes pour prélever des impôts, même si pour l'instant les différents pays ne semblent pas avoir encore traduit ces possibilités dans leur juridiction³.

La fiscalité supranationale est ainsi souvent envisagée comme la seule façon d'agir afin d'éviter l'érosion des recettes fiscales des États du fait des difficultés pour ceux-ci à collecter des impôts face aux stratégies d'optimisation des multinationales (cf. la proposition de Picciotto [2016] de mettre en place une imposition sur le bénéfice consolidé des sociétés, à un niveau supranational, ainsi que les efforts européens pour tenter de mettre en place une assiette

¹ Cela pourrait permettre aux différents pays de mettre partiellement en œuvre la proposition de Saez et Zucman (2020, p. 181-184) de collecter le « déficit fiscal » qui correspond à la différence entre le bénéfice imposable et celui effectivement imposé. Selon eux (*ibid.*, p. 180-181), « la coordination fiscale internationale même limitée à quelques grands pays peut efficacement entraver l'évasion fiscale », eux-mêmes proposant un taux minimum d'IS de 25%, à l'instar de l'ICRICT (2020).

² Cet accord « permettra de réattribuer une partie des droits d'imposition sur les EMN de leurs pays d'origine aux marchés dans lesquels elles exercent des activités commerciales et réalisent des bénéfices, qu'elles y aient ou non une présence physique. Plus précisément, les entreprises multinationales dont le chiffre d'affaires mondial dépasse 20 milliards d'euros et dont la rentabilité est supérieure à 10 % – qui peuvent être considérées comme les grandes gagnantes de la mondialisation – seront couvertes par les nouvelles règles, et 25 % des bénéfices au-delà du seuil de 10 % seront réattribués aux juridictions du marché » (OCDE, octobre 2021). A travers cette citation, on perçoit les conditions très restrictives et le caractère très limité de cette réattribution potentielle.

³ Comme l'illustre l'échec en juin 2022 de la négociation européenne qui devait aboutir à la mise en place du second pilier (taux plancher à 15%) dans le droit européen pour décembre 2023.

commune consolidée pour l'imposition des sociétés [ACCIS]). La réflexion sur les objectifs de la fiscalité des entreprises pourrait pourtant être approfondie bien au-delà de son rôle de pourvoyeur de recettes fiscales, comme l'illustrent les débats sur la conditionnalité des aides publiques (comprenant à la fois les avantages fiscaux et les subventions) pendant le plan de relance et sur la différenciation fiscale. Ainsi, comme l'indique un récent rapport réalisé par le directeur général de la MAIF (Demurger [2022], p. 3) pour la Fondation Jean Jaurès :

« Selon la manière dont une entreprise se comporte, dans son activité économique même, en polluant ou en faisant de réels efforts en la matière, en délocalisant ou en créant de l'emploi local, en ayant une stratégie fiscale responsable ou en jouant au maximum des écarts de réglementations et des paradis fiscaux, etc., son impact ne sera pas neutre pour la puissance publique, contrainte de développer des actions correctrices souvent au prix de dépenses considérables. Il paraît dès lors surprenant que la fiscalité s'applique aux mêmes taux à toutes les entreprises. Surprenant car il serait quand même légitime que les acteurs économiques contribuent enfin de manière distincte aux charges publiques selon les surcoûts que leur activité génère pour la collectivité. Surprenant car la puissance publique, à continuer de réparer plutôt qu'à tenter de prévenir, se trouve confrontée à une équation budgétaire insoluble ».

De même ce rapport (*ibid.*, p. 9) souligne que « *l'opinion peine de plus en plus à comprendre, fort légitimement, que l'État puisse financer l'activité d'une entreprise qui pollue ou qui redistribue des dividendes tout en procédant à un plan social, autant de pratiques ayant un coût environnemental ou social pour la collectivité* ». C'est pourquoi il propose de différencier les taux d'impôt sur les bénéfices des sociétés (IS)⁴ et de conditionner l'octroi d'aides publiques aux comportements des entreprises. Il va ainsi au-delà du rapport Viry (mars 2021, p. 171), réalisé pour l'Assemblée Nationale qui souligne que « *les conditionnalités des aides publiques aux entreprises sont un instrument de politique économique, sociale et environnementale utile et nécessaire, mais non suffisant et encore peu aisé à mettre en œuvre* ». Ce rapport (*ibid.*, p. 124) précise que « *l'approche par secteur est déterminante pour toute politique de conditionnalité* » en notant que « *certains sont exposés à la concurrence internationale et, dès lors, soumis à un impératif de compétitivité* ». C'est pourquoi selon les rapporteurs, « *toute exigence nouvelle doit être pondérée par les risques qu'elle fait peser sur cette compétitivité* » (*ibid.*). S'appuyer sur les comportements et les secteurs pour discriminer fiscalement les entreprises sans pour autant nuire à leur compétitivité, est-ce une solution envisageable et souhaitable, ou pourrait-on baser cette différenciation sur d'autres éléments conditionnant l'impératif de compétitivité ?

⁴ Cette différenciation de l'IS selon les comportements écologiques des entreprises avait notamment déjà été proposée par Muet et al. (2010) dans un ouvrage également publié par la Fondation Jean Jaurès.

Dans un contexte de mondialisation et de libre circulation des capitaux et des multinationales où la compétitivité de l'entreprise sur les marchés est érigée comme objectif ultime, la réduction de la marge de manœuvre de l'État s'explique par une inefficacité présumée de son action, ce qui conduit à une dé-légitimation de principe de son intervention. Ce contexte affaiblit donc le potentiel régulateur de l'État et favorise au contraire l'émergence de normes privées pour combler ce manque. Pourtant, en pratique son intervention pour aider publiquement les entreprises est constante et massive, comme l'a bien illustré son rôle essentiel durant la pandémie⁵. Avant même ce plan de relance, les entreprises avaient bénéficié en France de 156,88 milliards d'aides publiques pour l'année 2019 selon Abdelsalam et al. (2022, p. 47)⁶, qui notent d'ailleurs une progression constante de ces aides publiques. Comme l'illustrent les rapports Viry (2021) et Demurger (2022), les critères pour conditionner ces aides publiques restent cependant insuffisamment développés et approfondis du fait de difficultés théoriques pour penser une intervention publique, ainsi qu'une articulation entre les normes publiques et privées à vocation transformatrice sur un plan structurel. De plus, le lobbying intense des multinationales empêche encore de renouveler la régulation des entreprises et d'utiliser des outils vus comme trop contraignants et limitant la liberté des acteurs.

Ces questionnements d'actualité posent deux interrogations théoriques concernant les outils de régulation à l'égard des entreprises : d'une part celle de la cohérence des objectifs des pouvoirs publics en matière de fiscalité désincitative et d'aides publiques, et d'autre part celle des modalités pour conditionner ces aides afin que les entreprises atteignent des objectifs écologiques et sociaux. Dans le cadre de cette thèse de théorie économique, nous considérons que la démocratisation des entreprises pourrait permettre dans un même temps de répondre à ces deux questions, en se fixant l'objectif d'agir sur les procédures de décision, sans avoir à évaluer les résultats de leurs comportements⁷. L'idée est de s'appuyer sur l'appréhension du caractère plus ou moins démocratique des processus de prise de décision des entreprises pour conditionner les aides publiques et/ou pour mettre en place des taxes incitatives et désincitatives. L'objectif d'encourager la démocratisation peut en effet être considéré comme

⁵ Parmi les mesures du plan de relance français de 2020, on trouve ainsi à la fois une baisse de 20 milliards des impôts de production des entreprises, et d'importantes subventions (et prêts) pour les entreprises. Cependant, aucune contrepartie n'a été prévue en échange de ces baisses d'impôts, ni même pour l'obtention de subventions dont certaines ont officiellement pour objectif de favoriser la transition écologique, mais sans inclure de critères précis portant sur la gouvernance, le statut et les modalités de prise de décision au sein de l'entreprise susceptibles de favoriser cette transition.

⁶ Elles comprennent les dépenses fiscales, les dépenses socio-fiscales et les subventions. Si l'on y ajoute les dépenses fiscales « déclassées », ces aides publiques atteignent 204,56 milliards (*ibid.*, p. 50).

⁷ Pour autant, nous supposons que l'impulsion d'une dynamique allant dans ce sens constitue une condition nécessaire pour permettre aux entreprises de se fixer des objectifs écologiques et sociaux.

universellement souhaitable et applicable à toutes les institutions, y compris l'entreprise. L'outil fiscal incitatif apparaît ainsi comme un moyen potentiel pour favoriser des processus de démocratisation. Cette démarche va nous conduire à analyser théoriquement les liens potentiels entre la fiscalité incitative (au sens large) et la démocratisation des entreprises.

Nous avons choisi d'étudier l'impact de la fiscalité sur le comportement et l'organisation des entreprises sans approfondir le rôle de financement des dépenses publiques de cette fiscalité. Nous ne traiterons donc pas de l'aspect « pourvoyeur de recettes fiscales » des dispositifs d'imposition et taxation. Selon le Conseil d'État (2019, p. 1), « *la fiscalité est dite "incitative" ou "comportementale" lorsque la mesure vise à titre principal non à prélever des ressources mais à orienter le comportement des acteurs dans un sens déterminé* ». Cette fiche ajoute que « *l'impôt incitatif peut prendre la forme soit d'un nouvel impôt pesant sur des activités ou des comportements que l'on souhaite décourager [en les rendant moins attractifs] ; l'incitation revêtant alors un caractère négatif, la fiscalité est dite "désincitative" ou "dissuasive", soit de taux réduit ou d'une exonération, d'une déduction ou d'une réduction d'un impôt (pouvant aller jusqu'au crédit d'impôt) existant ou créé pour l'occasion ; l'incitation est alors positive* ». Nous élargissons cette définition classique de l'incitation fiscale aux subventions qui peuvent également revêtir un rôle d'incitation positive, comme le souligne cette note : « *la dépense, notamment sous forme de subvention, est l'autre mécanisme financier incitatif à la disposition des personnes publiques* » (*ibid.*, p. 2) qui précise la proximité entre les dépenses fiscales et les subventions⁸. La différenciation des taux d'imposition selon différents critères, la taille de l'entreprise par exemple, entre également dans le champ de l'incitation fiscale. Nous analysons ici de manière qualitative et conceptuelle le rôle incitatif de la fiscalité des entreprises⁹ ainsi que des dépenses fiscales et des subventions dont elles peuvent bénéficier. Ainsi, nous incluons dans notre questionnement les différents dispositifs fiscaux et subventions vis-à-vis des entreprises ayant comme objet ou comme effet d'impacter les

⁸ Remarquons que depuis la fin des années 1970, les avantages fiscaux se sont d'ailleurs développés, face à l'inflexion néolibérale des politiques publiques (cf. Monnier [2015], p. 94), malgré des interrogations sur leurs effets, puisque selon Surrey (1970, p. 734), qui a conceptualisé la notion de dépense fiscale, leur efficacité (pour atteindre leur objectif) est de manière générale bien moindre que celle des subventions, d'où sa préférence pour les « *dépenses directes* ». Dans le cadre de cette thèse, nous ne développerons pas le débat concernant le choix entre ces deux outils incitatifs, puisque notre optique est de montrer que, quel que soit l'outil incitatif fiscal au sens large, on pourrait conceptualiser de manière alternative la conditionnalité de ces aides publiques.

⁹ Nous entendons cette fiscalité des entreprises (au sens strict) comme désignant l'ensemble des prélèvements qu'elles doivent acquitter (impôt sur les sociétés ainsi que les impôts de production notamment). Pour autant nous n'évoquons pas la question de la modulation des cotisations sociales (en fonction du type de contrats de travail par exemple), pour ne pas aborder le débat sur le financement de la protection sociale qui excède le domaine de la présente recherche.

comportements mais aussi et surtout les processus de prise de décision. Bien qu'il se situe en amont de tout projet de vérification empirique, ce travail porte néanmoins sur un large champ, celui de la fiscalité incitative des entreprises, et il s'est donc appuyé sur un survey qualitatif des différents dispositifs incitatifs existants en France et en Europe notamment.

L'idée que les processus de démocratisation de l'entreprise sont souhaitables *a priori* découle du fait que la démocratie, en tant que socle de nos régimes politiques, constitue intrinsèquement un objectif commun peu contestable. Il n'y a donc aucune raison d'en limiter l'extension à la seule représentation parlementaire, particulièrement dans un contexte européen dont le projet social et politique est entièrement fondé sur un idéal démocratique. La dynamique de démocratisation apparaît en outre comme nécessaire pour que l'entreprise soit en capacité d'adopter des objectifs écologiques ou sociaux, au service du bien commun. Aglietta et Reberieux, (2004, p. 350) désignent la démocratie économique comme un « *processus délibératif par lequel les intérêts du capital humain doivent participer à la définition de l'intérêt de l'entreprise* ». Remarquons qu'en plus des intérêts du capital humain, cette dynamique démocratique peut également amener l'entreprise à prendre en compte les intérêts du capital naturel (cf. notamment Rambaud et Richard [2021]).

Nous définissons provisoirement la démocratisation des entreprises comme l'ensemble des processus visant à rééquilibrer les pouvoirs de décision en favorisant la création d'espaces de délibération aux différents niveaux de la structure organisationnelle de l'entreprise. Par structure organisationnelle, nous entendons l'ensemble des règles et statuts juridiques encadrant les prises de décision ainsi que les dispositifs de gouvernance et de partage des tâches, ce qui inclut les méthodes d'organisation de la production en interne et la capacité de l'entreprise à rendre compte de ses actes en externe. Si la démocratisation des entreprises en tant que moyen de régulation du capitalisme est abordée théoriquement, notamment par les économistes institutionnalistes et par de nombreux travaux récents en sciences de gestion, les processus de démocratisation ne semblent pas être analysés ni évalués systématiquement, du fait de la diversité et de la complexité des formes qu'ils peuvent prendre. Cette insuffisance s'explique également par la prégnance des différentes théories en économie standard¹⁰ justifiant théoriquement la *shareholder value* (cf. Jensen et Meckling [1976]) ainsi que la coercition au

¹⁰ Pour Favereau (2006, p. 69-70), la théorie standard désigne le programme de recherches en économie qui « *limite la rationalité individuelle à l'optimisation* » et « *limite les moyens de coordination aux (prix de) marchés* ». Il note que depuis les années 1970, l'économie orthodoxe étend la théorie standard à l'analyse de l'organisation. Dans ce travail de recherche, nous opposons l'économie institutionnaliste à l'économie standard, dans laquelle nous incluons l'économie standard étendue.

sein de l'entreprise (cf. Williamson [1985]), ce qui conduit en général à ne pas envisager la démocratisation de l'entreprise comme une voie de régulation possible pouvant faire l'objet de débats (et d'évaluation).

Notre thèse, qui se situe dans le champ de la théorie économique institutionnaliste, se propose en somme de défendre l'idée que la fiscalité pourrait poursuivre de façon tout à fait légitime l'objectif incitatif de démocratiser l'organisation de l'entreprise en agissant sur les processus/procédures de décision et non sur les résultats de ses décisions, ni sur les comportements eux-mêmes. En pointant la structure organisationnelle comme une source essentielle d'externalités susceptibles de justifier une intervention de l'État, nous prenons appui sur l'apport de Pigou (1932) en tant que précurseur d'une fiscalité incitative ayant vocation à démocratiser les processus de prise de décision, même si, faute d'un cadre méthodologique institutionnaliste adéquat, il n'a pu pousser lui-même cette intuition procédurale plus avant. Si la pensée de Pigou au sujet de la fiscalité incitative a été sensiblement réduite par ses prolongements au sein de l'économie standard, qui a en quelque sorte « oublié » cette intuition, elle n'a pas non plus été reprise par l'économie institutionnaliste, qui n'a pas vraiment envisagé des modalités d'incitation fiscale alternatives à l'approche standard. Dans cette thèse nous développons ainsi le concept de fiscalité incitative procédurale (FIP)¹¹ afin de théoriser des dispositifs fiscaux incitatifs ayant pour optique de participer à une démocratisation de l'entreprise¹², via une transformation des processus de prise de décision au sein des entreprises. L'utilisation du terme de fiscalité incitative procédurale (FIP) est réservée aux dispositifs contribuant à faire émerger une représentation éthico-politique de l'entreprise¹³, que nous associons à une dynamique de démocratisation, tout en sachant que les différents dispositifs impactant les processus de prise de décision n'ont pas forcément pour vocation, ni pour effet

¹¹ Le terme procédural est utilisé ici comme un équivalent plus précis du terme processuel. En optant pour une caractérisation de la FIP comme fiscalité incitative procédurale plutôt que processuelle, nous voulons signifier que cette fiscalité a vocation à impacter directement les procédures encadrant les processus de prise de décision. Pour éviter toute ambiguïté à ce sujet, on peut dire aussi que la FIP a pour objet d'agir sur les processus, et non d'être elle-même mise en place de manière processuelle.

¹² Ce type de dispositif n'existe pratiquement pas, comme nous le verrons au chapitre 7 en étudiant et en examinant en détail les dispositifs existants

¹³ Dans Pharo (2022), nous utilisons le concept de fiscalité éthico-politique pour désigner cette même notion de FIP qui, dans notre approche, a pour objet et/ou pour effet d'engendrer des processus de transformation éthico-politique de l'entreprise. Si nous avons finalement retenu le qualificatif procédural dans cette terminologie, c'est d'une part parce que le terme éthico-politique emprunté à Postel et Sobel (2011) caractérise d'abord l'entreprise (et non pas la fiscalité elle-même) et d'autre part parce que l'adjectif procédural, qui s'oppose clairement à celui d'instrumental, permet de bien distinguer cette FIP de l'ensemble des dispositifs ayant pour objet d'agir avant tout sur les résultats des comportements (que nous regrouperons sous l'acronyme de FII : fiscalité incitative instrumentale).

de démocratiser l'entreprise, certains d'entre eux ayant surtout des impacts procéduraux valorisant la prédominance de la rationalité instrumentale¹⁴, sans contribuer à la prise en compte des enjeux éthico-politiques.

Par le terme éthico-politique, on entend caractériser une structure organisationnelle dans laquelle les différents acteurs ne seraient plus uniquement guidés par une rationalité instrumentale calculatrice mais intégreraient également des enjeux éthiques, en assumant ainsi la dimension politique de l'organisation. C'est pourquoi les différents processus de démocratisation sont constitutifs d'une reconnaissance du caractère éthico-politique du fonctionnement de l'entreprise. Cette transformation, considérée comme une fin intrinsèquement légitime, pourrait en outre impacter indirectement et en profondeur les comportements de l'entreprise, notamment en matière écologique et sociale, sans qu'il soit nécessaire de mesurer ou définir le bien-fondé de chaque comportement ou de chaque secteur d'activité. L'objectif de cette thèse n'est donc pas d'évaluer les effets éventuels des dispositifs fiscaux, qui dépendent des résultats de la délibération collective, mais de défendre la centralité de l'entreprise comme institution sociale, la nécessité de sa démocratisation pour permettre aux acteurs de déployer leur capacité éthique, et enfin celle de réinventer les objectifs de la fiscalité incitative vis-à-vis des entreprises sur la base d'une évaluation de leur structure organisationnelle sur le plan démocratique. La FIP au niveau national comme européen pourrait ainsi avoir comme objet d'enclencher ou de pérenniser une dynamique de démocratisation, objectif en adéquation avec le « Manifeste pour démocratiser l'entreprise » impulsé par Ferreras, Battilana et Méda (2022).

I. La démocratisation des entreprises comme objectif souhaitable (en lui-même).

L'idée qui inspire ce travail de thèse est qu'il est hautement souhaitable de favoriser fiscalement des processus de démocratisation, sans pour autant préjuger du résultat de ces processus. Si l'on considère que la représentation démocratique est un élément très favorable à la prise en compte politique des questions écologiques et sociales (cf. Latour [1999]), c'est là en effet une condition pour que l'entreprise puisse se fixer et atteindre des objectifs écologiques

¹⁴ Malgré leurs effets processuels, ces dispositifs seront alors rattachés à ce que nous qualifierons de fiscalité incitative instrumentale (FII) (cf. infra, le III. de cette introduction).

et sociaux spécifiques (en ce qui concerne par exemple les sociétés à mission décrites par Segrestin et al. [2015]), tout en préservant la liberté de choix des agents. Dans l'optique pragmatiste dont nous nous inspirons, qui pose la démocratie comme un but intrinsèquement souhaitable, cela implique que l'État s'efforce de favoriser l'expression démocratique au sein même de l'entreprise.

Considérant que l'encouragement des multiples processus de démocratisation au sein des entreprises peut permettre de dépasser les particularismes sectoriels, mais aussi les particularismes nationaux en Europe, notre démarche vise à promouvoir des formes de rationalité alternatives à la rationalité instrumentale reposant sur l'hypothèse d'optimisation propre à la théorie économique standard, et à reconnaître ainsi la dimension éthico-politique de l'entreprise et de la compétence de ses acteurs en ce domaine. Cela suppose de favoriser au sein des entreprises la mise en œuvre d'une certaine raison pratique¹⁵ permettant la prise en compte de finalités et d'intérêts sociétaux dans les processus de prise de décision.

Telle que nous l'envisageons, une théorie de la démocratisation de l'entreprise comme outil de régulation suppose de revisiter la vision de l'entreprise propre à la théorie des coûts de transaction (cf. Williamson [1975]). Celle-ci approfondit la théorie de l'agence appliquée à l'entreprise (cf. Jensen et Meckling [1976]) dans le but d'améliorer son efficacité productive et marchande et créer ainsi de la valeur pour les actionnaires. Cette approche envisage l'entreprise comme entité hiérarchique nécessairement coercitive, via un ensemble de contrats, au service d'un fonctionnement, *a priori* optimal, du marché. La théorie de l'agence (ou des incitations), avec ses présupposés sur *l'homo œconomicus*, considère en effet que les actionnaires sont propriétaires de l'entreprise et que la maximisation des profits est le signe absolu d'efficacité (cf. Favereau [2014]). Pourtant, rien n'oblige à considérer que l'entreprise doit être au service exclusif des actionnaires (ou même des dirigeants), ni même que l'efficacité économique se traduit uniquement par la maximisation des profits.

A l'instar du travail collectif réalisé par le collège des Bernardins (2012), on peut très bien considérer que l'entreprise est plutôt une entité non-appropriable (cf. l'explication détaillée de Robé [2012]) et qu'il convient d'agir en son sein pour « *démocratiser les pouvoirs de valorisation* » (cf. le chapitre éponyme d'Eymard-Duvernay [2012]). Cette approche est complémentaire de celle suggérée par Ostrom (1990), puisque l'auto-organisation des communs¹⁶ qu'elle préconise peut être considérée comme une forme de gouvernance

¹⁵ Nous définissons ici provisoirement la raison pratique comme désignant la capacité éthique des individus à agir. Nous approfondirons cette définition dans le I.2 du chapitre 1.

¹⁶ Un commun désigne « *toute ressource partagée par un groupe de gens* » (Ostrom et Hess [2007], p. 47). Cette

démocratique qu'il serait souhaitable de développer, y compris au sein des entreprises. Comme on le verra, l'analogie entre une entreprise et un commun, envisagée notamment par l'ouvrage *L'entreprise comme commun* de Bommier et Renouard (2018), conduit à la considérer comme un acteur politique sur lequel l'action des pouvoirs publics doit pouvoir s'exercer¹⁷. La démocratisation de l'entreprise comprise comme entité politique peut aussi permettre l'« empowerment » de l'ensemble de ses parties prenantes. Nous nous appuyerons donc sur les travaux d'Ostrom (1990, 2012) sur les communs pour considérer l'entreprise comme une institution sociale à démocratiser afin de permettre aux différentes parties prenantes de l'entreprise de délibérer entre elles. On verra en effet que cette théorie des parties prenantes, initiée par Freeman (1984), peut également être considérée comme un appui théorique important pour défendre le principe d'une démocratisation des entreprises, rompant ainsi avec le principe de *shareholder value*.

Dans notre travail, la défense du principe de démocratie appliqué à l'entreprise constitue ainsi une position normative assumée, à la manière pragmatiste de Dewey¹⁸ qui recommande d'expérimenter la démocratie. En effet, comme l'explique cet auteur (1935, p. 173), « *soit on emprunte cette voie [de la démocratisation par l'expérimentation¹⁹], soit on reconnaît que le problème de l'organisation sociale en vue de la liberté de l'humanité et de l'épanouissement des capacités humaines est insoluble* ». Remarquons en outre que la démocratie est un objectif largement consensuel qui s'inscrit dans une axiologie de principes compatibles avec toutes sortes de valeurs morales préalables ou particulières.

La dynamique de démocratisation des entreprises peut en pratique se traduire par la création de normes limitant (sans forcément le dénier) le poids dans les décisions des apporteurs des capitaux et des dirigeants, et donc par la réduction de l'inégalité structurelle entre les différentes parties prenantes. De plus, l'exigence démocratique paraît primordiale car c'est grâce à la mise en place de différents processus de délibération que l'entreprise sera potentiellement à même d'adopter des comportements plus responsables sur le plan sociétal et de rendre compte de ses actes.

définition citée par Weinstein (2013, p. 11) peut selon lui « *s'appliquer aussi bien aux ressources matérielles qu'aux communs de connaissance* ».

¹⁷ De notre point de vue, cette action publique n'a pas forcément pour objectif de rééquilibrer directement le partage de la propriété et donc de la valeur car, comme le montre Ostrom (2012), la gouvernance commune peut être efficace et bénéfique, quels que soient les régimes de propriété existants.

¹⁸ Selon Bazzoli et Dutraive, (2022, p. 159), « *Dewey a fait de la démocratie comme éthique (fin) et comme méthode (moyen) la pierre de touche de la normativité sociale pragmatiste* ».

¹⁹ Il préconise d'appliquer pour cela une « *méthode de l'intelligence expérimentale et coopérative* » (*ibid.*, p. 172).

Dans cette optique, les administrations fiscales ne viseraient pas à transformer les comportements des entreprises par des mesures directes, mais à influencer sur leur organisation par des dispositions, fiscales notamment, qui pourraient *in fine* leur permettre d'atteindre des objectifs sociaux ou écologiques qu'elles se seraient elles-mêmes fixés. Les processus de démocratisation limiteraient la prégnance des objectifs de maximisation du profit, de la productivité ou de croissance de l'entreprise au service des – principaux – actionnaires et/ou des dirigeants. Cela pourrait contribuer à rendre compatibles l'échange marchand et la responsabilité sociétale des entreprises puisqu'une entreprise dans laquelle l'objectif de rentabilité actionnariale ne s'impose plus automatiquement, du fait d'une démocratisation de son organisation, peut plus facilement se fixer des objectifs diversifiés (même si ce résultat ne serait pas obtenu de façon automatique, puisqu'il dépendrait du choix démocratique des acteurs).

L'outil de régulation étudié a donc pour vocation d'agir sur la répartition du pouvoir de prise de décision au sein de l'entreprise afin de donner la parole aux différents acteurs et d'offrir aux « citoyens » de l'entreprise²⁰ des moyens de choisir des futurs possibles pour elle. Cette proposition, à l'instar du bicamérisme de Ferreras (2012, 2017), a pour caractéristique d'être appropriable pour soutenir l'intérêt d'émancipation de l'ensemble des parties prenantes, et notamment des salariés, contre l'intérêt de contrôle des dirigeants et/ou de certains actionnaires.

II. La fiscalité incitative procédurale (FIP), un outil de régulation.

Selon le Conseil d'État (2019, p. 2), la fiscalité incitative « *présente un avantage certain pour les entreprises qui s'accommodent plus facilement de mesures qui leur laissent le choix soit de supporter un coût supplémentaire, soit de changer de comportement* »²¹. Faire porter l'incitation sur les processus de décision peut en outre permettre d'orienter d'abord la structure organisationnelle sans fixer de manière potentiellement arbitraire les comportements à suivre, ce que la plupart des dispositifs fiscaux existants, ayant vocation à n'agir que sur les comportements, ne peuvent faire. L'avantage de ne pas imposer ou inciter directement à tels ou

²⁰ Nous approfondissons cette notion de citoyens d'entreprise dans les chapitres 2 et 3, mais on peut considérer provisoirement qu'il s'agit de l'ensemble des personnes (physiques ou morales) faisant de l'entreprise une entité politique.

²¹ Cette note ajoute que la fiscalité incitative « *est particulièrement adaptée lorsque le comportement souhaité par le législateur ne pourrait être érigé en norme contraignante sans atteinte excessive à la liberté d'entreprendre et/ou au principe d'égalité des entreprises concernées* ».

tels comportements est d'éviter que l'État se substitue au choix des entreprises et adopte une position normative surplombante. Avec la fiscalité incitative procédurale (FIP), il ne s'agit pas d'obliger d'emblée les entreprises à devenir démocratiques, mais de les pousser à se démocratiser progressivement, tout en leur laissant leur liberté d'entreprendre et donc le choix des modalités de démocratisation. Nous envisageons ainsi cet outil de régulation²² comme un moyen pour influencer les normes et conventions des entreprises, en étant conscient du caractère contingent des effets processuels de l'utilisation de critères organisationnels en matière d'incitation fiscale.

Notons que l'économie publique standard se limite à l'analyse de la réglementation pour envisager successivement les défauts du marché et de l'intervention étatique (cf. Léveque [2009]). Comme l'enjeu ici n'est ni de comparer, opposer ou hiérarchiser les mécanismes marchands ou administrés, ni de préconiser des réglementations en matière de fiscalité sans tenir compte des institutions et des normes existantes, et donc des effets régulateurs qu'elles peuvent engendrer, nous privilégions le terme de régulation. Le terme de réglementation pose d'ailleurs un problème de compréhension, puisqu'en droit il est beaucoup plus strict²³. Les finances publiques ayant été délaissées par les économistes (cf. Monnier [2012], p. 19)²⁴, mais pas par les juristes, nous nous en tenons donc au terme de régulation qui couvre un champ d'analyse plus large (que celui de réglementation) et évite les confusions.

Les différents courants de l'économie publique standard ont conduit à pointer le risque que l'intervention de l'État, notamment fiscale, affaiblisse la compétitivité des entreprises²⁵, ou encore le risque de collusion dans la lignée de la théorie du *Public Choice*. Ainsi la fiscalité, comme d'autres outils de régulation étatique d'ailleurs, peut être considérée comme une source d'affaiblissement de la compétitivité incitant les entreprises à en contourner les règles afin de profiter des avantages réglementaires ou fiscaux des différents pays. En effet, comme le

²² Par régulation, nous désignons l'ensemble des actions ayant pour but de maintenir ou de rétablir une situation souhaitable ou acceptable d'un système économique ou social en utilisant la méthodologie explicitée par Chanteau (2017, p. 76-77), qui différencie la théorie de la régulation de son objet. Il souligne que l'économie standard laisse de côté la régulation en tant qu'objet général d'ensemble « *qui concourt à la bonne marche d'un organisme ou d'une économie* », en réduisant son analyse à un outil particulier : la réglementation étatique.

²³ Ce terme renvoie au domaine du règlement qui concerne la mise en application de la loi et de ses implications non précisées dans la loi. Il ne désigne pas l'ensemble des législations et ne peut donc permettre d'analyser les réactions et adaptations des agents économiques aux lois et règles juridiques ou encore aux normes privées.

²⁴ Monnier évoque la « *disparition des "finances publiques" du champ de l'analyse économique* » depuis la fin des années 1970 et la montée en puissance de la théorie de la taxation optimale (TTO) en économie publique.

²⁵ Ainsi, selon certains économistes raisonnant dans un cadre théorique propre à la TTO, toute hausse d'impôt sur les sociétés en économie ouverte serait in fine mécaniquement répercutée à la baisse sur les salaires réels (Simula et Tranoy [2010]). Ce caractère automatique de la répercussion d'un impôt, que ce soit sur les salariés ou sur les consommateurs (sous la forme d'une hausse des prix), est hautement contestable, puisque l'effet réel dépend de nombreuses variables contingentes (cf. notamment Seligman [1910]).

souligne Robé (2012, p. 282), on constate actuellement une « *mise en concurrence des États pour la fourniture d'un environnement normatif favorable* » aux multinationales. Celles-ci cherchent en effet le cadre réglementaire « *qui les contraint le moins* » possible à « *internaliser les externalités négatives* » dans leur comportement (cf. Favereau [2014], p. 96). Dans un contexte de circulation des capitaux, tout renforcement des différentes réglementations vues comme contraignantes vis-à-vis des entreprises semble difficilement envisageable au niveau national. De même, l'émergence d'une réelle réglementation européenne allant dans ce sens semble exclue, du fait de l'intense lobbying des multinationales.

Au contraire, la fiscalité incitative procédurale (FIP) pourrait ne pas être vue comme contraignante et être mise en place à la fois au niveau européen et au niveau national²⁶. En effet la FIP n'aurait pas vocation à agir directement²⁷ ni sur la fixation des prix, ni même sur les comportements, et *in fine* sur la compétitivité des entreprises, mais d'abord sur les conditions de production, et donc sur les processus de prise de décision, ce qui ne dégraderait pas forcément l'environnement normatif des entreprises²⁸. De cette façon, le fonctionnement du marché serait indirectement modifié puisque les entreprises y évoluant seraient impactées par ces incitations procédurales, mais le caractère marchand des échanges ne serait pas remis en cause. Cet outil de régulation pourrait ainsi contribuer à la diffusion de normes organisationnelles et de processus démocratiques de prise de décision, via le fonctionnement des marchés. En ne limitant en rien l'autonomie des personnes, tout en assurant un certain équilibre des pouvoirs au sein de l'entreprise, l'idée est de renforcer la liberté de choix des acteurs sur le marché. En cela, la FIP paraît plus plastique que d'autres outils de régulation puisqu'elle permet d'engendrer davantage de diversité dans les réactions des agents qui ont plusieurs choix face à la mise en place de cette taxation incitative, et que le fonctionnement marchand, bien qu'encadré et donc potentiellement fortement infléchi, demeure privilégié.

Par rapport à d'autres outils fiscaux incitatifs impactant les consommateurs, à l'instar de la taxe carbone, ou impactant des secteurs particuliers, à l'instar de la taxe sur le numérique, et plus généralement visant à modifier les comportements via les prix, un objectif incitatif centré sur les processus de prise de décision aurait l'avantage de concerner directement l'entreprise et

²⁶ Si l'impact d'une FIP ayant pour but de démocratiser l'entreprise serait sans doute plus fort au niveau européen, l'Union Européenne étant elle-même fondée sur un projet démocratique, la FIP aurait également vocation à être mise en place au niveau national pour limiter les dérives particularistes actuelles conduisant à un empilement sans cohérence des aides publiques.

²⁷ La différenciation fiscale des entreprises selon leur structure organisationnelle aurait forcément des effets – indirects – sur les prix, les structures et les équilibres de marchés, bien que ce ne soit pas son but premier.

²⁸ Cela dépendrait alors de leurs structures organisationnelles, certaines seraient pénalisées mais d'autres seraient au contraire avantagées.

pourrait s'appliquer à tous les secteurs et s'articuler à un ensemble de lois et de normes, du fait de son objectif à vocation universelle (favoriser la démocratisation).

Par rapport à d'autres mesures interdisant partiellement ou totalement les sources des externalités, la FIP donnerait aux entreprises la possibilité de choisir leur comportement dans un cadre démocratique les incitant fiscalement à faire émerger des processus de démocratisation, ce qui permettrait de contourner les obstacles politiques à la mise en place de ces autres mesures réglementaires, tout en s'avérant complémentaire.

Par rapport à d'autres normes juridiques ou statuts obligeant ou permettant aux entreprises de participer à la démocratisation de leur statut et/ou de leur structure organisationnelle (de manière spécifique) qui renvoient à une certaine idée de la démocratie d'entreprise²⁹, la FIP ne définirait pas préalablement un modèle de démocratie, mais inciterait à la démocratisation dans sa pluralité³⁰. Ce faisant, la FIP, tout en incitant toutes les entreprises³¹ à adopter des statuts et à mettre en œuvre des formes de gouvernance plus propices à leur démocratisation, favoriserait l'adoption de différentes mesures réglementaires instituant l'entreprise comme entité politique. C'est pourquoi, loin de s'opposer à ces diverses réglementations remettant en cause la centralité de la valeur actionnariale, elle leur est complémentaire.

III. La fiscalité incitative procédurale (FIP) s'oppose à la fiscalité incitative instrumentale (FII) (et à la fiscalité non incitative forfaitaire).

Le projet de cette thèse est théorique (et non pas appliqué) : il vise à envisager les potentialités d'une FIP ayant pour objet de contribuer à démocratiser l'entreprise. Il constitue donc en quelque sorte une première étape consistant à approfondir la dimension conceptuelle de la proposition avant de pouvoir en pratique la tester et mesurer les effets éventuels qu'elle pourrait engendrer. Nous aurons ainsi à définir ce que pourrait être la base d'une autre fiscalité incitative, moins particulariste et sectorielle que celle existante³², et davantage fondée sur un

²⁹ On pense notamment ici aux différents statuts des entreprises et coopératives de l'ESS ainsi qu'aux mesures permettant une codétermination et/ou une cogestion des sociétés par actions.

³⁰ Pour cela, il serait nécessaire d'évaluer chaque entreprise sur le plan démocratique quel que soit son statut juridique et sa nationalité.

³¹ Remarquons que contrairement à ce type de réglementation qui concerne d'abord les entreprises nationales, la FIP pourrait s'appliquer également aux entreprises étrangères produisant sur le territoire.

³² Alors que la théorie économique peine à justifier une différenciation des impôts (et des subventions) selon les entreprises, dans la pratique « *la fiscalité est de plus en plus utilisée comme un instrument pour traiter des*

principe reconnu comme universel qui est celui de la démocratie. La fiscalité incitative n'est donc pas considérée seulement comme un outil pour démocratiser l'entreprise, mais également comme un objet d'étude en soi, qu'il convient de transformer afin de mettre fin à la « *dérive vers un nouveau moyen-âge fiscal* » (cf. Bouvier [2020], p. 241) et pour revenir à un certain universalisme de la fiscalité.

Pour développer ce travail théorique consistant à réinventer la fiscalité incitative des entreprises de sorte qu'elle impacte les processus de décision, nous approfondirons une intuition méconnue développée par Pigou à partir de 1920, qui pointait les externalités engendrées par les différentes structures organisationnelles des entreprises. Lorsque Pigou, de 1920 à 1932, tout au long des quatre versions de *The Economics of Welfare* (TEW)³³, propose de maximiser le bien-être social, notamment grâce à l'utilisation systématique de taxes et de subventions, parmi d'autres outils de régulation publique, pour rapprocher le produit social du produit privé, il a pour idée non seulement de modifier les comportements des entreprises mais aussi d'impacter leurs processus de décision. Nous considérons ainsi que si les travaux de Pigou sont bien précurseurs de la « taxe Pigou » fondant le rôle incitatif classique de la fiscalité pour agir sur les comportements, et notamment le principe de « pollueur-payeur », ils peuvent également être vus comme fondateurs pour la conceptualisation institutionnaliste d'une FIP, puisque sa réflexion incluait des questionnements éthiques interrogeant les processus de prise de décision au sein de l'entreprise. Pour autant, développer cette intuition en conceptualisant la FIP requiert une représentation des acteurs, des institutions et des marchés alternative au cadre utilitariste dans lequel s'inscrivait Pigou, afin d'approfondir les interactions entre l'incitation fiscale et les enjeux potentiellement éthico-politiques de l'entreprise.

Or aujourd'hui, lorsqu'on envisage de mettre en place des dispositifs fiscaux à vocation incitative, on considère tacitement que les marchés sont naturellement efficaces et qu'il convient donc que l'intervention de l'État soit la moins distorsive possible (ce qui limite par construction la capacité incitative de la fiscalité), tout en internalisant les externalités dans le fonctionnement des prix de marché (grâce à l'incitation fiscale). On assigne ainsi un rôle que nous qualifions d'instrumental à l'incitation fiscale classique (FII). Cette fiscalité incitative instrumentale (FII), développée au sein de l'économie standard, se décline en deux objectifs :

particularismes », comme l'explique Leroy (2010, p. 204). Cela tient en partie à « *la prévalence du corporatisme sectoriel* » qui « *est porteur de divisions et d'incohérences* » selon Jobert et Muller (1987, p. 170). Dans le chapitre 7 de cette thèse, nous analysons d'ailleurs ces dispositifs fiscaux incitatifs et pourrions constater, en France notamment, leur morcellement et leur manque de cohérence.

³³ Dans notre thèse, nous utilisons essentiellement sa 4e édition de 1932 qui est sa version la plus aboutie, bien que son intuition procédurale soit déjà présente dès sa première version de 1920.

minimiser les distorsions pour se rapprocher d'un équilibre d'un côté, et transformer de l'autre les résultats des comportements (en les évaluant monétairement, notamment en termes de prix et de coûts marginaux) afin d'internaliser les externalités dans le fonctionnement des marchés³⁴. Ce faisant, d'une part le rôle procédural de l'incitation est totalement occulté théoriquement, puisqu'on a tendance à se focaliser exclusivement sur les effets des comportements (en termes de prix notamment), et d'autre part les éventuels effets processuels de cette FII sont de renforcer la prééminence de la rationalité instrumentale au sein de l'organisation. Pour ces deux raisons, la FII, qui oscille entre une volonté de ne pas distordre la concurrence et d'inciter à changer les comportements, se distingue radicalement de la FIP³⁵.

Contrairement à la FIP, la FII s'intègre au sein de la théorie de la fiscalité optimale (TTO), fondée par Mirlees et Diamond (1971), qui constitue le cadre d'analyse de l'économie publique standard en matière de fiscalité. Cette TTO trouve d'abord son origine dans le travail, considéré comme « pionnier » par Diamond et Mirlees, de Ramsey (1927) qui préconise d'imposer uniquement des biens et des services (et notamment ceux pour lesquels l'élasticité-prix de la demande est la plus faible) de manière forfaitaire afin de favoriser l'efficacité économique. Le principe d'imposition forfaitaire (ou proportionnelle)³⁶ écarte ainsi l'idée d'une imposition incitative et/ou redistributive. Remarquons que dans son ouvrage consacré à la fiscalité, *A study in public finance (ASIPF)*, Pigou (1928) ajoute à la question de l'efficacité économique privilégiée par Ramsey (1927) des interrogations éthiques en prenant en compte l'enjeu de la distribution des revenus, que l'on retrouvera, avec une place bien moins importante, dans la TTO.

Si le cadre méthodologique utilitariste de l'économie du bien-être a donc progressivement laissé de côté les questions de justice abordées par Pigou (1928, 1932), du fait de la montée en puissance du critère d'efficacité parétien avec la nouvelle économie du bien-être initiée par Robbins (1932), la TTO fondée par Mirlees et Diamond (1971) va permettre de pondérer l'efficacité parétienne avec des questions d'équité, ce qui réintroduit la taxe incitative

³⁴ Remarquons que ces deux objectifs sont tout à la fois contradictoires, car pousser à changer les comportements engendre des distorsions, et complémentaires, puisque le changement de comportement est mis au service de la recherche d'un équilibre (de second rang).

³⁵ Pour autant, comme nous le verrons, la FII peut également avoir des effets sur les processus de prise de décision au sein des entreprises, mais ceux-ci sont de nature à renforcer la rationalité instrumentale et le principe de maximisation, et non la reconnaissance de l'entreprise comme institution sociale intégrant des enjeux éthico-politiques.

³⁶ L'impôt forfaitaire, illustré par la plupart des taxes indirectes sur la consommation, consiste à faire payer le même montant aux contribuables, ce qui le rend régressif par rapport aux revenus, alors que l'impôt proportionnel consiste à utiliser le même taux d'imposition pour les contribuables, ce qui le rend neutre.

de Pigou de manière limitée par l'optique instrumentale de se rapprocher d'un équilibre marchand (donc sous forme exclusive d'une FII). La prégnance du cadre méthodologique utilitariste de la (nouvelle) économie du bien-être qui a prolongé les travaux de Pigou, tout en limitant la portée, engendre des difficultés à appréhender les coûts sociaux générés par l'entreprise, comme l'explique Kapp (1950). D'autant qu'un tel cadre, comme l'a bien illustré l'article de Coase (1960), remet en cause le caractère automatique et nécessaire de l'intervention de l'État.

La FII s'inscrit ainsi dans une optique de recherche d'équilibre marchand, comme l'illustre notamment le développement de la fiscalité écologique depuis la fin des années 1970 qui, parallèlement à la montée en puissance de la TTO, a (ré)introduit l'idée que la fiscalité pouvait transformer les comportements, avec comme objectif d'internaliser les externalités principalement via les prix de marché (sans se préoccuper de l'entreprise en tant qu'institution sociale), tout en minimisant les distorsions créées par l'intervention de l'État³⁷. Dans le cadre théorique de la TTO, le rôle incitatif de la fiscalité vis-à-vis des entreprises reste donc extrêmement réduit : il n'est pas d'intervenir sur les processus de prise de décision, mais seulement d'inciter à internaliser certaines externalités dans le fonctionnement d'un marché toujours en équilibre (partiel ou général) et de minimiser les distorsions. Remarquons que la taxe forfaitaire de Ramsey semble ainsi être le dispositif fiscal à privilégier, sauf dans les – rares – cas de défaillance de marché.

Notre conception procédurale de l'incitation fiscale (FIP) n'est donc pas compatible avec la théorie de la fiscalité optimale (TTO), qui n'envisage l'incitation que comme un moyen instrumental (via la FII) de se rapprocher d'une situation efficiente (dans un sens parétien), en complément de la taxe forfaitaire (ou proportionnelle)³⁸ qui reste *a priori* la norme fiscale optimale³⁹. C'est pourquoi notre thèse ne s'inscrit pas dans un approfondissement critique de la théorie de la fiscalité optimale ou de la nouvelle économie du bien-être, mais se situe dans un cadre méthodologique non utilitariste, que l'on qualifie d'institutionnaliste.

³⁷ Pottier (2016, p. 211-212 et 229) montre d'ailleurs comment des théoriciens en économie publique recherchant, grâce notamment à la taxe carbone, à atteindre un prix unique du carbone et une pollution optimale dans une optique d'efficacité marchande, ont abouti à une solution théorique inefficace car impuissante et impraticable, en plus d'être injuste (la taxe carbone étant régressive). Pottier (*ibid.*, p. 111) cite par exemple Tirole (2009, p. 18) qui considère qu'idéalement « *le prix du carbone devrait être le même quel que soit la source ou le pays* ».

³⁸ Remarquons que taxe forfaitaire et taxe proportionnelle sont souvent associées, comme l'illustre en France la mise en place d'un prélèvement forfaitaire unique (PFU) en 2018 qui consiste à prélever l'ensemble des revenus de capitaux de manière proportionnelle à hauteur de 30%.

³⁹ Remarquons d'ailleurs que le principe de FIP, alternatif à celui de FII, peut être considéré comme le pendant en matière de fiscalité incitative des entreprises du principe d'imposition progressive qui s'oppose à celui de taxation proportionnelle, et *a fortiori* de taxation forfaitaire, en matière de fiscalité des revenus et des patrimoines (cf. Piketty [2020] pour bien saisir cette opposition).

IV. Un outil économique institutionnaliste, parmi d'autres, pour contribuer à renouveler la régulation publique de l'entreprise et à favoriser sa démocratisation.

En s'écartant d'une logique utilitariste, ce travail ne se pose plus du tout la question normative de la maximisation du bien-être (individuel et/ou collectif), puisqu'il ne s'agit aucunement de trouver des critères pour distinguer les bons secteurs d'activité ou les bons comportements des mauvais, mais de différencier les structures organisationnelles selon leur degré de démocratie, considérée comme une finalité intrinsèquement souhaitable dans le cadre des institutions politiques existantes. Nous pouvons ainsi considérer la démocratie comme un principe supérieur commun qui va au-delà des questions de répartition ou d'allocation. Notre approche s'inscrit donc dans une logique économique institutionnaliste permettant à la fois de nous situer au sein des différents courants hétérodoxes et de pouvoir nous référer à l'ensemble des sciences sociales. Nous nous inspirons notamment de la méthode de Seligman (1910) qui, étudiant les finances publiques, considérait que toute étude de la fiscalité doit dépendre du contexte institutionnel dans lequel elle s'inscrit. A l'instar de Postel (2007, p. 96), nous voyons dans la méthodologie institutionnaliste, « *commune à l'ensemble des hétérodoxies* », une manière de réfléchir sur le rôle économique d'institutions historiquement situées et de faire appel à des critères politiques pour analyser le capitalisme. Nous suivrons ainsi une « *grille de lecture habermassienne* », qui suppose la recherche d'un cadre institutionnel permettant une certaine égalité entre les parties prenantes (Postel [2017], p. 277). Puisqu'un tel cadre ne sera sans doute pas mis en œuvre spontanément par les agents, il importe de chercher des outils publics de régulation tels que la FIP permettant de construire un « agir communicationnel » au sein même de l'entreprise, comme le suggère Ferreras (2007).

A partir de la fin des années 1970, l'avènement progressif du néolibéralisme a légitimé un certain type d'intervention de l'État qui gouvernerait « *pour le marché* » (conformément à la prédiction de Foucault [1979], p. 125). Parallèlement au développement de nouveaux courants en économie publique dont l'objectif est de limiter et surtout de cibler l'intervention publique⁴⁰,

⁴⁰ En économie publique standard, le rôle de l'État devenant sujet à caution, la réglementation n'est plus envisagée qu'au cas par cas, de manière à internaliser les externalités au sein du fonctionnement des marchés supposé *a priori*

cette forme de régulation (le néolibéralisme) amène un certain nombre d'effets considérés comme néfastes⁴¹. Pour que les entreprises internalisent des enjeux sociétaux et écologiques considérés aujourd'hui comme essentiels, la question d'une régulation interne à l'entreprise devient cruciale, comme le montrent les questionnements autour de la RSE qui amènent à redécouvrir la question de la démocratie. En effet, au-delà de l'instrumentalisation actuelle de la RSE par les multinationales, la question de la gouvernance de l'entreprise est centrale pour permettre l'institutionnalisation d'une orientation citoyenne ou politique de la RSE (cf. les typologies de Bommier et Renouard [2018] ou de Chanteau [2011]). Nous considérons même que la démocratisation de cette gouvernance constitue une condition *sine qua non* pour mettre en œuvre une telle orientation, pour faire vraiment émerger des innovations responsables en intégrant en amont les enjeux écologiques et sociaux (cf. Aggeri [2017]), et permettre notamment à l'entreprise de « *compter autrement* » (cf. Déjean [2021]). Le renouvellement de la fiscalité incitative dans une optique de démocratisation de l'entreprise nous semble d'ailleurs complémentaire à un ensemble de mesures législatives permettant d'une part de disposer d'informations (notamment qualitatives) normalisées sur les entreprises, et d'autre part de faire évoluer le droit, la comptabilité et les statuts des entreprises⁴².

Les réflexions sur l'utilisation de la fiscalité à des fins de régulation sont d'ailleurs de plus en plus abordées de manière globale pour lutter contre les paradis fiscaux, la spéculation, ou encore la déréglementation climatique, à l'instar des travaux de Wachtel (2002), de Renouard et Giraud (2009), ou plus récemment de Zucman et Saez (2020). Néanmoins, l'idée de conditionner les aides publiques et de différencier les impôts vis-à-vis des entreprises selon un ensemble cohérent et lisible de critères reste encore difficile à mettre en avant, plus d'un demi-siècle après la charge de Kaldor (1955) vis-à-vis de l'impôt sur les sociétés du fait qu'il ne permet pas la différenciation des entreprises et favorise même inéluctablement, selon lui, les grandes entreprises. Nous nous proposons donc d'analyser le potentiel⁴³ d'un nouvel outil de

efficace, à rétablir un équilibre et à atteindre ainsi un optimum de premier ou de second rang, tout en minimisant les défaillances du réglemteur (cf. Lévêque [2009]).

⁴¹ Citons parmi les conséquences négatives recensées : la pression à la baisse des salaires du fait d'une norme de rentabilité actionnariale accrue, une augmentation de la souffrance des salariés du fait d'un engagement total demandé sans qu'ils soient considérés comme des acteurs pouvant participer à la décision, la baisse des investissements du fait d'une utilisation de plus en plus exclusive des profits pour le versement de dividendes aux actionnaires, et last but not least les désastres écologiques qui découlent de l'impossibilité d'intégrer les enjeux environnementaux dans la gouvernance, etc.

⁴² Notre problématique peut ainsi s'inscrire dans la recherche de nouvelles formes de régulation (comme l'illustrent les travaux dirigés par Aglietta [2019] : *Le capitalisme le temps des ruptures*).

⁴³ Nous montrerons notamment que cette FIP pourrait constituer une des solutions à la crise de « *l'État inséré* », pour reprendre le terme de Delorme (1984). Pour Jobert et Muller (1987, p. 235-236), face à la « *fabrique des politiques publiques* » de la part des « *élites dirigeantes* », les « *sociétés démocratiques* » doivent « *inventer de nouvelles formes de médiation* » entre l'État, la société et le citoyen.

régulation du capitalisme : la FIP, qui pourrait renforcer au sein d'un *policy-mix* structurel⁴⁴ les différentes législations (ou normes privées) ayant pour optique de favoriser les objectifs (ou missions) alternatifs à la maximisation des profits au sein des entreprises.

La FIP permettrait d'intervenir sur les processus de prise de décision et contribuerait à instituer l'entreprise comme espace démocratique. Il s'agit donc d'élaborer un outil de régulation illustrant « *la nécessité d'un État social qui devient le tuteur d'une démocratie étendue à l'économie* » (Boyer [2020], p. 185). L'idée ne serait plus d'internaliser les externalités mais de chercher « *un mode de régulation des externalités* », pour reprendre les termes de Zuindeau (2001, p. 78-80), c'est-à-dire trouver des « *mécanismes socio-économiques, spontanés ou résultant d'une action incitatrice extérieure, qui apportent une réponse provisoire ou définitive aux externalités* ». En agissant sur la structure organisationnelle de l'entreprise, la FIP mise en place par les pouvoirs publics peut inciter les entreprises à éviter l'apparition d'externalités ou à en traiter les conséquences directes, les rendant ainsi « redevables » de leurs actes. Dans une telle logique de régulation post-fordiste, la FIP pourrait représenter un moyen pour réguler les externalités préventivement. En effet, avec une structure organisationnelle plus démocratique, l'occurrence de l'externalité deviendrait moins probable.

V. Présentation du plan.

Dans une première partie, nous justifions de manière pragmatiste le principe de démocratisation appliqué à l'entreprise, tout en soulignant les multiples formes que peuvent prendre ces processus. L'idée est d'amener à la conceptualisation de l'objectif processuel de démocratisation de la FIP. Cette première partie a donc d'abord pour objet de penser la dynamique démocratique, appliquée à l'entreprise, comme une protection éthico-politique des acteurs leur permettant de déployer leur raison pratique face à l'extension des marchés les poussant à n'agir que de façon exclusivement instrumentale. Puis, en partant des travaux de Freeman et d'Ostrom, nous justifions la démocratisation de l'entreprise appréhendée comme un commun permettant une délibération entre ses différentes parties prenantes en pointant les conditions institutionnelles de cette transformation. Enfin, nous caractérisons ces multiples processus de démocratisation dans leur complexité et leur diversité sur la base de trois grandes

⁴⁴ Ce terme de *policy-mix* structurel, sur lequel nous reviendrons, souligne que différents outils de régulation peuvent être articulés ensemble pour impacter la structure du système économique.

dimensions : la gouvernance démocratique, sa mise en œuvre en interne dans l'organisation de la production puis en externe en termes de redevabilité.

Dans la seconde partie, nous montrons en quoi la conceptualisation d'une fiscalité incitative procédurale, inspirée par Pigou (mais oubliée depuis), rompt avec une fiscalité incitative instrumentale également initiée par Pigou (mais omniprésente en théorie comme en pratique). Pour fonder cette FIP, nous précisons l'intuition de Pigou (1932, 1935) considérant la structure organisationnelle comme source de l'externalité, mais aussi comme justification potentielle de l'incitation fiscale. Puis nous repositionnons cette intuition dans un cadre institutionnaliste, conformément à notre première partie sur le principe de démocratisation de l'entreprise. Alors qu'en économie standard, la fiscalité incitative que l'on qualifiera d'instrumentale (FII) est envisagée pour agir sur les prix de marché et les comportements, la FIP agirait sur l'organisation de l'entreprise pour favoriser la mise en œuvre d'une raison pratique visant à faire émerger une dynamique démocratique au sein même des entreprises. Cette seconde partie a donc pour objet les modalités conceptuelles pour réinventer les objectifs de la fiscalité incitative vis-à-vis des entreprises.

Dans la troisième partie, nous explorons la possibilité de passer d'une FII à une FIP. Nous soulignons que contrairement aux dispositifs incitatifs existants, souvent particularistes et sectoriels, qui n'ont en général comme objectif ou comme effet que de rechercher une efficacité marchande et/ou de favoriser une rationalité exclusivement instrumentale des acteurs, la démocratisation peut être un objectif souhaitable pour les dispositifs fiscaux incitatifs vis-à-vis des entreprises. En effet, cette FIP contribuerait à réhabiliter la possibilité de taxer les entreprises, à conditionner les aides publiques au-delà des statuts à un ensemble de critères démocratiques, et enfin à remettre en cause l'évaluation à la performance qui s'est imposée au sein des pouvoirs publics (et des entreprises). L'objectif de cette troisième partie, qui s'en tient à un horizon exploratoire sans viser à l'opérationnalité, est d'aboutir théoriquement à des échelles multidimensionnelles permettant en pratique d'évaluer le niveau démocratique de chaque entreprise afin de justifier, grâce à des critères opposables ayant vocation à l'universalité, la différenciation fiscale des entreprises ainsi que le conditionnement des aides publiques.

Partie 1 : L'importance de la démocratisation de l'entreprise.

Notre démarche se fonde sur l'idée que s'ils cherchaient à conditionner l'amélioration de la compétitivité des entreprises à des enjeux démocratiques, les pouvoirs publics pourraient utiliser des outils tels que la FIP pour encourager la démocratisation de la structure organisationnelle des entreprises, sans avoir eux-mêmes à se préoccuper de l'efficacité purement marchande. Avant de préciser les contours de cette intervention procédurale alternative en matière de fiscalité incitative, il convient d'abord d'expliquer dans cette première partie pourquoi il paraît essentiel de démocratiser la structure organisationnelle de l'entreprise et de remettre ainsi en cause la prédominance de l'objectif de maximisation des profits au service des apporteurs de capitaux. La démocratie est un principe reconnu comme universel, et il est donc présumé souhaitable en lui-même. Appliqué à l'entreprise, il peut permettre de conditionner l'efficacité marchande à des enjeux éthico-politiques, sans préjuger des résultats de la délibération démocratique⁴⁵. Celle-ci apparaît donc comme une condition *sine qua non* pour faire émerger des objectifs alternatifs permettant à l'entreprises de se fixer et d'atteindre des missions écologiques, sociales, etc.

Dans cette première partie, nous visons à promouvoir au sein de l'entreprise une généralisation de questionnements éthico-politiques dépassant les enjeux d'efficacité marchande et permettant le déploiement d'une rationalité complète (au-delà de la rationalité exclusivement instrumentale). Nous pointons que les différents processus de démocratisation des entreprises peuvent faire émerger en leur sein des objectifs diversifiés, contrairement à la gouvernance actionnariale actuelle de la plupart des multinationales, défendue par l'ensemble de l'économie standard. Celle-ci n'envisage l'entreprise que comme appartenant exclusivement à ses actionnaires, et dont l'unique objectif est d'accroître la rentabilité pour les actionnaires (cf. l'encadré 1). Au-delà de la question de la propriété de l'entreprise, cette forme de gouvernance justifie, au nom de l'efficacité marchande, l'accaparement coercitif du pouvoir au sein de l'entreprise. Pour penser la démocratisation de l'entreprise, la remise en cause de la *shareholder value* constitue donc un point de départ obligé.

⁴⁵ La démocratisation n'est pas forcément une condition suffisante, d'autant qu'on ne peut préjuger des choix des acteurs qui peuvent privilégier les questions d'efficacité strictement économiques. C'est pourquoi, comme nous le verrons dans le III du chapitre 6, il convient d'inscrire la FIP au sein d'un *policy-mix structurel* regroupant les outils ayant vocation à faire émerger une rationalité alternative à la rationalité instrumentale au sein de l'entreprise.

**Encadré 1 De la théorie des droits de propriété (TDP) à la théorie de l'agence (TA) :
la justification de la *shareholder value*.**

Alchian et Demsetz (1972), en comparant la relation entre employeur et employé à une relation entre un épiciers et son client, considèrent que le « *commandement hiérarchique* » est exactement assimilable à une « *commande commerciale* » (cf. Charmettant [2012], p. 38). Suivant cette théorie qui se fonde uniquement sur les droits de propriété et qui ne prend nullement en compte les asymétries de pouvoir (cf. Eymard-Duvernay [2004], p. 16-17), si le salarié concède volontairement ses droits à l'employeur, c'est seulement par intérêt. Dès lors, dans un univers contractualiste où tous les individus suivent une rationalité exclusivement instrumentale, Jensen et Meckling (1976), considérant l'entreprise comme un « *nœud de contrats* », vont initier l'application de la théorie de l'agence à l'entreprise : autrement dit la mise en œuvre par le principal (actionnaires ou dirigeants) d'incitations – instrumentales – pour que l'agent (dirigeant ou salarié) se conforme à sa volonté. A partir des années 1980, comme l'expliquent Aglietta et Reberieux, (2004, p. 50), les dirigeants sont considérés comme n'étant que les agents des actionnaires. Il importe alors de mettre en œuvre tous les moyens pour que leur comportement se conforme aux intérêts de ces – principaux – actionnaires. Ainsi, selon Eymard-Duvernay, (2012, p. 168-169), « *l'entreprise devient une chaîne de relation d'agence pilotée par l'actionnaire* » .

Comme l'indiquent Aglietta et Reberieux (*op. cit.*), non seulement le caractère marchand de l'entreprise demeure central, comme c'est déjà le cas dans la TDP, mais en outre la TA va se positionner sur la gouvernance des entreprises, et notamment sur le fonctionnement du conseil d'administration, afin d'envisager des modalités pour renforcer la création de valeur pour l'actionnaire (considérée comme l'objectif unique de l'entreprise).

Aux antipodes de cette *shareholder value*, la démocratisation de l'entreprise apparaît d'une part comme une visée souhaitable en elle-même si l'on admet l'universalité de cet idéal démocratique, et d'autre part comme un moyen pour que l'entreprise atteigne les objectifs écologiques et sociaux qu'elle se serait elle-même fixés. Dans le cadre de notre thèse, nous ciblons le premier point pour montrer qu'une approche de l'entreprise en tant que commun (cf. Ostrom [1990]) à démocratiser, peut permettre aux différentes parties prenantes (cf. Freeman [1984]) de délibérer entre elles. Nous nous appuyons ainsi, de manière pragmatiste, sur un principe éthique à portée universelle – celui de la discussion démocratique entre parties prenantes – plutôt que sur un objectif « moral » affirmé *a priori* par l'État.

Il s'agit d'appréhender l'ensemble de ces processus de démocratisation, forcément pluriels, afin de montrer qu'en rendant possible la mise en œuvre d'une certaine raison pratique des acteurs au sein de l'entreprise, ils peuvent permettre d'approfondir sa dimension éthico-

politique. Dans notre introduction générale, nous avons défini provisoirement la démocratisation comme l'ensemble des processus visant à rééquilibrer les pouvoirs de décision au sein de l'entreprise en favorisant la création d'espaces de délibération aux différents niveaux de sa structure organisationnelle – ces pouvoirs de décision étant trop souvent aujourd'hui accaparés par les principaux actionnaires et/ou dirigeants. Nous allons approfondir la définition proposée en caractérisant ces différents processus, tout en soulignant leur caractère multidimensionnel⁴⁶. A travers la justification et l'appréhension de la démocratisation des structures organisationnelles, cette première partie a donc pour objet de préciser la nature et la dynamique des divers processus à visée éthico-politique que désigne le terme de « procédurale » dans la défense du principe de fiscalité incitative procédurale (FIP) vis-à-vis des entreprises.

Le chapitre 1 explicite les notions de démocratie et d'entreprise en précisant leur lien dans un univers dominé par l'instrumentalité marchande. Nous présentons d'abord notre conception de la démocratie, en nous inscrivant dans une logique processuelle et pragmatiste, issue des travaux de Dewey (1916, 1935), afin de pointer comment une dynamique de démocratisation est à même de favoriser la mise en œuvre de la raison pratique des individus, via notamment les conflits dont elle permet l'expression, ainsi que l'institutionnalisation d'espaces de délibération. Nous considérons ensuite l'entreprise comme une institution, et nous nous appuyons sur les travaux de l'économie des conventions (cf. Eymard-Duvernay et al. [2006]) pour penser l'émergence de conventions légitimes en son sein grâce à la rationalité interprétative des acteurs comme moyen d'accroître leur liberté. Nous contestons alors la naturalisation de l'appropriation de l'entreprise comme outil d'efficacité marchande au service exclusif des actionnaires en pointant l'intérêt d'appréhender (et d'évaluer) le cadre institutionnel – potentiellement démocratique – dans lequel se situe toute recherche d'efficacité. Nous soulignons enfin les enjeux écologiques et sociaux d'une dynamique de démocratisation remettant en cause l'asymétrie du pouvoir propre à la gouvernance actionnariale, afin de favoriser les objectifs alternatifs à la maximisation du profit et *in fine* participer à l'institutionnalisation de la RSE (responsabilité sociétale des entreprises).

Le chapitre 2 se propose ensuite de justifier plus précisément la dynamique même de démocratisation de l'entreprise en tant que fin légitime en elle-même, à partir des apports de Freeman (1984) et d'Ostrom (1990). Nous montrons d'abord que les travaux de Freeman (1984,

⁴⁶ Ces processus sont potentiellement présents dans toutes les entreprises, et ont donc l'avantage d'être observables et potentiellement évaluables, quel que soit le secteur d'activité.

1994, 2012), empreints d'un idéal universaliste et délibératif, permettent de remettre en cause la prédominance de la *shareholder value*, en popularisant la notion de parties prenantes et en soulignant que la création de valeur de l'entreprise n'a pas vocation à profiter seulement aux actionnaires, mais doit se concevoir de manière multidimensionnelle et démocratique. Nous voyons ensuite que contrairement à l'analyse des coûts de transaction de Williamson (1975), qui légitime la hiérarchie coercitive au sein des entreprises dans un univers contractualiste dominé par l'opportunisme des acteurs, les travaux d'Ostrom (1990, 2012) permettent de reconnaître le caractère humaniste des individus et des différentes parties prenantes, ainsi que leur capacité à s'autogouverner et à coopérer entre eux au sein d'une « *gouvernance polycentrique* », ce qui renvoie à un idéal démocratique applicable à toute organisation. Enfin, nous soulignons qu'à partir de l'utilisation conjointe des apports d'Ostrom et de Freeman, il est possible de justifier la démocratisation des entreprises en les considérant comme des communs dans lesquels de multiples parties prenantes, elles-mêmes considérées potentiellement comme des citoyens de l'entreprise, ont vocation à délibérer, à mettre en œuvre leur raison pratique et à prendre des décisions compatibles avec le bien commun.

Pour finir, dans le chapitre 3, nous caractérisons plus précisément les multiples processus de démocratisation de l'entreprise. Nous nous appuyons sur la pluralité d'acception de cette dynamique (cf. notamment Eymard-Duvernay [2012], Favereau [2018], Ferreras [2017], Morin [2020], Gomez [2018], Coutrot [2018], Le Texier [2018], Criffo et Rebérioux [2019], Draperi [2020] etc.), et envisageons la démocratie de l'entreprise sous trois angles différents : la gouvernance, l'organisation interne de la production et la redevabilité en externe. Nous analysons d'abord les divers processus qui concernent la gouvernance de l'entreprise regroupant l'ensemble des questions portant sur les statuts juridiques et la représentativité des instances dirigeantes. La dimension de la gouvernance, qui peut être analysée comme plus ou moins démocratique selon les entreprises, paraît d'autant plus déterminante pour envisager une dynamique de démocratisation de l'entreprise qu'elle impacte fortement les deux autres dimensions. Nous abordons ensuite l'application de cette gouvernance à l'organisation interne de la production pour caractériser les types de management et d'organisation du travail (plus ou moins) démocratiques. Enfin, nous analysons la mise en œuvre de cette gouvernance en externe vis-à-vis des diverses parties prenantes qui sont à identifier pour appréhender le caractère plus ou moins redevable des entreprises, puisque nous considérons, conformément à une conception éthique, citoyenne et politique de la RSE, la redevabilité comme une forme de démocratisation (élargie) de l'entreprise.

Chapitre 1 : Penser la démocratie et l'entreprise face aux marchés.

Ce chapitre a pour objet de lier la question de la démocratie à celle de l'entreprise dans un univers marchand dominé par la rationalité instrumentale. En effet pour justifier l'idée de promouvoir la démocratie dans l'entreprise, il importe de comprendre d'abord séparément ce que l'on entend par démocratie, puis par entreprise. Nous avons ainsi pour objet de pointer que la démocratie envisagée comme un ensemble de processus de délibération entre acteurs, tout comme l'entreprise pensée comme institution sociale, incluant des enjeux éthico-politiques, ont en commun de permettre aux individus de déployer leur raison pratique. Au contraire, l'application d'une rationalité restreinte car exclusivement instrumentale, propre à la tendance actuelle de dés-encastrement des marchés, comprime et limite les capacités éthiques d'expression des individus. L'approche pragmatiste de la démocratie appliquée à l'entreprise nous amène à recenser les différents arguments justifiant la remise en cause de la gouvernance actionnariale dans l'intérêt exclusif des apporteurs de capitaux.

Considérer l'entreprise comme une institution sociale nous la fait envisager comme un espace potentiellement démocratique permettant d'encadrer la recherche d'efficience marchande et de l'articuler avec des objectifs sociétaux. En posant la valeur actionnariale comme objectif ultime de l'entreprise, l'analyse économique standard, via notamment la TDP et la TA, normalise les asymétries de pouvoir (cf. Aglietta et Rebérioux [2004] ainsi que le premier encadré), ce qui paraît contraire à toute dynamique de démocratisation. Sans recenser tous les arguments institutionnalistes développés à l'encontre de ces théories, on fait ici apparaître le caractère souhaitable des effets potentiels générés par des processus de démocratisation lorsqu'on se situe dans des cadres théoriques alternatifs⁴⁷ à celui de l'économie standard, et que l'on remet ainsi en cause l'exclusivité de la rationalité instrumentale. Penser l'entreprise comme une institution sociale à vocation démocratique amène à s'interroger sur la légitimité des processus de prise de décision. Cette réflexion questionne la légitimité purement marchande qui attribue prioritairement le pouvoir décisionnel aux détenteurs d'actions. Ceux-ci ne peuvent pourtant pas être considérés comme les propriétaires de l'entreprise qui, en tant qu'institution sociale, n'est pas appropriable. Pour que l'entreprise prenne en compte d'autres enjeux que ceux exclusivement financiers conformes aux intérêts de ses seuls actionnaires, il importe donc d'interroger la potentielle démocratisation de cette institution.

Les enjeux éthico-politiques, tout comme les impacts de l'entreprise sur l'environnement social et écologique, étant extrêmement divers selon les secteurs d'activité, l'idée n'est pas de chercher à déterminer jusqu'à quel point l'entreprise réussit à les prendre en

⁴⁷ Grâce notamment aux visions conventionnaliste, régulationniste et postkeynésienne de la firme, qui s'inscrivent dans un institutionnalisme historique.

compte en évaluant les résultats de chacun de ses comportements. Il s'agit plutôt de considérer l'entreprise comme un espace démocratique susceptible d'encadrer les enjeux marchands. Conditionner l'efficacité marchande à des enjeux éthico-politiques amène ainsi à redéfinir l'efficacité organisationnelle de l'entreprise en resituant sa recherche dans un cadre institutionnel, potentiellement démocratique. Cela va nous amener à souligner que, du point de vue des pouvoirs publics, des gestionnaires et des économistes, la structure organisationnelle des entreprises peut être envisagée (et donc évaluée) dans l'objectif d'améliorer leur niveau démocratique.

Alors qu'en général les sciences de gestion s'intéressent aux conséquences de la démocratisation de l'entreprise sur l'efficacité organisationnelle en tant qu'efficacité productive, nous nous inscrivons dans la perspective de Blanc, Boncori et Braune (2014, p. 69) qui appellent à « *regarder la gouvernance démocratique de l'entreprise et les pratiques de management participatif des salariés comme objets de recherche en tant que tels* ». L'objectif poursuivi ici n'est pas d'apporter des preuves de l'efficacité organisationnelle, ni même de l'efficacité écologique ou sociale des différentes formes de démocratie d'entreprise⁴⁸, mais d'arguer en faveur d'une position de principe selon laquelle la légitimité de la prise de décision dans une institution humaine dépend de la mise en place et de l'évaluation d'un cadre institutionnel démocratique. Il s'agit là d'une alternative à la logique de « *performance totale* » qui s'est généralisée (cf. Jany-Catrice [2012]), et donc à la recherche exclusive d'efficacité marchande et/ou productive, visible jusque dans les notations extra-financières qui se sont financiarisées (cf. Pénalva-Icher [2016]).

Dans ce chapitre, nous explicitons donc pour commencer la démarche pragmatiste qui consiste à envisager la place des acteurs au sein des processus de démocratisation de la société dans son ensemble. Nous plaidons pour une vision délibérative de la démocratie que nous percevons à la fois comme un moyen pour favoriser l'expression des acteurs, mais aussi comme un objectif processuel. Nous voyons ainsi en quoi la dynamique démocratique implique de mettre en œuvre des espaces de délibération pour permettre aux différents acteurs d'exprimer leur raison pratique. Cela va nous amener à souligner le rôle de la démocratie dans l'expression des conflits évolutifs et processuels entre les acteurs.

Dans un second temps, nous précisons notre acception de l'entreprise comme institution sociale permettant l'expression d'une rationalité interprétative en son sein, englobant la

⁴⁸ Cette notion permet simplement d'appréhender les différentes dimensions, témoignant du caractère plus ou moins démocratique de l'organisation, elle ne comporte donc pas de dimension strictement économique.

rationalité instrumentale et favorisant l'émergence de conventions légitimes. Considérer l'entreprise comme une institution sociale incluant des enjeux éthico-politiques amène ainsi à envisager son rôle pour limiter l'extension d'une logique d'instrumentalité marchande en libérant l'intelligence de l'ensemble des acteurs de l'entreprise, ce qui s'oppose à la logique néolibérale actuelle.

Ensuite, nous montrons en quoi une approche de l'entreprise en tant qu'institution sociale à vocation démocratique tranche avec la conception instrumentale de l'entreprise, pensée comme la propriété des actionnaires, ayant pour seul objet d'atteindre l'efficacité marchande dans leur intérêt exclusif. Nous faisons apparaître en particulier que les différentes structures organisationnelles s'expliquent d'abord par des causes institutionnelles variées et contingentes. Appréhender le cadre potentiellement démocratique de l'entreprise nous amène alors à remettre en cause le sens et les modalités des incitations internes et de son évaluation (financière comme extra-financière).

Enfin, en évoquant les effets positifs potentiels d'une démocratisation des entreprises, nous pointons les enjeux écologiques et sociaux d'une remise en cause de l'exclusivité du pouvoir des apporteurs de capitaux (et des dirigeants qui les représentent). La dynamique de démocratisation constitue en effet selon nous une condition *sine qua non* pour préserver les salariés de l'instrumentalité marchande et permettre aux entreprises de se fixer, et potentiellement d'atteindre des objectifs écologiques et sociaux désirables sur le long terme, alternatifs à la maximisation du profit et à la recherche de rentabilité sur le court terme.

I. Le lien entre la dynamique démocratique et la rationalité des acteurs.

Avant de considérer l'entreprise comme une institution sociale intégrant des enjeux socio-politiques et, à partir de là, de lui appliquer le concept de démocratie, il convient de préciser ce que l'on entend par démocratie et processus de démocratisation. En souscrivant à la position pragmatiste de Dewey relative à la démocratisation de la société dans son ensemble, notre démarche permet d'envisager, pour les situations actuelles, une méthodologie basée sur la mise en œuvre d'une dynamique démocratique au sein des différentes institutions. Nous considérons ainsi que la démocratie, en tant que dynamique, est intimement liée à la possibilité pour les acteurs de mettre en œuvre ce qu'on peut désigner comme leur « raison pratique », et donc de faire émerger des espaces de délibération démocratique. Nous précisons que penser la démocratie comme une modalité de mise en œuvre de la raison pratique ne suppose nullement une absence de conflits, mais implique plutôt, dans l'optique pragmatiste qui est la nôtre, une approche processuelle qui inclut les conflits inhérents à son exercice, tout en les inscrivant dans des règles communément acceptées.

I.1 Penser la démocratie de manière pragmatiste comme un ensemble dynamique de processus.

Telle que nous l'envisageons, la démocratie désigne avant tout un ensemble de processus et d'expériences permettant aux acteurs de déployer leur raison pratique au sein des différentes institutions. Cette optique dynamique et processuelle s'inscrit dans une démarche pragmatiste inspirée de Dewey (1916, 1935), qui se distingue d'une conception relativement statique et idéalisée de la démocratie⁴⁹, puisque nous nous posons la question des différents changements sociaux potentiellement requis pour démocratiser la société. Pour appréhender les processus de démocratisation en partant de la société existante, cette démarche processuelle et pragmatiste nous paraît pertinente afin de réfléchir aux modalités pour démocratiser les différentes institutions de la société (et notamment les entreprises).

⁴⁹A l'instar par exemple de celle de Dacheux et Gougeon (2020, p. 237) qui défendent, avec leur « *délibéralisme* », une « *société démocratique solidaire post-capitaliste* ». Au-delà des interrogations sur les contours possibles d'une telle société, ne penser la démocratie que comme une forme de fonctionnement déjà aboutie ne semble guère suffisant pour concevoir des modalités politiques permettant de démocratiser la société et l'économie. Même s'il semble essentiel de s'appuyer comme ils le font sur certaines expériences de démocratie « réelle » propres à l'ESS, il importe d'adopter une méthodologie pragmatiste pour envisager, de façon graduelle, le développement potentiel de ces expériences (et d'autres hors du champ de l'ESS) de démocratisation intermédiaire et/ou minoritaire.

Selon Dewey (1935, p. 166), on doit s'intéresser à l' « *intelligence organisée comme méthode pour assurer le changement social* ». Pour favoriser la démocratisation de la société, il importe selon lui de « *former l'esprit public aux possibilités d'un contrôle social organisé* » (*ibid.*, p. 167), ce qui passe par une garantie de la liberté des individus « *dans la structure même de l'organisation économique* » afin de permettre « *l'expression ordonnée des capacités individuelles et la satisfaction des besoins non économiques* ». Pour ce qui est de l'appréhension des multiples formes de démocratisation, il importe d'adopter selon lui une méthode expérimentant ces diverses expériences, ce qui implique une certaine organisation permettant de pérenniser et d'étendre la dynamique démocratique. Lorino (2020, p. 305) précise que les pragmatistes, à l'instar de Dewey, développent « *une vision processuelle de l'"organiser", comme une combinaison récursive d'activités collectives* ».

Pour Bazzoli et Dutraive (2022, p. 157), le pragmatisme de Dewey permet de ne pas « *isoler les finalités économiques du politique* »⁵⁰, et de ne pas « *envisager l'économie d'un point de vue statique* » mais d'adopter une « *ontologie évolutionniste* ». Non seulement cette démarche pragmatiste envisage l'économie (politique) de manière processuelle, mais elle considère en outre que ces multiples évolutions doivent être mises au service d'une dynamique démocratique, c'est-à-dire contribuer à l'« *enrichissement du contenu significatif de la vie* » (Dewey [1949], p. 358)⁵¹. Bazzoli et Dutraive (2013, p. 131) expliquent ainsi que selon Dewey « *la vie économique doit être évaluée au regard de sa contribution au développement d'une société démocratique permettant la réalisation des individus* ». On identifie dans cette vision pragmatiste de la démocratie l'idée de valoriser l'ensemble des processus visant à libérer la raison pratique des acteurs, ce qui passe par un ensemble d'institutions, d'espaces de délibération, de règles, de conventions, etc., permettant aux individus d'exprimer leur volonté. Pour Bazzoli et Dutraive (2015, p. 106) « *la démocratie, au sens pragmatiste, n'est pas tant une institution politique qu'un mode de vie fondé sur la participation des membres de toute organisation à l'élaboration des règles qui régissent leur existence et leur fonctionnement* ». A l'instar de ces auteurs qui considèrent que « *la démocratie est à la fois un idéal et une méthode* » (*ibid.*), nous envisagerons la démocratie comme un « *principe éthique* »⁵² ayant pour objet de permettre l'expression de la raison pratique des acteurs, mais aussi comme une

⁵⁰ Pour ne pas prendre les « *finalités économiques historiquement construites comme des données* ».

⁵¹ Cf. aussi Bazzoli et Dutraive (*ibid.*, p. 158) qui citent ce passage de l'œuvre philosophique de Dewey.

⁵² Cf. Bazzoli et Dutraive (2020, p. 51) qui soulignent que « *Dewey considère [la démocratie] comme l'expression d'un principe éthique qui réalise l'intégration du bien public dans l'intérêt de l'individu* ».

méthode qui permet d'analyser (et d'évaluer) la société dans son ensemble, et l'entreprise en particulier, à l'aune de sa potentielle démocratisation.

I.2 La démocratie comme espace de délibération entre les différents acteurs pour leur permettre d'exprimer leur raison pratique.

Une conception dynamique et processuelle de la démocratie suppose de l'inscrire dans une logique d'institutionnalisation d'espaces de délibération entre les acteurs, favorables en principe à la mise en œuvre de leur « raison pratique ». En effet, lorsqu'elle est institutionnalisée, l'action collective pose la question de la démocratie, et, dans une optique pragmatiste, la dynamique de la démocratie peut elle-même être pensée comme déploiement de la raison pratique des acteurs au sein des différentes institutions. Emprunté à Kant, le terme de raison pratique se rapporte à un certain exercice de la raison capable, sur la base du concept de la liberté, d'établir « *la loi morale comme principe déterminant de la volonté* » (Kant [1788], p. 86) et de fonder la conduite humaine sur des maximes à portée universelle, comme par exemple le traitement d'autrui comme une fin et non pas seulement comme un moyen. Dans l'optique bien plus limitée qui est la nôtre, mais qui inclut une exigence éthique dans le traitement des questions économiques, on peut s'inspirer de l'apport kantien pour considérer la démocratie comme un ensemble d'institutions permettant aux acteurs de déployer leur raison pratique.

Postel et Sobel précisent ce point en expliquant (2011, p. 14) que « *le déploiement d'une forme de raison pratique permettant de maintenir l'unité de la société et des formes politiques démocratiques nécessite la présence d'institutions préservant la capacité éthique des acteurs de l'instrumentalité marchande* ». L'instrumentalité marchande est en effet peu compatible avec le principe kantien de « *règne des fins* » selon lequel tout être humain est « *une fin en soi* » (cf. Kant [1785], p. 114) et avec une mise en œuvre de la raison pratique des acteurs. Postel et Sobel (*op. cit.*) soulignent en particulier le rôle de Polanyi (1944) pour pointer « *la codétermination des institutions collectives et de la raison pratique dans le cadre du capitalisme* » et précisent que « *les institutions [...] sont le fruit d'une élaboration éthico-politique des acteurs (qui suppose l'exercice de la raison pratique)* ».

Dans sa théorie de l'agir communicationnel, Habermas (1981) emprunte à Kant le concept de raison pratique pour envisager la démocratie non pas uniquement comme un ensemble d'institutions politiques, mais comme une logique favorisant l'émergence d'espaces de délibération permettant aux différents acteurs d'exprimer des choix éthiques via le

déploiement de leur rationalité communicationnelle. L'agir communicationnel, qui se distingue des agir stratégique et instrumental (propres selon Habermas au marché mais aussi à l'entreprise), est donc essentiel à l'exercice de la démocratie. Comme l'explique Ferreras (2007, p. 55), dans le schéma analytique de Habermas, « *le "système" (économique, bureaucratique, militaire, etc.) doit être subordonné – en dernière instance – à la rationalité communicationnelle qui s'exprime via les institutions de prise de décision démocratique* ». Pour Postel et Rousseau (2008, p. 140), « *la rationalité communicationnelle* », qu'ils relient à la notion d'éthique, « *sert, selon Habermas, à délimiter les fondements de l'action commune c'est-à-dire, en définitive, les cadres institutionnels de l'action* »⁵³. Ils précisent que Habermas identifie « *trois critères indispensables à l'élaboration d'une forme de rationalité communicationnelle* » : égalité des participants, diversité des points de vue acceptés, temporalité longue de l'action collective (*ibid.*, p. 141). Ces trois critères, qui peuvent être qualifiés de démocratiques, permettent de pointer le lien entre la démocratie et la mise en œuvre de la raison pratique des acteurs.

I.3 La démocratie pour permettre l'expression des conflits, évolutifs et processuels, entre les acteurs.

De nombreux auteurs critiquent néanmoins la vision habermassienne de la délibération. Gougeon et Dacheux (2020, p. 155) considèrent par exemple que « *la délibération n'est pas un processus rationnel visant le consensus normatif* », puisque selon eux la confrontation des points de vue peut rendre impossible l'intercompréhension. En effet, pour eux (*ibid.*, p. 243-244) « *la démocratie est le débat contradictoire sur les valeurs, c'est-à-dire un conflit intégrateur sur : les principes qui gouvernent le vivre ensemble (ordre politique) ; les croyances qui donnent un sens à la vie (ordre symbolique) ; les ressources qui doivent être valorisées (ordre économique)* ». En cela ils ont une conception que l'on peut rapprocher de celle de Mouffe (2010, p. 21), qui défend l'idée d'une vision avant tout conflictuelle de la démocratie, dont elle privilégie une « *approche agonistique* »⁵⁴.

⁵³ C'est pourquoi ils font le lien entre le travail de Habermas et l'économie des conventions. Nous verrons dans le II.3 de ce chapitre 1 que le concept de rationalité interprétative mobilisé notamment par Eymard-Duvernay et al. (2006), proche de celui de rationalité communicationnelle, précise des modalités pour contester la suprématie de la rationalité instrumentale en économie.

⁵⁴ Ainsi, elle « *conçoit [l'espace public] comme le champ de bataille où les projets hégémoniques s'affrontent, sans aucune possibilité de réconciliation finale* ». C'est pourquoi elle critique vivement la vision habermassienne d'un espace public « *comme terrain privilégié pour la recherche du consensus* ». Pour elle, « *le politique en tant qu'agir en commun* » envisagé de façon pluraliste « *sous le mode de valorisation de la multiplicité conduit [Habermas notamment] à éluder le rôle constitutif du conflit et de l'antagonisme* » (*ibid.*).

Il semble important de reconnaître le rôle central du conflit dans la dynamique démocratique. Le concept d'« *espace public oppositionnel* » développé par Negt (2007) permet par exemple d'appréhender le rôle des mouvements sociaux pour s'opposer à l'espace public établi et permettre l'expression de l'ensemble des membres la société, notamment ceux qui n'y ont pas accès⁵⁵, dans leur hétérogénéité. Pourtant, malgré l'apport de la critique de Habermas par Negt (2007), sa théorisation de deux espaces publics diamétralement opposés⁵⁶, sans possibilité d'établir de liens entre eux, rend délicate la recherche d'une démocratisation de la société. Si l'on envisage la dynamique démocratique comme un ensemble de processus permettant la mise en œuvre d'une rationalité communicationnelle (au sens de raison pratique explicité ci-dessus), c'est aussi que l'on considère que tous les acteurs ont la légitimité de montrer leur désaccord, leur diversité de points de vue et de volontés, au sein d'un même espace. Au contraire de la rationalité instrumentale marchande qui uniformise et limite la possibilité même de conflits en réduisant la capacité éthique des individus⁵⁷, selon Postel et Rousseau (2008, p. 140), « *les règles [...] produites par l'exercice de la rationalité communicationnelle sont là pour polariser l'espace de l'action en fonction des valeurs propres aux acteurs* ». C'est pourquoi la vision de la démocratie comme espace de délibération ne paraît absolument pas contradictoire avec une vision conflictuelle de la démocratie.

Selon nous, il importe d'une part d'appréhender les potentialités émancipatrices de la dynamique démocratique, et d'autre part d'envisager des débouchés non violents aux conflits. Or, l'opposition indépassable entre « *l'espace public prolétarien comme concept historique [et] l'espace bourgeois* » chez Negt (2007, p. 97) empêche d'envisager des outils politiques concrets pour démocratiser la société, de façon processuelle, et permettre aux différents acteurs d'agir en commun pour gérer les tensions inhérentes à la démocratie. Dans une vision intégratrice du conflit qui nous semble constitutive de la démocratie, il est donc important de se placer dans une recherche de mise en œuvre d'espaces communs de délibération entre les

⁵⁵ Comme l'explique Neuman (2013, p. 59), ce concept d'espace public oppositionnel s'oppose ainsi à la vision de la citoyenneté de Kant, qui reste circonscrit à un « *espace public bourgeois* » entre individus susceptibles de concourir à l'intérêt général.

⁵⁶ Pour Ballarini (2010, p. 388), même si la critique de Negt « *permet de montrer que la conception habermassienne de l'espace public, en se limitant à la sphère publique bourgeoise, dissimule les rapports sociaux de domination et ne prend pas en compte l'expérience de la grande majorité de la population* », son « *articulation entre espaces publics prolétarien et bourgeois demeure cependant vague, et confinée à un mécanisme d'opposition dialectique* ».

⁵⁷ En effet selon Postel et Sobel (2011, p. 14) « *cette capacité éthique est en permanence menacée par la logique marchande et le primat de la rationalité instrumentale (l'injonction à être efficace) qu'elle charrie* ».

acteurs pour réhabiliter le rôle du politique et du pluralisme⁵⁸ et permettre l'expression des conflits. C'est pourquoi nous envisageons la démocratisation de la société de manière processuelle et pragmatiste. Selon Dewey (1935, p. 158), il convient en effet d' « *examiner les conflits à la lumière de l'intelligence [...] coopérative expérimentale* » pour éviter l'usage de la force⁵⁹ qui est selon lui loin d'être inéluctable. Cette méthode de l'intelligence collective « *issue d'une expérimentation* » est ainsi constitutive d'une dynamique de démocratisation de la société et permet d'envisager comment les conflits peuvent pacifiquement engendrer des changements radicaux.

La démocratisation des systèmes politiques s'est d'ailleurs déroulée de manière non linéaire avec des avancées et des reculs, comme l'explique notamment Hirschman (1991) qui, dans *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, pointe le caractère évolutif des conflits et des oppositions à l'acquisition des différents types de droits pour les citoyens⁶⁰ au sein de systèmes politiques qui se sont progressivement démocratisés depuis le 18^{ème} siècle. Depuis les années 1980, les démocraties des pays développés pourraient être analysées au prisme de l'approche hirshmanienne comme étant dans une phase de recul du fait de la remise en cause, plus ou moins poussée selon les pays, des droits sociaux. En prenant encore plus de recul historique, on peut considérer, à l'instar de Manin (1995), que le *Principe du gouvernement représentatif*, de par son caractère en partie aristocratique, est moins conforme à l'idéal démocratique que celui de démocratie directe. Manin explique que ce principe de démocratie représentative qui s'est progressivement imposé depuis le 18^{ème} siècle, devenant le modèle à suivre, a fait l'objet d'intenses débats et conflits notamment lors de sa mise en place aux États-Unis. La réflexion actuelle sur les différentes formes de démocratie participative (qui peuvent, ou pas, permettre

⁵⁸ Nous verrons dans la suite de ce chapitre qu'en poussant la logique de l'extension des marchés dans les différentes organisations (publiques comme privées), le néolibéralisme limite au contraire à la fois le pluralisme et l'expression du politique.

⁵⁹ Remarquons que militer pour l'usage de la violence revient en quelque sorte à considérer que « *la suppression de la démocratie est la voie à suivre pour établir une démocratie authentique* » (*ibid.*, p. 166), ce qui est selon Dewey extrêmement dangereux.

⁶⁰ Il distingue trois type de droits : droits civils des individus, droits politiques et démocratiques, droits économiques et sociaux (liés à l'avènement de l'État providence). S'il s'intéresse aux contre-offensives réactionnaires liées à la mise en place de ces droits, sa démarche illustre le caractère processuel et conflictuel de la démocratisation de la société, qui est concomitante à l'acquisition de différents droits.

l'expression des conflits⁶¹) illustre d'ailleurs le potentiel approfondissement des processus démocratiques⁶², ainsi que leur caractère non linéaire.

Il paraît donc tout à fait possible d'analyser la dynamique démocratique, et les conflits qui la sous-tendent, de manière processuelle et graduelle. Face aux menaces actuelles qui pèsent sur les systèmes politiques démocratiques, et les risques de voir l'avènement, comme dans les années 1930, de systèmes politiques autoritaires, voire totalitaires⁶³ (où les possibilités de conflits internes sont limitées voire inexistantes), il nous semble essentiel d'envisager de manière pragmatiste des expériences pour multiplier et faire essaimer les processus de démocratisation de la société, et notamment de l'entreprise.

Afin de tenter d'appliquer cette démarche pragmatiste à l'entreprise, nous allons devoir nous arrêter sur l'importance de réhabiliter l'entreprise en tant qu'institution sociale dont les règles (et les conventions) ont vocation à être élaborées de manière légitime (et donc démocratique).

⁶¹ Cf. Savidan (2008, p. 185) pour qui « *les principaux dispositifs participatifs ne permettent pas l'expression politique des conflits structurant les sociétés démocratiques contemporaines parce qu'ils tendent à toujours réduire la diversité dont ces conflits se nourrissent* », ainsi que Boual et Brachet (2010) qui, face aux tentatives d'appropriation des décideurs de cette démocratie participative, pointent au contraire la capacité d'alliance des acteurs de la société civile pour « *dépasser ces résistances* ».

⁶² On peut par exemple mentionner l'ensemble des questionnements sur la gestion démocratique des biens communs qui fait émerger des exigences participatives à valoriser, selon Lucarelli (2020, p. 382-383).

⁶³ Ces menaces peuvent en partie s'expliquer par la montée en puissance d'un néolibéralisme qui a conduit à marchandiser la société à l'instar de ce qui s'est passé entre la fin du 19^{ème} siècle et les années 1930. Postel et Sobel (*op. cit.*) pointent d'ailleurs le lien « *clair* », opéré par Polanyi (1935), « *entre totalitarisme et marchandisation* ».

II. Penser l'entreprise comme une institution sociale à vocation démocratique.

Cette sous-partie se propose de montrer l'importance de considérer l'entreprise comme une institution, parmi d'autres, suivant une démarche pragmatiste favorable plus généralement au déploiement de la raison pratique des acteurs au sein des différentes institutions, et en particulier des institutions sociales. Dès lors, il convient de questionner la légitimité (démocratique) des règles, routines et conventions en son sein et de s'interroger sur la capacité des différents acteurs de l'entreprise de construire collectivement de telles règles. Cela implique de ne pas envisager la rationalité sous un angle exclusivement instrumental, de façon déconnectée de son environnement, mais plutôt comme un ensemble de capacités, notamment éthiques, qui nécessitent un cadre institutionnel démocratique pour s'exprimer pleinement. Ainsi, si la recherche d'efficience marchande de l'entreprise est toujours encadrée par des règles et des conventions, celles-ci peuvent être considérées comme plus ou moins légitimes par les différents acteurs de l'entreprise du fait de leur construction et de leur mise en oeuvre plus ou moins démocratique. Démocratiser l'entreprise apparaît donc comme une condition pour permettre à tous les acteurs de l'entreprise de déployer leur raison pratique. Il s'agit ainsi de passer d'une conception d'une rationalité parfaite, substantive ou même limitée, à une rationalité qui n'est pas seulement procédurale, dans le sens où elle est encadrée par des procédures institutionnelles, mais qui est aussi interprétative, dans le sens où elle permet potentiellement l'expression et l'interprétation des acteurs, dans la lignée des travaux de l'économie des conventions.

Cette conception de l'entreprise comme institution sociale ayant vocation à être démocratisée grâce à l'émergence en son sein de conventions légitimes, amène à réhabiliter l'autonomie de chaque entreprise mais aussi la liberté de tous les acteurs de l'entreprise, contrairement à la vision néolibérale actuellement dominante. Celle-ci, sous couvert de préserver la liberté des acteurs et notamment des entreprises, a aujourd'hui clairement tendance à réduire drastiquement leur liberté, puisqu'en restreignant la rationalité à une recherche instrumentale d'efficience (purement marchande), la capacité des acteurs de l'entreprise à créer collectivement et démocratiquement leur cadre institutionnel n'est même pas envisagée.

II.1 L'entreprise : une institution permettant l'expression et l'interprétation des acteurs pour faire émerger des règles (et conventions) légitimes.

Si nous avons souligné l'importance dans une optique pragmatiste de favoriser l'exercice de la raison pratique des acteurs (cf. supra, le I.2), nous n'avons pas encore précisé comment, dans l'entreprise, ce déploiement s'oppose à l'exclusivité de la rationalité instrumentale. C'est pourquoi il importe de rechercher au sein de l'entreprise une forme de rationalité alternative, analogue à la rationalité communicationnelle de Habermas au sein de l'espace public, pour limiter la toute-puissance de la rationalité instrumentale marchande. Précisons bien que nous ne contestons nullement l'importance d'une recherche d'efficacité marchande dans une optique instrumentale, qui est nécessaire ne serait-ce que dans une logique de pérennité de l'entreprise sur les marchés. Cependant, nous considérons que cette recherche doit s'effectuer dans un cadre démocratique, et donc que l'entreprise en tant qu'institution doit s'envisager comme un ensemble de processus permettant de rendre légitime l'émergence d'un tel cadre.

Considérer l'entreprise comme une institution sociale favorable à l'expression de la normativité des acteurs en son sein est un premier pas préalable. Cette expression passera de fait par le déploiement d'un type de rationalité dépassant (et englobant) la rationalité instrumentale. Nous rejoignons ainsi Ferreras (2017, p. 82) pour qui il importe que deux types de rationalité puissent s'exprimer de manière complémentaire au sein de l'entreprise, puisque selon elle « *la théorie politique de la firme reconnaît que les rationalités instrumentales et expressives s'unissent pour donner vie à l'entreprise* ». Si l'on peut considérer que l'entreprise doit aussi permettre aux individus d'exprimer un type de rationalité alternative, que l'on pourrait qualifier, comme le fait Ferreras, d'expressive, on peut appréhender la rationalité instrumentale comme une des différentes formes d'expression de la rationalité et considérer que l'expression de cette rationalité instrumentale, contingente et plurielle, dépend des institutions qui l'encadrent. Nous allons le voir plus précisément en montrant que la capacité des acteurs à déployer leur raison pratique passe par le développement de règles et conventions dont la légitimité serait garantie par leur élaboration démocratique.

Cette aspiration à la démocratie rejoint la volonté exprimée par les travaux de l'économie des conventions (cf. l'article collectif d'Eymard-Duvernay et al. [2006]⁶⁴) de passer

⁶⁴ Cet article, qui précise notamment la notion de rationalité interprétative (cf. supra, le II.2 de ce chapitre), suggère ainsi une extension de la démocratie à la sphère économique, et donc à l'entreprise. Remarquons qu'il concerne d'abord les politiques publiques, c'est pourquoi nous nous appuyons sur lui, dans le IV du chapitre 5, ainsi que dans le I. du chapitre 6, pour défendre le concept de fiscalité incitative procédurale.

d'une conception de l'organisation propre à l'économie standard en tant qu'ensemble de « *contrats incitatifs* », à la reconnaissance de la possibilité d'y faire émerger « *des conventions légitimes* ». Remarquons, à l'instar de Colletis et al. (2020, p. 15), que « *la question de l'élaboration des conventions* » est alors centrale, puisque c'est le caractère démocratique (ou non) de leur processus d'élaboration qui permet de les légitimer (ou non). L'élaboration de conventions légitimes au sein des entreprises dépend donc étroitement de la capacité à rendre leur structure organisationnelle plus démocratique.

Dans le cadre des travaux sur l'entreprise réalisés par le collège des Bernardins, Eymard-Duvernay (2012) se prononce « *pour une démocratisation des pouvoirs de valorisation* » (cf. le titre éponyme de son chapitre) au sein des entreprises⁶⁵. Pour lui cette démocratisation est cohérente avec la « *constitutionnalisation* » des entreprises préconisée par Robé (2012) dans ce même ouvrage. La proposition de Robé (2012, p. 308-313) d'enclencher des « *processus d'auto-constitutionnalisation des institutions dans un système-monde de pouvoir et au premier chef des entreprises* », s'inscrit également dans cette volonté de démocratiser l'entreprise en tant qu'institution. Pour lui cette dynamique est d'autant plus indispensable que dans l'économie globalisée actuelle, l'État ne semble plus permettre aux acteurs de l'entreprise (autres que les actionnaires et/ou les dirigeants) de s'exprimer et de défendre leurs divers intérêts.

Pour démocratiser l'entreprise en tant qu'institution, voire la pousser à opérer un processus de constitutionnalisation encadrant la recherche d'efficacité marchande grâce à l'émergence de conventions légitimes, il convient d'envisager la rationalité interprétative des acteurs leur permettant de s'exprimer, de déployer leur raison pratique et ainsi de co-construire ce cadre démocratique.

II.2 D'une rationalité parfaite, substantive et/ou limitée à une rationalité interprétative.

En économie standard, la rationalité instrumentale a été déclinée sous différentes formes qui vont de la rationalité purement instrumentale (parfaite ou substantive) à la rationalité limitée (cf. Buttard et Gadreau [2008]). Les analyses de Simon sur la rationalité limitée (1955), puis procédurale (1976), parfois appréhendées comme une forme de contestation de la rationalité

⁶⁵ Pour Eymard-Duvernay (2012, p. 185), il existe au sein de l'entreprise quatre pouvoirs de valorisation, celui des managers, des actionnaires, des consommateurs et des salariés. Il constate que les managers ont tendance à « *basculer actuellement du côté du pouvoir de la finance ce qui contribue à dissoudre l'entreprise et le collectif de travail* » (*ibid.*, p. 204-205), d'où son appel à démocratiser ces pouvoirs de valorisation grâce à l'émergence de règles collectives légitimes.

instrumentale⁶⁶, ont été, comme on va le voir, en partie récupérées par l'économie standard étendue, laquelle utilise d'ailleurs uniquement la rationalité limitée de Simon, qui reste calculatoire, et non sa rationalité procédurale qui, en nécessitant la prise en compte de procédures institutionnelles complexes, devient « *irréductible à une logique mathématique* » (cf. Buttard et Gadreau [2008], p. 17).

Comme l'explique Simon (1976⁶⁷, p. 3), la rationalité substantive⁶⁸, dominante dans l'économie standard, suppose qu'il n'y ait qu'une seule solution substantivement rationnelle, alors que la notion de rationalité procédurale, empruntée à la psychologie, suppose que la décision soit le résultat de processus cognitifs plus analytiques. Pour Simon (1976, p. 4), ce « *changement de perspective implique non seulement un glissement du substantif au procédural mais également un glissement de l'intérêt pour les solutions optimales vers un intérêt pour les bonnes solutions* ». Isla (2000, p. 3) souligne que dans la logique de Simon « *la procédure qui a conduit à la décision était "la meilleure" possible compte tenu des contraintes informationnelles* ». Elle ajoute que dans cette logique « *la décision n'est pas séparée de la procédure de décision* ». Cependant, même si la procédure de décision est pleinement prise en compte, la recherche de la « *meilleure* » solution possible ne garantit pas pour autant que la finalité de la rationalité procédurale s'éloigne d'une logique exclusivement instrumentale. En effet, dans la perspective d'une rationalité procédurale comme dans celle d'une rationalité limitée, les institutions peuvent être considérées comme une contrainte, même si, dans la rationalité procédurale, elles permettent également d'encadrer et de préciser le contexte des procédures de prise de décision, qui deviennent alors multiples.

Pour Postel (2008, p. 285), même si cette forme de rationalité permet de pointer « *le rôle prégnant des règles et des institutions collectives dans le déploiement de la rationalité* », ce que ne faisait pas sa conceptualisation d'une rationalité limitée, la rationalité procédurale ne questionne pas « *la dynamique, voire la genèse, des règles et institutions collectives* ». Selon

⁶⁶ Remarquons que la contestation de la rationalité standard est déjà présente chez Keynes (1921), comme l'indique Postel (2008, p. 168) : « [la] *conceptualisation du jugement rationnel permet à Keynes de mettre l'accent sur le processus délibératif qui permet à l'acteur rationnel de juger du degré de crédibilité des informations dont il dispose concernant l'avenir* ». Il ajoute que « *non calculatoire, empirique, intuitive : ces trois grands aspects de la logique keynésienne définissent une forme de rationalité distincte de la rationalité standard* ». Il pointe (*ibid.*, p. 271) que l'« *imbrication des dimensions empirique et intuitive du jugement rationnel fait de la rationalité, selon Keynes, une forme de raison pratique* ».

⁶⁷ Nous utilisons ici la traduction française de 1992 (et donc sa pagination) de son article « *From Substantive to Procedural Rationality* » qui paraît en 1976.

⁶⁸ Buttard et Gadreau (2008, p. 7) expliquent que la rationalité substantive décrite par Simon (1976) constitue une « *version affaiblie* » de l'hypothèse de rationalité instrumentale « *qui relâche la contrainte d'information parfaite* ». Elles précisent que « *l'agent, informé en probabilité, reste toutefois intéressé, calculateur et héroïque (doté de capacités cognitives illimitées)* ».

Postel (*ibid.*), une telle « *conception des institutions* » est ainsi « *implicitement fonctionnaliste : elles remplissent un rôle qui est artificiellement mis en deçà de la discussion politique* ». Pour envisager l'émergence de conventions légitimes grâce à un ensemble de processus démocratiques, il importe donc, tout en s'appuyant sur la rationalité procédurale de Simon, de la prolonger pour contester encore davantage l'appréhension de la rationalité comme exclusivement instrumentale de l'économie standard.

Si l'incertitude est prise en compte par les théories économiques standard dites néo-institutionnalistes de l'entreprise⁶⁹, la rationalité même limitée reste en effet instrumentale, modélisable et calculatoire et l'hypothèse d'un agent restant centré sur « *la recherche de son intérêt propre* » demeure (cf. Buttard et Gadreau [2008], p. 11). Comme l'expliquent Eymard-Duvernay et al. (2003, p. 6), « *pour les économistes, le caractère problématique est concentré sur les notions d'incertitude et d'information* ». Ils ajoutent que « *la théorie standard, même élargie aux problèmes de rationalité limitée, n'a pas remis en question son modèle de l'action* » puisque « *le désordre, paradoxalement, demeure très calibré tout en ouvrant une voie élargie à l'opportunisme* »⁷⁰. Ainsi, pour l'économie standard, l'objectif reste de rechercher si possible des solutions optimales (dans le sens de l'efficacité parétienne⁷¹), et si ce n'est pas possible, des solutions satisfaisantes, avec une rationalité qui demeure exclusivement instrumentale.

Au contraire, l'économie des conventions, en approfondissant la rationalité procédurale de Simon qui envisage le cadre institutionnel de l'action, a élargi ce questionnement sur la rationalité des acteurs. Le concept de rationalité interprétative permet d'entrevoir une réelle mise en œuvre de la raison pratique (dans une optique pragmatiste et un sens habermassien), incluant une dimension éthique et communicationnelle au sein des différentes organisations, et notamment l'entreprise. Postel (1998, p. 1492-1493) précise à ce sujet que « *la convention n'existe qu'à travers la faculté des individus à l'interpréter c'est-à-dire à la créer* ». Comme l'expliquent Eymard-Duvernay et al. (2003, p. 1) dans un article collectif :

« La rationalité humaine est d'abord interprétative et non pas seulement ou d'emblée calculatrice. L'agent doit préalablement saisir la situation et l'action des autres, à l'aide de cadres conventionnels, pour pouvoir se coordonner. Cette saisie n'est pas seulement cognitive mais aussi évaluative, la forme d'évaluation décidant de l'importance de ce que l'agent saisit et prend en compte ».

⁶⁹ Ces théories s'apparentent à une « *théorie standard étendue* » (selon le terme de Favereau [1989]). Cf. infra, le chapitre 2 dans lequel nous les détaillons, et notamment la théorie des coûts de transaction de Williamson qui, comme nous allons le voir, ne peuvent absolument pas être rattachées à l'institutionnalisme.

⁷⁰ Comme nous l'analysons dans les II.2 et II.3 du chapitre 2, l'opportunisme des agents économiques selon Williamson rend nécessaire la coercition au sein des entreprises.

⁷¹ Nous développons en détail dans le chapitre 4 les problèmes théoriques engendrés par la centralité de la recherche d'efficacité parétienne et d'équilibres marchands optimaux en économie publique standard.

Réfléchir sur les moyens d'impulser une dynamique d'évolution des conventions au sein de l'entreprise permet de remettre en cause le caractère uniquement calculatoire de la rationalité. L'article écrit par Eymard-Duvernay, Favereau, Orléan, Salais et Thévenot en 2006 montre qu'une économie politique fondée sur les dimensions normatives de l'action économique favorise l'émergence de « *conventions légitimes* » remettant profondément en cause la théorie du choix rationnel, puisqu'elle tient compte de l'influence des conventions, et donc des institutions sur la rationalité des agents. La rationalité interprétative que proposent notamment Eymard-Duvernay et al. (*ibid.*) s'écarte ainsi radicalement de la rationalité instrumentale (qu'elle soit parfaite, substantive ou même limitée), puisqu'elle est basée à la fois sur les conventions que les agents font émerger, et sur les institutions qui encadrent ces processus. Surtout, elle n'a plus forcément et/ou seulement de visée instrumentale, puisque cela dépend des cadres conventionnels existants. Comme l'indiquent Buttard et Gadreau (2008, p. 17) la rationalité interprétative permet à la fois d'appréhender des « *procédures décisionnelles multiples et substituables* » mais aussi d'« *envisager des motivations également plurielles* » non centrées sur « *la recherche d'utilité* ». La rationalité instrumentale devient alors un sous-ensemble de la rationalité interprétative.

Tableau 1 : La rationalité dans l'entreprise

	Rationalité instrumentale (substantive ou limitée)	Rationalité interprétative (élargie)
Objectif	Se rapprocher (avec ou sans contraintes) d'une solution optimale	Créer des conventions légitimes, des règles des institutions
Théorie	Théories économiques standards et standards étentues	Economie des conventions
Rôle des agents	Calculer, optimiser (éventuellement sous contraintes) dans leur intérêt propre	Interpréter/Evaluer en fonction de multiples conventions, capacité à mettre en œuvre leur propre raison pratique
Institutions	Absentes (ou perturbatrices)	Cadres conventionnels

L'idée est donc de réhabiliter le principe de l'entreprise en tant qu'institution sociale dans laquelle, grâce à l'existence de multiples conventions, une rationalité interprétative qui dépasse l'optique instrumentale offre aux différents acteurs la possibilité d'une expression libre. Ainsi, en approfondissant la rationalité procédurale de Simon (1976), on peut considérer que les acteurs qui sont encadrés et socialisés par un ensemble de règles et de conventions plus ou moins formalisées par différentes procédures, ont aussi la capacité potentielle de créer et d'interpréter ces règles et de mobiliser ainsi leurs capacités éthiques au sein de l'entreprise.

II.3 L'entreprise comme institution démocratique garantissant la liberté des acteurs s'oppose à la vision néolibérale qui la restreint en étendant l'instrumentalité marchande.

Nous allons voir dans cette dernière section qu'en enrichissant la rationalité des acteurs, l'appréhension de l'entreprise en tant qu'institution potentiellement démocratique permet de garantir une réelle liberté aux acteurs, et donc de libérer leur intelligence collective. « *L'intelligence libérée* » est en effet considérée par Dewey (1935, p. 129) comme une « *méthode pour orienter le changement* ». Il convient de souligner ici, en s'appuyant sur l'analyse de Foucault (1979), que cette aspiration à la liberté des acteurs de l'entreprise s'oppose radicalement à celle du néolibéralisme.

Selon Foucault (1979, p. 180), les différentes formes de néolibéralisme, et notamment l'ordo-libéralisme, reposent sur le principe d'établir des « *règles du jeu que la puissance publique imposerait aux joueurs* » « *qui resteraient libres de leur jeu* » pour leur permettre de « *se comporter comme ils veulent dans la forme de la libre entreprise* ». Or, les évolutions actuelles semblent au contraire restreindre la liberté des entreprises (notamment pour les filiales ou les sous-traitants des firmes multinationales), des salariés qui y travaillent, et plus largement de l'ensemble des acteurs de l'entreprise, ou étant impactés par elle. En effet, du fait de la concentration des entreprises et de l'impératif de rentabilité exigé par les marchés financiers, on a abouti en pratique à une certaine perte de liberté pour les acteurs. Aujourd'hui la réelle liberté de choix de la plupart des individus et des personnes morales concernés par les activités des grandes entreprises (en interne comme en externe), semble donc restreinte.

Il conviendrait donc de contester la conception néo (et ordo)-libérale d'une économie de marché devenant « *le principe de régulation interne de l'État de bout en bout de son existence et de son action* » (*ibid.*, p. 120) et prônant « *un État sous surveillance de marché* », ce qui selon Foucault correspond à un retournement de la formule classique de l'État qui surveille le marché. On pourrait d'ailleurs penser que le néolibéralisme actuel, s'inspirant sous différentes formes de cette idée d'un État sous surveillance des marchés, a abouti, depuis plus de quarante ans qu'il est décliné de toutes sortes de manières dans la plupart des pays du monde, au manque de résistance des États-nations face à l'extension de l'instrumentalité marchande. La forte influence de différentes formes de néolibéralisme comme celles de l'école de Chicago ou de Virginie (le courant du *Public Choice*⁷² par exemple) sur les politiques publiques a

⁷² Dardot et Laval (2015, p. 377-384) montrent comment les économistes du *Public Choice*, très méfiants vis-à-vis de la démocratie représentative d'ailleurs, ont conçu des modalités pour mettre en concurrence les administrations publiques entre elles d'une part, et avec les entreprises privées d'autre part, afin d'importer la rationalité instrumentale, prédominante au sein du néolibéralisme, dans le secteur public.

finalement contribué à réduire la liberté des acteurs, en défendant l'extension d'une logique marchande dans les organisations via l'exclusivité de la rationalité instrumentale.

Dans l'optique ordo-libérale, l'entreprise doit pourtant également protéger l'individu vis-à-vis des marchés, en lui apportant un support pour reconstituer « *toute une série de valeurs morales et culturelles* » (Foucault [1979], p. 247). Foucault souligne ainsi que les ordo-libéraux considéraient que l'entreprise permet de « *compenser ce qu'il y a de froid, d'impassible, de calculateur dans le jeu de la concurrence* » (*ibid.*, p. 248) et de « *reconstituer des points d'ancrage* » pour les individus. Foucault (*ibid.*) ajoute que « *la société d'entreprise dont rêvent les ordo-libéraux est donc à la fois une société pour le marché et une société contre le marché* ». Ainsi, il existe une certaine tension entre les ordo-libéraux envisageant l'entreprise comme une entité protectrice des marchés et les autres néo-libéraux qui, à l'instar de l'école de Chicago, ne prônent que l'extension du marché dans l'ensemble de la société⁷³. Cependant, en n'envisageant pas le caractère potentiellement démocratique de l'entreprise, les ordo-libéraux ont exclu en définitive de son cadre protecteur l'exercice de la liberté d'une large partie de ses acteurs, et associent, comme les autres, la liberté à l'entreprise via le fonctionnement des marchés.

Pour garantir la liberté des acteurs, les ordo-libéraux entendaient en effet formaliser la société dans son ensemble selon le modèle de l'entreprise⁷⁴ sans s'interroger ni sur la pluralité de ses formes organisationnelles, ni sur les différentes personnes physiques (et/ou morales) qui la composent, tout en partageant le but politique des autres néo-libéraux, bien explicité par Foucault (1979, p. 124), selon lequel l'État gouverne pour le marché. Au contraire, selon nous, garantir la liberté de tous les acteurs impliqués dans l'entreprise suppose de la concevoir en tant qu'institution démocratique encadrant la recherche d'efficacité marchande selon des modèles légitimes de société, afin de limiter l'extension d'un fonctionnement exclusivement marchand des organisations. Or, les économistes standards négligent la structure organisationnelle interne des entreprises, et quand l'économie standard étendue s'y intéresse, celle-ci est considérée comme un ensemble de mécanismes incitatifs et coercitifs (cf. *infra*, le chapitre 2) permettant d'imposer une logique d'instrumentalité marchande au cœur même de l'entreprise.

⁷³ Alors que selon Foucault (*ibid.*, p. 168) les ordo-libéraux « *conçoivent un ordre économique-juridique* », à partir d'un cadre institutionnalisé et de règles politiques définies, il souligne que le néolibéralisme américain ambitionne « *de généraliser la forme économique du marché dans le corps social tout entier* », et même dans « *le système social qui d'ordinaire ne passe pas ou n'est pas sanctionné par des échanges marchands* » (*ibid.*, p. 248).

⁷⁴ Pour Foucault (1979, p. 153-155), les ordo-libéraux ont essayé de penser un cadre politique instituant une « *démultiplication de la forme entreprise à l'intérieur du corps social* » pour façonner l'homme de la production. Selon Cayla (2020, p. 181-183) le néolibéralisme façonne avant tout l'homme de l'échange puisque le marché est le « *lieu où se créent les prix* », « *qui constituent le véritable ordonnateur des comportements collectifs* », et qu'il engendre en principe des prix justes. Pour se démarquer vraiment des autres courants du néolibéralisme, il semble manquer chez les ordo-libéraux une réflexion plus poussée sur les asymétries de pouvoir interne au sein de l'entreprise.

A l'instar de Dewey (1935, p. 136-137) appelant, dans un sens philosophique, à un « *libéralisme [...] plus radical* » amenant à des « *changements [démocratiques] profonds* », à l'inverse des différentes formes de néolibéralisme, l'idée serait ainsi de réhabiliter la liberté de tous les acteurs composant l'entreprise pour la concevoir en tant qu'espace éthico-politique de délibération. Dans cette optique, appréhender la rationalité interprétative des différents acteurs a pour objet de limiter l'extension d'une logique marchande n'engendrant qu'une expression exclusive de la rationalité instrumentale. Penser la multiplicité de conventions existantes au sein de l'entreprise permet de sortir de la conception standard basée sur une convention marchande unidimensionnelle évaluable sur le seul plan quantitatif grâce aux prix de marché, et d'instituer le caractère politique de l'entreprise. On peut ainsi appréhender l'entreprise comme une organisation fonctionnant de manière très différente selon les conventions qui y sont institutionnalisées et leurs dynamiques d'évolution. Les travaux de De Larquier en 2012 pointent par exemple, sur la base de l'enquête de la Dares de 2003/2004, l'existence de différents modèles d'entreprises ayant des conventions qui peuvent diverger énormément d'un type d'entreprise à un autre, en étant plus ou moins participatives, avec des salariés plus ou moins impliqués, ou reconnus⁷⁵.

La prise en compte de la capacité des acteurs à créer et à interpréter de multiples conventions au sein de l'entreprise permet en définitive d'envisager la possibilité qu'ils construisent collectivement un ensemble de processus de démocratisation. Suivant notre démarche pragmatiste, seuls l'enclenchement de tels processus et leur pérennisation semblent en mesure de réhabiliter l'entreprise comme institution sociale assurant la liberté de tous les acteurs impliqués. Cette optique permet notamment de remettre en cause la gouvernance financiarisée des multinationales, en soulignant le caractère artificiel de la *shareholder*.

⁷⁵ L'auteure observe par exemple que le modèle non coopératif, dans des grandes entreprises innovantes présentes sur le marché international dont le climat social est tendu et le désinvestissement des salarié plus fort, « *qui ne représentait que 11,7 % des entreprises en 2004 s'est répandu depuis* », remettant peu à peu en cause le compromis entre les conventions industrielles et les conventions marchandes existant jusqu'alors dans ce type de secteur.

III. Contester l'appropriation de l'entreprise comme outil exclusif d'efficience marchande.

Nous allons montrer dans cette troisième sous-partie que considérer l'entreprise comme une institution sociale dont la structure organisationnelle a vocation à être démocratique, s'oppose à l'idée de ne la voir que comme une source de bénéfice profitant exclusivement aux actionnaires. Cette réflexion permet de souligner l'artificialité de la *shareholder value* qui naturalise la conception purement instrumentale de l'entreprise, avec pour objet principal, grâce à l'efficience des marchés (financiers notamment), de maximiser la rentabilité pour les actionnaires.

Précisons d'emblée que même si l'entreprise, en tant qu'institution sociale, apparaît comme non appropriable, il n'en va pas de même pour les actions de l'entreprise qui sont bien des titres de propriété. Notre propos, qui ne porte pas sur la propriété potentiellement commune (cf. infra, le III.1 du chapitre 2), n'est donc pas de remettre en cause le principe même de propriété privée du capital, d'autant que la question des différents processus de démocratisation ne concerne pas uniquement l'entreprise capitaliste mais également l'entreprise coopérative (cf. infra, le chapitre 3).

Toutefois, la remise en cause de cette convention consistant à traiter l'entreprise elle-même comme une propriété privée nous amène d'une part à pointer la multiplicité des modalités de recherche de l'efficience économique au sein d'un cadre potentiellement démocratique, et d'autre part à contester la légitimité des différents instruments permettant d'aligner les comportements de l'entreprise sur les intérêts exclusifs des actionnaires, que ce soit les incitations internes ou les évaluations de l'entreprise (de manière comptable et financière, mais aussi extra-financière).

III.1 L'entreprise, une institution sociale qui n'appartient pas aux actionnaires.

La financiarisation actuelle a modifié la répartition des revenus en faveur des actionnaires et des dirigeants, qui sont souvent eux-mêmes des actionnaires⁷⁶. Cette tendance

⁷⁶ Cette financiarisation a conduit à une baisse de l'investissement selon Cordonnier et al. (2013) qui pointent l'augmentation vertigineuse de la part relative des dividendes dans l'utilisation du profit. Remarquons que les managers appelés à respecter ces exigences actionnariales en termes de rentabilité semblent souvent profiter de cette financiarisation pour renforcer leur pouvoir discrétionnaire, comme le soulignent Aglietta et Rebérioux, (2004, p. 346), qui notent que la gouvernance actionnariale des multinationales engendre une certaine collusion entre les dirigeants et les actionnaires.

semble difficilement justifiable puisque, selon Auvray (2014), l'autofinancement, qui est constitutive du revenu du collectif pour préparer son avenir commun, représente, et de loin, la part la plus importante des ressources des entreprises. Ce constat d'autofinancement par l'effort collectif, et non par l'apport de capitaux, constitue un premier argument pour remettre en cause l'idée selon laquelle l'entreprise appartiendrait aux actionnaires. Pour Auvray et al. (2016), l'enjeu théorique consiste donc à réhabiliter le statut de l'entreprise en tant que collectif de travail, ainsi que l'autofinancement comme revenu de ce collectif, l'actionnaire n'étant le propriétaire ni de l'entreprise, ni des profits.

Au sein des différentes théories contractualistes standards, la justification de l'existence de l'entreprise reste exclusivement marchande (cf. l'encadré 1), sans prendre en compte la dimension sociale et politique de l'entreprise (cf. Cordrie [2021]). Aglietta et Rebérioux (2004, p. 71) montrent ainsi que la théorie des contrats a réaffirmé le caractère souverain de l'actionnaire, justifiant ainsi leur possibilité de contrôle sans questionner « *la nature du pouvoir dans l'entreprise* ». Ils s'appuient sur l'analyse normative de Berle et Means (1932), qui a non seulement questionné ce pouvoir mais proposé aussi un remède : exercer le pouvoir « *au nom de l'entreprise comme collectif* », lequel a « *été fermement récusé et/ou progressivement oublié par la théorie des contrats* ». Remarquons que si Berle et Means (1932) ont ainsi envisagé l'entreprise dans une perspective que l'on pourrait qualifier d'institutionnaliste, les théories contractualistes ont eu au contraire tendance à naturaliser l'asymétrie de pouvoir existante, tout en cherchant à la renforcer. Pour Gomez et Korine (2009, p. 230-235), le corpus théorique néolibéral de la gouvernance d'entreprise « *opère un renversement complet des conclusions de Berle et Means* » en pointant l'intérêt pour les managers de « *définir leurs décisions de manière à maximiser le profit des propriétaires capitalistes* ».

La justification de la *shareholder value* s'appuie sur une convention contestable selon laquelle l'entreprise appartiendrait aux actionnaires (cf. Favereau [2014]), et elle conduit, au nom de l'intérêt supérieur des actionnaires, à privilégier la recherche d'efficacité marchande sur tout autre enjeu éthico-politique. Pourtant, comme l'explique Robé (2012, p. 296), l'entreprise en tant qu'institution sociale regroupant différents sortes de règles, de statuts et de relations juridiques, ne peut être appropriable par les actionnaires, ni par personne d'autre d'ailleurs, puisqu'« *aucune personne physique n'est propriétaire de la personne morale* ». Robé (1999) rappelle aussi que l'entreprise n'est pas définie juridiquement, contrairement à ce que semble postuler la théorie de l'agence (cf. Jensen et Meckling [1976]), qui établit un lien de principe entre le comportement des dirigeants et l'intérêt exclusif des actionnaires, comme s'ils en étaient les propriétaires. L'appréhension de l'entreprise comme institution sociale non

appropriable nous amène à considérer, à l'instar d'Aglietta et Rebérioux (2004, p. 350), que sa « *gouvernance doit être pensée comme la recherche d'une responsabilisation du pouvoir des dirigeants en vue de mettre en œuvre l'intérêt collectif de l'entreprise* », et non uniquement l'intérêt exclusif de ses actionnaires, ce qui passe selon eux par l'émergence d'une démocratie économique. De même Robé (2015, p. 535) considère que « *les entreprises doivent être gérées dans l'intérêt commun de leurs membres en respectant l'intérêt des non-membres affectés* ».

Ainsi, comme l'explique Robé (2015, *ibid.*), « *la rupture du prétendu lien de propriété entre les actionnaires et l'entreprise ouvre l'espace des finalités de l'entreprise* », qui n'a plus à chercher à atteindre exclusivement l'efficacité marchande, au nom de la rentabilité, dans une logique de minimisation des coûts et de maximisation de la productivité et des bénéfices. Cette ouverture justifie que l'on envisage ces différentes finalités dans un cadre potentiellement démocratique. Sans chercher à les approfondir ici, notre objectif est de mettre en évidence les apports pour l'analyse (et l'évaluation) de l'organisation que représenterait le fait de situer cette recherche d'efficacité au sein d'un cadre démocratique, en l'articulant avec d'autres types d'efficacité que l'efficacité purement marchande.

III.2 Les diverses modalités de recherche d'efficacité sont encadrées par de multiples règles et conventions (ayant vocation à être élaborées démocratiquement).

Williamson (1985) considère que la variabilité organisationnelle s'explique uniquement par la volonté de minimiser les coûts de transaction (cf. infra, le II.3 du chapitre suivant). L'efficacité de l'entreprise est alors univoque puisqu'elle est centrée sur la baisse des coûts. Dans cette optique, la recherche d'efficacité organisationnelle dérive directement d'une logique d'efficacité marchande. Mais si l'on pense que la variabilité organisationnelle dépend aussi de l'existence de nombreux autres enjeux politiques, et notamment la question du pouvoir (et de son partage éventuel) et du caractère plus ou moins démocratique (ou au contraire coercitif) de l'entreprise, on s'éloigne d'une analyse sous cet angle exclusif de l'efficacité marchande, qu'il faut élargir par l'appréhension d'enjeux plus qualitatifs ne pouvant être réduits à une question de coûts de transaction. L'objectif de cette organisation devient alors dépendant des règles, pratiques, routines et conventions mises en place au sein de l'entreprise.

Comme l'indique Berthonnet (2016, p. 105), « *l'économie standard est inapte à analyser l'émergence de modèles alternatifs de production et d'organisation qui cherchent à sortir de la crise actuelle du néolibéralisme en proposant d'autres formes d'efficacité* ». L'utilisation exclusive du critère d'efficacité marchande pour décrire l'entreprise, outre qu'elle implique

une certaine uniformisation des structures organisationnelles, marque justement l'absence – ou du moins sa forte limitation – de choix éthico-politiques. Comme nous le verrons dans notre deuxième grande partie à travers la conceptualisation d'une FIP, il semble pourtant essentiel que les politiques publiques s'adressant aux entreprises n'aient pas comme seul objectif d'améliorer l'efficacité marchande dans l'intérêt exclusif des principaux actionnaires, avalisant ainsi l'absence de choix éthico-politiques, mais d'abord d'améliorer la possibilité de réaliser de tels choix, en encadrant donc démocratiquement cette nécessaire recherche d'efficacité marchande, pouvant alors profiter à tous les acteurs de l'entreprise.

Nous rejoignons en partie les considérations d'Eymard-Duvernay et al. (2006, p. 26-27) qui situent la recherche de l'efficacité marchande dans une optique plus dynamique d'efficacité organisationnelle. Ainsi, selon eux :

« L'économie des conventions rejoint le jugement de nombreux analystes, dans leur critique d'un accent excessif sur un critère d'efficacité purement marchande : d'une part ce critère ne traite l'allocation des ressources que de façon statique, d'autre part un critère d'efficacité proprement organisationnelle (par exemple les gains de productivité, dans un régime industriel) paraît plus approprié, du fait de son approche dynamique de l'allocation des ressources et de sa richesse d'interprétation en termes d'apprentissage organisationnel ».

Toutefois, si l'on veut remettre en cause l'hégémonie de cette efficacité marchande, il convient de prolonger la réflexion sur l'efficacité organisationnelle et de remettre aussi en cause la logique exclusive d'efficacité productive, qui reste très liée à celle d'efficacité marchande et découle également de la prédominance de la rationalité instrumentale. Remarquons que les conventions au sein du régime industriel n'émanent que rarement des différentes parties prenantes, et notamment des salariés, et que les organisations du travail prédominantes telles que le taylorisme ou le néo-taylorisme sont souvent destructrices pour les salariés, comme l'avaient déjà remarqué, entre autres, Pigou (1932, p. 212) en son temps⁷⁷, ou encore Dewey (1916, p. 51-55) qui regrettait le manque de prise en compte des « *rappports humains* » et des « *facteurs sociaux* » dans l'industrie⁷⁸.

Ce questionnement sur l'essence démocratique (ou non) du management moderne remonte donc au début du 20^{ème} siècle, comme l'explique Dubrion (2018) qui relate le débat opposant les tenants de l'organisation scientifique du travail, dont Taylor, aux économistes

⁷⁷ Cf. infra, le 1.4 du chapitre 4, où nous montrons que Pigou (1932) pointait le caractère destructeur de l'organisation scientifique du travail.

⁷⁸ Cf. Lorino (2018, p. 19) pour plus de précisions sur la « *critique acérée* » du taylorisme par Dewey dans cet ouvrage, ainsi que Ralston (2014, p. 208-210) qui pointe que l'expérimentation de l'intelligence collective préconisée par Dewey constitue une réelle alternative à l'expérimentation tayloriste.

institutionnalistes, dont Commons⁷⁹. La recherche d'un meilleur niveau démocratique d'une organisation, dans une optique institutionnaliste, a donc le but inverse de celui de l'organisation scientifique du travail qui cherche à accroître la productivité grâce au management. Il s'agit bien ici de situer le management dans une institution (l'entreprise) se rapprochant de « *l'idéal de démocratie dans l'entreprise imaginé par les économistes institutionnalistes du début du xxe siècle* » (Dubrion, *ibid.*, p. 58), et non de l'appréhender uniquement comme un moyen pour atteindre l'efficience productive (et *in fine* marchande), au service des actionnaires⁸⁰.

Selon Le Texier (2016, p. 257-259), le pouvoir managérial qui s'exprime « *sous forme de standards objectivés* » vise actuellement avant tout la productivité. La gestion n'est donc en général envisagée que comme une modalité « *légitime* » pour le pouvoir managérial d'atteindre cette efficience productive⁸¹. Notons que l'efficience productive, tout comme l'efficience marchande, relèvent de la même logique exclusivement instrumentale au service des dirigeants, mais aussi des principaux actionnaires qu'ils représentent. Remarquons également que la gestion n'est que rarement envisagée comme une modalité pour atteindre d'autres types d'objectifs qui ne seraient pas de simples déclinaisons de l'efficience marchande. C'est pourquoi l'appréhension du caractère potentiellement démocratique de l'organisation paraît importante pour encadrer le recherche d'efficacité gestionnaire, grâce à des règles et conventions légitimes, co-construites par l'ensemble des acteurs.

La proposition d'analyser la structure organisationnelle sur le plan démocratique s'inscrit dans la perspective d'étudier l'entreprise en tant qu'institution. De plus cela permet, selon Blanc, Boncori et Braune (2014, p. 69) d'envisager les effets des différentes formes de démocratie d'entreprise sur « *d'autres variables, sociétales par exemple* » et ainsi d'élargir la recherche d'efficience économique. En nous centrant sur les questions de l'appréhension et de la mesure de la démocratie dans l'entreprise (cf. infra, les chapitres 3 et surtout 9), nous

⁷⁹ Dubrion (*ibid.*, p. 44) rappelle que la « *conception particulière de la démocratie dans l'entreprise [de Taylor] en vient à minorer l'importance de la concertation et de la discussion entre employeurs et employés, comme processus de recherche de compromis, au profit des décisions prises par les ingénieurs, sous le couvert de l'apparat scientifique taylorien* ». Cette position s'oppose totalement à celle de Commons qui considère « *la négociation collective* » comme étant le fondement « *de la démocratie dans l'entreprise* » (*ibid.*, p. 46).

⁸⁰ Précisons bien qu'envisager l'entreprise comme une institution démocratique, comme le fait Commons (1919), n'est pas contradictoire avec l'idée d'une entreprise recherchant l'efficience marchande et/ou productive, puisque, comme l'explique Broda (2015, p. 17), « *sans jamais nier la nature conflictuelle du rapport entre capital et travail, Commons était convaincu que les deux camps partageaient des intérêts communs* ».

⁸¹ Selon lui, l'efficience productive permet d'instrumentaliser la logique marchande qui est mise « *au service des finalités propres des managers* » (*ibid.*, p. 149 et 155). On peut ainsi se demander si ce sont les managers qui instrumentalisent les actionnaires, comme l'explique Le Texier (*ibid.*), ou si au contraire ce sont les actionnaires qui instrumentalisent les managers, comme on le postule souvent lorsqu'on critique la financiarisation de la gouvernance. La réponse à cette question semble grandement dépendre de l'objet d'étude : si on analyse le management en tant que tel dans sa globalité, ou si on analyse uniquement les instances dirigeantes, et notamment le CA. On peut aussi considérer que ces deux formes d'instrumentalisation sont de toute façon complémentaires.

rejoignons la réflexion de Blanc et al. (*ibid.*, p. 75) invitant « *les sciences de gestion à opérer dans un contexte normatif pluraliste où les critères d'évaluation de la performance*⁸² *de l'entreprise ne reflèteraient pas seulement une vision utilitariste de l'entreprise* ».

Pourtant aujourd'hui, cette recherche de performance (qu'elle soit individuelle ou globale)⁸³ au sein des organisations semble de plus en plus procéder de cette même logique exclusivement instrumentale et marchande, afin d'inciter les individus à se comporter dans l'intérêt des dirigeants et *in fine* des actionnaires, niant la pluralité de modalités pour rechercher et atteindre l'efficacité économique. Si Aggeri (2015, p. 70-71) note que « *les théories économiques et financières ont conduit à modifier en profondeur la représentation de la performance dans les organisations dans un sens proche de la théorie de [l'agence]* », il remarque aussi, en citant de nombreux exemples⁸⁴, que « *les premières doctrines de gestion ont émergé contre l'inefficacité de systèmes d'incitation de type marchand* ». S'intéresser au cadre institutionnel, potentiellement démocratique, que constituent les règles et les conventions de l'entreprise, revient donc en quelque sorte à renouer avec une démarche pragmatiste d'expérimentation, propre aux sciences de gestion. Faire émerger des modalités démocratiques de prise de décision devrait selon nous devenir primordial du point de vue des chercheurs en économie ou en gestion qui étudient l'organisation de l'entreprise, tout comme du point de vue des pouvoirs publics. Cela semble notamment crucial dans l'optique qui est la nôtre de trouver de multiples critères démocratiques permettant de différencier fiscalement les entreprises.

Pour mieux analyser (et évaluer) l'entreprise en tant qu'institution et élargir son appréhension au-delà de l'instrumentalité marchande, nous considérerons que l'amélioration de la capacité d'une structure organisationnelle à mettre en œuvre des processus éthico-politiques de prise de décision passe par la volonté d'améliorer son niveau démocratique afin d'encadrer et d'élargir la recherche d'efficacité économique. Cette préoccupation suppose de contester le principe de n'évaluer l'entreprise que sous un angle exclusivement marchand, afin d'améliorer sa performance financière pour ses principaux actionnaires, sur le plan quantitatif comme sur le plan qualitatif.

⁸² Remarquons d'ailleurs à l'instar de Jany-Catrice (2012, p. 37) que le capitalisme financier « *a accompagné la mue du concept de productivité vers celui de performance* », du fait notamment de la tertiarisation des économies.

⁸³ Jany-Catrice (*ibid.*, p. 86) parle même de recherche de « *performance totale* » qui désigne « *la quête hégémonique d'intégration de la rationalité calculatoire et du chiffre à toutes les strates institutionnelles* » (cf. infra, les IV.2 et IV.3 où nous revenons la prégnance de la performance financière dans l'évaluation des entreprises, ainsi que le chapitre 8, où nous revenons sur la notion de performance globale).

⁸⁴ Ces exemples vont d'ailleurs bien au-delà de la recherche de productivité propre au taylorisme, puisqu'il cite notamment « *la théorisation de Barnard (1938) du "common purpose" comme fondement de l'action collective et des processus de coopération* » en soulignant que celle-ci est « *est orthogonale avec la théorie de l'agence* » (Aggeri, *ibid.*, p.71).

III.3 D'une instrumentalisation de l'évaluation marchande de l'entreprise au service exclusif des actionnaires à une appréhension plurielle de la légitimité des modes de prise de décision.

Pour pouvoir appréhender qualitativement l'entreprise comme un espace institutionnel démocratique, il ne suffit pas de contester la prédominance de la mesure quantitative de l'efficacité marchande, d'autant que comme l'indiquent Bidet et Jany-Catrice (2017, p. 20) « *le lien entre qualité et quantité est d'emblée présent dans l'acte même de quantifier, qui suppose la création ou le choix d'un principe de valeur* ». Comme le souligne Jany-Catrice (2012, p. 139-140), même si « *ce n'est pas le chiffre en soi qui est problématique* », son utilisation actuelle « *tend à brouiller le sens des activités* ». Supiot (2010, p. 126) précise ainsi que « *la gouvernance par les nombres qui domine aujourd'hui la gestion des entreprises et de l'État* » amène à une impasse en orientant « *l'action vers l'amélioration des scores statistiques ou comptables de plus en plus déconnectés de la réalité* ». Il importe donc de questionner le sens de cette évaluation quantitative pour pouvoir interroger la légitimité actuelle des instruments élaborés au sein de l'entreprise.

La logique de mise en œuvre d'une rationalité exclusivement instrumentale dans les organisations, et notamment dans les multinationales, semble aujourd'hui ancrée dans des processus permettant d'évaluer et d'améliorer l'efficacité marchande et la performance financière, dans l'optique de maximiser la rentabilité pour les actionnaires, comme l'explique Weinstein (2010, p. 106-108) qui décrit les principes d'évaluation incitative qui se sont développés au sein de la gouvernance financiarisée depuis les années 1980-1990. Ainsi, il souligne que ces différents instruments d'évaluation des performances « *permettent d'imposer la contrainte de rentabilité financière au cœur même de la gestion de l'entreprise* », avec comme critère ultime pour orienter les choix stratégiques de l'entreprise : « *la maximisation de la part du profit qui va aux actionnaires* ». Au final, ces nouveaux instruments reflètent selon lui « *une pénétration directe des logiques de marché à l'intérieur de la firme* ». De plus l'essor du numérique accentue la pénétration d'une telle logique marchande, comme l'illustrent les oligopoles du numérique. Ainsi selon Vercellone (2020, p. 4) « *grâce à leurs algorithmes, les plateformes internalisent en quelque sorte le marché à l'intérieur de l'entreprise, en en faisant une activité lucrative source de rentes d'intermédiation et de monopole* ». Cet exemple montre que le problème se trouve bien dans la signification univoque de l'évaluation quantitative au profit exclusif des dirigeants et des principaux actionnaires, au nom de l'efficacité marchande.

Ainsi, comme l'explique Rebérioux (2005, p. 57), « *le coût du capital tel qu'évalué par le marché* » permet de fixer « *(en interne) un seuil de rentabilité, qu'il convient de dépasser par tous les moyens* ». L'évaluation de l'entreprise par les marchés financiers est ici centrale puisque, comme l'expliquent Gomez et Korine (2009, p. 236-237), elle permet aux « *propriétaires capitalistes* » d'exercer un « *contrôle indirect en achetant ou vendant leurs titres* », en plus du contrôle direct préconisé par le « *modèle économique pur du gouvernement d'entreprise*⁸⁵ », via la mise en place d' « *incitations adéquates pour aligner les intérêts* » des dirigeants sur celui des actionnaires.

Pour contester le sens de cette évaluation quantitative par les marchés financiers qui s'étend au sein même de l'entreprise, il semble nécessaire de remettre en cause le caractère conservateur des systèmes comptables actuels. Comme l'explique Bachet (2021, p. 2) : « *la façon de compter n'est pas neutre car la comptabilité n'a pas la passivité qu'on lui prête parfois* », en pointant que « *la manière de compter influe sur la prise de décision* », notamment quand on se focalise comme actuellement sur « *la valorisation du capital et les résultats financiers dégagés par l'exercice* ». De même Colasse et Déjean (2022, p. 24-25) constatent le caractère performatif de la comptabilité et soulignent comment la comptabilité actuelle permet de relier « *la sphère réelle à la sphère financière et participe à la financiarisation des entreprises industrielles et commerciales* ».

Ainsi, quand on cherche à appréhender le niveau démocratique d'une organisation, il convient de préciser que cette démarche qualitative doit également s'articuler avec une mesure quantitative, sans doute alternative à celle qui est dominante actuellement⁸⁶. Il semble ainsi nécessaire sur le plan comptable d'évaluer l'efficacité de l'entreprise autrement que sous le seul prisme financier et/ou monétaire. C'est ce que propose notamment le modèle CARE de Richard et Rambaud (2020, 2021) qui intègre dans le bilan de l'entreprise, en plus du capital financier, le capital humain et écologique, afin de préserver également ces types de capitaux, pour des raisons qui dépassent les questionnements exclusivement monétaires et permettent de s'éloigner de l'optique de ne favoriser que l'intérêt exclusif des actionnaires (et des dirigeants).

⁸⁵ Ce terme désigne pour eux l'appréhension du modèle néolibéral de l'entreprise, issu de la théorie des droits de propriétés (TDP) qui considère l'actionnaire comme créancier résiduel, de la théorie prônant l'efficacité des marchés financiers pour que les grandes entreprises s'autorégulent et enfin de la théorie de l'agence qui permet de boucler ce modèle grâce aux incitations internes préconisées (*ibid.*, p. 226).

⁸⁶ Pour Bachet (*op. cit.*), le système comptable actuel de l'IFRS « *qui conduit à des normes très élevées de rentabilité préétablie [...] est la principale cause des problèmes économiques, sociaux et écologiques du monde actuel* ».

On pourrait aussi s'appuyer sur la « *valeur ajoutée directe* » (VAD) de Brodier (2001, 2013)⁸⁷ pour calculer les résultats de l'entreprise, sans s'en tenir uniquement aux profits⁸⁸. Enfin, il importe de mentionner la proposition de Feger et Mermet (2021) d'introduire des « *comptabilités de gestion écosystème-centrées* » entre les différentes organisations d'un même écosystème⁸⁹. Ces différentes approches rejoignent l'analyse de Robé (2020, p. 342)⁹⁰ qui souligne que d'un point de vue de soutenabilité, la maintenance physique de ce capital naturel est une fin en soi, ce qui implique que ce sont les coûts de ce maintien qui sont importants (pas leurs prix).

Pour rechercher une efficacité écologique (ou sociale) permettant le maintien quantitatif du capital naturel (ou humain), il nous semble également nécessaire d'articuler cette démarche avec des recherches qualitatives sur les modalités pour améliorer le niveau de démocratie des entreprises⁹¹. Cette appréhension de l'entreprise comme institution à démocratiser ouvrirait la voie à un renouvellement de la logique marchande qui, ainsi encadrée, pourrait être enrichie d'une façon ou d'une autre. Les entreprises chercheraient toujours à pérenniser leurs situations sur les marchés, mais sans rechercher forcément et/ou uniquement la maximisation à court terme des profits et de la rentabilité pour les actionnaires. Elles pourraient en effet choisir, grâce à une délibération collective, de faire mieux apparaître des enjeux éthico-politiques de long terme et de recourir à de multiples formes d'évaluation alternative qui pourraient, grâce à la puissance informationnelle des marchés, se développer⁹². Au final, comme le souligne Jany-Catrice (2013, p. 365-366), ce n'est pas l'évaluation en soi de la performance qui pose

⁸⁷ Selon Brodier (2013, p. 26-27), la VAD des ventes représente le chiffre d'affaires moins la consommation directe des ventes. Sur le long terme elle correspond à la valeur ajoutée à laquelle on a simplement retiré les dépenses de fonctionnement. Il estime que « *la VAD des ventes est le revenu créé par l'entreprise, considérée en tant qu'organisation ayant concrètement pour fonction de produire des biens et des services* ». Selon lui, passer de l'objectif de réaliser des bénéfices à celui d'augmenter la VAD, « *c'est [pour la société] la voie d'une croissance qualitative des biens et services, durable, soutenable* ».

⁸⁸ Remarquons que si la valeur ajoutée était utilisée comme assiette d'imposition de la fiscalité incitative procédurale des entreprises (cf. infra, le IV. du chapitre 9), cela favoriserait son utilisation (voire celle de la valeur ajoutée directe) pour calculer les résultats de l'entreprise.

⁸⁹ L'écosystème désigne ainsi un niveau intermédiaire entre l'entreprise et le niveau national. En introduisant une telle comptabilité, l'idée est de contribuer à préserver ces différents écosystèmes.

⁹⁰ Il pointe qu'« *une nouvelle façon de comptabiliser le profit est une manière d'apporter le changement interne nécessaire dans l'action des grandes compagnies* ». Ainsi, selon Robé (*ibid.*, p. 345), le but n'est en aucun cas de donner un prix pour le capital naturel puisqu'on ne peut pas créer un marché artificiel du capital naturel.

⁹¹ Cela nécessiterait une évaluation qualitative du degré démocratique des entreprises de la part des pouvoirs publics. Cf. les pistes de réformes présentées dans le chapitre 9 dans lequel nous explorerons la possibilité de concevoir des dispositifs fiscaux incitatifs procéduraux, qui s'exprimeraient *in fine* de manière quantitative via des taux d'imposition, de subventions ou de dépenses fiscales.

⁹² Par exemple cette appréhension démocratique de l'entreprise pourrait contribuer à refonder le commerce équitable en améliorant la participation des producteurs du Sud aux processus d'élaboration des labels, ce qui n'est clairement pas le cas actuellement, comme l'explique Chanteau (2008), qui pointe notamment le manque de normalisation publique face au foisonnement de référentiels.

problème⁹³, c'est le « *glissement d'une logique évaluative itérative et plurielle vers une logique de mesure univoque* » (*ibid.*, p. 365).

III.4 Sortir d'une évaluation extra-financière de l'entreprise, et notamment de sa gouvernance qui reste centrée sur sa performance financière.

Pour appréhender (et évaluer) l'entreprise, nous considérons qu'il est essentiel de passer d'une focalisation sur les résultats marchands en aval de l'entreprise à une démarche en amont qui se centre sur la dynamique potentielle de démocratisation. Cet intérêt pour les procédures institutionnelles au sein de l'entreprise permet d'envisager une évaluation multidimensionnelle et de sortir d'une logique uniquement marchande.

Or, cette logique univoque d'évaluation et de performance au sein des entreprises, tournée vers l'efficacité marchande et la rentabilité pour les actionnaires, n'a pas été vraiment infléchie par les contraintes réglementaires qui, depuis la loi NRE 2001 en France, parallèlement à l'émergence de diverses normes privées, obligent les entreprises à publier des informations extra-financières⁹⁴. Ainsi, les approches de types « best in class », qui se sont développées depuis les années 1990 dans l'ISR (investissement socialement responsable) et consistent à investir dans les entreprises les plus vertueuses sous l'angle de la notation extra-financière, secteur par secteur (cf. Mottis [2017]), n'ont pas remis en cause la logique d'appréhension (et d'évaluation) de l'entreprise sous l'angle exclusif de la performance financière. Les agences de notation extra-financière qui fournissent des notes selon les comportements des entreprises, sur la base de trois grands critères : « environnemental », « social » et « gouvernance » (ESG), et établissent un rapport sur les entreprises vendu aux investisseurs socialement responsables⁹⁵, témoignent au contraire selon Van Weeren (2021, p. 29) de « *l'expansion d'un régime d'accountability où l'efficacité économique est au centre et où la performance des acteurs se confond avec les indicateurs qui sont censés la mesurer* ».

Si ces trois critères (ESG) sont très larges et diffèrent selon les agences de notation, il est intéressant de pointer que la gouvernance (G) y est entendue comme directement dépendante

⁹³ En effet, « *lorsqu'elle est le fruit d'un travail raisonné, et adossée à l'étude du réel, l'évaluation des performances peut être validée, et appropriable* », en aboutissant notamment à une mesure multidimensionnelle de la « *performance globale* » (*ibid.*). Cette notion de performance globale sur laquelle nous reviendrons en détail dans le III de notre chapitre 8 permet d'ajouter à la dimension économique les dimensions écologiques et sociales dans l'évaluation des entreprises.

⁹⁴ On peut également citer la récente directive européenne CSRD de 2022, visant à normaliser la publication des rapports extra-financiers des entreprises et à étendre l'obligation de publication de telles informations. Cette directive a été mise en œuvre en France dès la fin de l'année 2022.

⁹⁵ La notation ESG des entreprises peut aussi être réalisée à la demande de celles-ci (« notation sollicitée »).

de la performance financière de l'entreprise. Ainsi, la mesure de la gouvernance se résume bien souvent à l'évaluation d'objectifs de rendement, et elle a pour fonction première de minimiser les risques pris par les actionnaires. Cette prise en compte des risques, notamment écologiques, pour évaluer la gouvernance semble de plus en plus prégnante, comme l'illustre la création en 2015 du TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures)⁹⁶. Si la gouvernance participative est un objectif affiché (sans préciser pour autant le contenu de cette participation), il s'agit avant tout pour les directions d'entreprises d'éviter les risques et d'atteindre leurs objectifs stratégiques. De la même manière, les agences de notation extra-financière ont pour but premier de renseigner les agents sur les risques liés à leurs investissements potentiels. La mesure de la gouvernance, très peu homogène selon les agences, n'aborde pas le caractère potentiellement démocratique de l'organisation, mais divers questionnements, comme l'indépendance des administrateurs ou la part de rémunération variable (considérées comme signes de bonne gouvernance), ce qui illustre l'importance de la performance financière dans cette mesure⁹⁷.

La montée en puissance des « investissements socialement responsables » (ISR) ces dernières années ne semble donc pas *in fine* avoir remis en question la conception instrumentale de la gouvernance actionnariale et de son évaluation, ce qui s'explique par l'évolution du marché de l'ISR en général, et des agences de notation extra-financière en particulier. Pour Penalva Icher (2010, p. 528), le marché de l'ISR « *s'est démarqué de ses origines éthiques pour se construire autour de techniques financières propres* ». De même, Penalva Icher (2016, p. 156-157) note que l'analyse extra-financière s'est financiarisée en se professionnalisant et que de nombreuses agences de notation financière sont « *encastrées dans les structures sociales du monde de la finance* ». L'auteure explique ainsi qu'originellement les analystes extra-financiers exerçaient exclusivement dans des agences spécialisées, alors que maintenant cette activité se déroule d'abord au sein des activités de conseil et de notation financière. Elle donne l'exemple

⁹⁶ Il s'agit d'un groupe de travail nommé par le Financial Security Board (FSB) qui préconise de prendre en compte le climat dans les stratégies et la gouvernance des entreprises (cf. le rapport de la TCFD [2017]). Selon Aglietta et Espagne (2020, p. 24), le TCFD « *préconise de partir de la taxonomie des risques directement observables, puis de dresser qualitativement l'influence indirecte des risques non quantifiables [afin] de coter ces risques indirects (nul/faible/modéré/fort), pour aboutir à une matrice d'impacts* ».

⁹⁷ Cette constatation se confirme à la lecture d'un guide professionnel de l'Association Française de Gestion financière (2020) visant à « *participer à la normalisation des indicateurs de gestion* », avec l'objectif d'identifier les « *indicateurs extra-financiers trans-sectoriels indispensables* ». En effet, concernant les indicateurs de gouvernance que ce guide considère comme « *indispensables* », on n'en trouve aucun sur le fonctionnement du comité exécutif de l'entreprise et du conseil d'administration, en-dehors du nombre et de la part d'administrateurs indépendants et de femmes. Quant au management en lui-même, la participation potentielle des salariés (ou de parties prenantes autres que les actionnaires) dans les processus de prise de décision n'est jamais évaluée, au contraire de la politique de rémunération, avec une grande place donnée à la rémunération variable.

d'Arese qui a été racheté par Vigeo, en soulignant le risque de conflits d'intérêt du fait que « *Vigeo vend des évaluations extra-financières, mais aussi de l'audit auprès des entreprises* » (*ibid.*, p. 147). Depuis 2019, Vigeo a même été racheté par Moody's, l'un des « big four » de l'audit, ce qui renforce sa conclusion selon laquelle « *le domaine extra-financier est en définitive traité à la manière financière* » (*ibid.*). Ainsi, du fait de cette concentration, la plupart des agences de notation extra-financière semblent s'inscrire dans un fonctionnement propre à la finance classique, ce qui peut en grande partie expliquer pourquoi la notation en termes de gouvernance se réfère essentiellement à la *shareholder value*. Van Weeren (2021, p. 105), pointe d'ailleurs que la « *financiarisation de la performance ESG* » a accompagné « *la financiarisation de l'analyse extra-financière* » et que celle-ci, afin de « *mieux répondre aux besoins supposés des investisseurs mainstream, s'est trouvée de plus en plus intégrée à l'analyse financière classique* ». Cette financiarisation est d'ailleurs selon elle le résultat d'un « *glissement sémantique qui a ôté la dimension éthique et normative de l'analyse extra-financière au profit de sa dimension matérielle* » (*ibid.*, p. 201). L'efficacité marchande de l'entreprise, et avec elle sa performance financière, sont ainsi devenues centrales, même sur ce marché.

Au final, la façon d'envisager l'évaluation de la gouvernance dans les notation ESG s'est progressivement intégrée à une logique propre à la *shareholder*, en se déplaçant d'une interrogation éthique s'intéressant aux procédures institutionnelles encadrant les décisions, à un questionnement instrumental se focalisant avant tout sur les résultats (marchands et financiers) de l'entreprise. Alors que « *l'instrumentalisation des enjeux sociaux et environnementaux au service du développement économique est une caractéristique-clé du discours qui domine désormais le champ de l'analyse extra-financière* » (cf. Van Weeren [2021], p. 117), il paraît ainsi pertinent de proposer, en amont des décisions, une réelle alternative à l'évaluation en aval de l'efficacité marchande pour limiter l'instrumentalisation systématique des enjeux sociaux et écologiques. C'est pourquoi la démocratisation de l'entreprise comme objectif universel peut donner un sens alternatif à l'évaluation des entreprises (cf. *infra*, les chapitres 8 et 9) et permettre à l'entreprise de prendre en compte des enjeux écologiques et sociaux, en transformant ses procédures de prise de décision, ce qui contribuerait à une réelle institutionnalisation de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE).

IV. Les enjeux écologiques et sociaux de la remise en cause de l'exclusivité du pouvoir des apporteurs de capitaux.

Dans cette dernière sous-partie, nous allons voir que la démocratisation des entreprises, notamment dans les sociétés par actions⁹⁸, constitue une condition *sine qua non* pour que celles-ci prennent en compte les enjeux écologiques et sociaux, notamment dans les grandes entreprises, qui semblent encore centrées, du fait de la prédominance de la gouvernance actionnariale, sur la recherche d'une rentabilité à court terme pour les actionnaires. Cette dynamique passe par la prise en compte des salariés, mais aussi d'autres parties prenantes⁹⁹ que les actionnaires et/ou les créanciers, dans les processus de prise de décision, et notamment au sein des instances dirigeantes. Nous considérons ainsi, à l'instar de Morin (2020, p. 14-15), que promouvoir une réelle démocratie économique au niveau de l'entreprise¹⁰⁰, est une condition préalable pour « rompre avec le capitalisme financier » en limitant l'asymétrie de pouvoir profitant aux actionnaires¹⁰¹, tout en constituant une proposition concrète « ouvrant la voie à une transition [écologique] crédible et praticable ». En effet, l'absence de reconnaissance de l'entreprise comme institution à vocation démocratique rend très délicates la dynamique d'institutionnalisation de la RSE (responsabilité sociétale des entreprises) dans un sens politique, citoyen et éthique, et la possibilité d'infléchir ainsi la gouvernance des entreprises¹⁰². Comme le soulignent Hatchuel, Levillain et Segrestin (2021, p. 186), au XXI^e siècle la question

⁹⁸ Si nous n'abordons pas les entreprises coopératives dans cette sous-partie, dans lesquelles les apporteurs de capitaux peuvent pourtant aussi avoir une forte influence, comme l'illustrent par exemple le cas des coopératives bancaires ou agricoles (cf. infra, le I.1 du chapitre 9), nous considérons également que leur démocratisation peut, de la même manière, favoriser la mise en œuvre d'objectifs écologiques et sociaux.

⁹⁹ Le terme de partie prenante permet d'envisager, dans une perspective de démocratisation, un élargissement potentiel du nombre d'acteurs pouvant intervenir dans les processus de décision. Nous précisons ce terme dans le chapitre suivant pour pointer en quoi la théorie des parties prenantes, dans la lignée des travaux de Freeman (1984), justifie un idéal de démocratisation. Puis, dans le chapitre 3, nous caractérisons les différentes parties prenantes ayant vocation à participer aux processus de prise de décision, selon les différents processus de démocratisation.

¹⁰⁰ Cf. infra, le I.2 du chapitre 3 pour les détails de sa proposition de « démocratie économique radicale ».

¹⁰¹ Précisons bien que la démocratisation de l'entreprise, qui peut d'ailleurs prendre de multiples formes, ne signifie pas pour autant la remise en cause de tout pouvoir pour les apporteurs de capitaux.

¹⁰² Chanteau (2011, p. 13) propose une typologie opposant deux « modèles polaires » de gouvernance RSE dans les entreprises : le modèle politique dans lequel les parties prenantes ont un réel « pouvoir décisionnel » sur la mise en œuvre de la RSE, et le modèle d'expert dans lequel les parties prenantes ont davantage un rôle consultatif d'expertise en ce qui concerne la RSE. Bommier et Renouard (2018, p. 22) distinguent, quant à eux, une perspective d'impact civique ou citoyen, d'une perspective philanthropique conduisant l'entreprise à des comportements RSE « non liés à son activité » et/ou managériale de gestion du risque. Enfin, de manière plus large, Capron et Quairel (2016, p. 37) opposent une vision utilitariste à une vision éthique et normative de la RSE (reprenant la typologie de Pasquero [2005]). Si ces différentes typologies, parmi d'autres, ne se recoupent pas exactement, nous nous inscrivons clairement dans une approche éthique, civique et politique de la RSE, c'est pourquoi nous utilisons d'ailleurs le terme de redevabilité que nous relions à la démocratisation de l'entreprise (cf. infra, le III du chapitre 3).

de la démocratie d'entreprise dépasse d'ailleurs la question de « *l'équilibre entre salariés et actionnaires* » du fait de la « *puissance d'action et de transformation du monde* » des multinationales. C'est pourquoi, il convient de pointer en plus de l'enjeu social, la nécessité écologique d'une remise en cause de l'exclusivité du pouvoir des apporteurs de capitaux (et des dirigeants qui les représentent), ce qui passe par une démocratisation de l'entreprise. Précisons, que si nous déclinons, dans le chapitre 3, les multiples modalités pour démocratiser l'entreprise, à travers différentes dimensions, nous avons ici simplement pour but de présenter les enjeux écologiques et sociaux de cette démocratisation.

Nous allons voir dans un premier temps que la gouvernance actionnariale engendre une certaine pression pour les salariés, avant de montrer qu'elle engendre aussi une contrainte de rentabilité limitant l'émergence d'investissements RSE et notamment la prise en compte d'enjeux écologiques. Nous soulignons enfin que la démocratisation de l'entreprise, en remettant en cause l'exclusivité du pouvoir des apporteurs de capitaux, pourrait lui permettre de se fixer des objectifs écologiques et sociaux alternatifs à la maximisation du profit et à la recherche de rentabilité à court terme.

IV.1 Quel impact de la gouvernance actionnariale de l'entreprise pour les salariés ?

De nombreux observateurs ont souligné la dégradation des rapports humains entre salariés pour des raisons organisationnelles. L'analyse de Dejours, *Souffrance en France* (1998), expliquant comment une organisation destructrice de la condition sociale et existentielle du salarié se banalise, est sans doute assez représentative d'un sentiment diffus de dégradation des conditions de travail. Cet auteur parle de « *management par la peur* » pour souligner la responsabilité, limitée mais réelle, des managers dans cette dégradation des conditions de travail, ce qui est confirmé par le développement des approches psycho-pathologiques du travail. Il est intéressant ici de se demander si cette montée perceptible de la souffrance au travail peut s'expliquer par la gouvernance actionnariale, et plus généralement par le manque de démocratie dans l'organisation, qui n'est d'ailleurs pas propre aux grandes entreprises financiarisées¹⁰³.

Cette financiarisation engendre une forte augmentation du « *coût du capital* » (cf. notamment Botte et al. [2017]), générant une accentuation de la « *contrainte financière* » (pour reprendre le terme de Wood [1975]) sur la gouvernance des entreprises. Aglietta et Rebérioux

¹⁰³ En effet, l'exemple de l'évolution du management dans l'hôpital public en France illustre que le manque de démocratie n'est pas l'apanage de la gouvernance actionnariale des multinationales.

(2004, p. 253) notent d'ailleurs que, comme l'indépendance des administrateurs (du conseil d'administration) est devenue le critère obligé d'une bonne gouvernance, ceux-ci doivent être extérieurs à l'entreprise, à sa direction mais aussi aux spécificités du métier et du secteur – avec tout ce que cela peut impliquer en termes d'ignorance et d'indifférence à l'égard du fonctionnement réel de l'entreprise. Ils ajoutent que cette « *extériorité* » engendre par construction l'« *incompétence* » des administrateurs et limite les possibilités de délibération en interne. Leur but étant avant tout de contrôler de manière indépendante les dirigeants, ils s'assurent en priorité que leurs décisions seront profitables aux actionnaires, ce qui renforce l'asymétrie du pouvoir en leur faveur.

Le poids des marchés financiers dans l'organisation actuelle des grandes entreprises engendre différentes formes d'oligarchies, « *actionnariale* » ou « *managériale* » (selon les termes de Gomez [2018])¹⁰⁴ qui, associées aux pratiques d'un management déshumanisant (cf. notamment Roger [2012], Le Texier [2016] ou encore Coutrot [2018]), semblent bien provoquer une réelle souffrance au travail pour les salariés (et notamment pour ceux des sous-traitants des multinationales). Cette pression managériale et financière semble en effet s'intensifier, notamment dans les grandes entreprises soumises à la concurrence internationale, comme le pointe De Larquier (2012), et se répercuter sur les salariés et les collectifs de travail (cf. Eymard-Duvernay [2012]).

Dans *La grande déformation* (2014, p. 31-44), Favereau observe une confusion entre individus et personnes au sein de l'entreprise : s'appuyant sur les travaux de Roger (2012), il montre que le salarié est mobilisé de manière intégrale par l'entreprise, ce qui nécessite un engagement en profondeur de sa personne alors même que le management est complètement individualisé, puisque la primauté du résultat exige de suivre la rentabilité « *au niveau le plus fin possible* ». La grande entreprise actuelle recherche et impose des individus flexibles pour accroître la rentabilité, ce qui est selon lui contradictoire avec le fait de solliciter les personnes de manière aussi complète que possible. Il ajoute que cette contradiction se retrouve au sein de la rationalité des hauts managers : soit ils considèrent l'individu sur un plan « *purement économique voire actionnariale* », sur la base d'une rationalité exclusivement instrumentale,

¹⁰⁴ Gomez (2018, p. 61) note que « *la financiarisation des entreprises a pour régime de référence l'oligarchie managériale* », selon lui plus fréquente que « *l'oligarchie actionnariale* ». Remarquons que pour lui cette oligarchie managériale est également dominante dans les associations, ce qui illustre également le fait que le manque de démocratie n'est pas l'apanage des organisations à but lucratif. Nous reviendrons sur cette typologie des différentes gouvernances d'entreprise dans le I du chapitre 3 pour les caractériser, puis dans le I.2 de notre chapitre 9 quand nous chercherons des critères pour évaluer démocratiquement ces différents types de gouvernance.

soit ils le considèrent en tant que personne à part entière en se référant à une « *rationalité intégrale* », ce qui peut renvoyer à la rationalité interprétative (cf. supra, le II de ce chapitre).

La gouvernance actionnariale semble ainsi accentuer, au nom d'une légitimité purement marchande, la tendance à l'instrumentalisation des individus, comme l'observe Le Texier (2016, p. 155) qui pointe la « *mise en concurrence des salariés* », l'augmentation du « *recours à la sous-traitance* », ainsi que « *les répercussions sur les rythmes de travail des variations de la demande* ». Selon lui, le management moderne consiste en une « *application de la rationalité instrumentale au maniement des êtres humains* »¹⁰⁵, parce qu'il « *standardise [les individus], les organise, les rend contrôlables, fonctionnels, efficaces* » (*ibid.*, p. 174). La naturalisation de l'appropriation de l'entreprise par les apporteurs de capitaux semble donc bien en pratique se répercuter plus ou moins directement sur les salariés, sur la base de ce management purement instrumental (et souvent coercitif).

IV.2 En quoi la gouvernance actionnariale limite-t-elle l'intégration des enjeux de RSE par les entreprises ?

La financiarisation des entreprises peut en outre expliquer les difficultés à intégrer les enjeux de responsabilité sociétale des entreprises (RSE), notamment écologiques, dans leur gouvernance, et plus largement des objectifs diversifiés autres que la rentabilité de court terme (comme l'illustre par exemple l'éviction du PDG de Danone par ses actionnaires en 2021). Comme l'ont pointé Acquier et Aggeri (2015, p. 407), « *la RSE [...] pose des questions fondamentales à la gestion, en interrogeant les frontières de l'entreprise, en accompagnant l'élaboration de nouveaux outils et métriques visant à internaliser les externalités et en interrogeant [...] l'émergence de nouveaux modes de coordination entre acteurs* ». Ces questionnements peuvent amener à remettre en cause le principe même d'une gouvernance exclusivement actionnariale.

Comme l'explique Robé (2020, p. 337-339), dans le contexte actuel de globalisation, il manque des institutions publiques poussant les entreprises à se soucier réellement d'internaliser les externalités. Selon lui, si les multinationales ne peuvent pas être véritablement responsables de leurs actes notamment sur le plan écologique, c'est qu'en maximisant la valeur pour l'actionnaire, elles n'intègrent le capital naturel ni dans leur comptabilité, ni dans leurs

¹⁰⁵ D'ailleurs, pour lui, le pouvoir managérial « *ne constitue pas une simple transformation de la rationalité instrumentale mais une rationalité à part entière* » (*ibid.*, p. 174).

décisions¹⁰⁶ (cf. supra, le III.3). Shapira et Zingales (2017) montrent à partir d'un cas concret que la décision de polluer découle d'une décision rationnelle, au sens instrumental du terme, qui maximise la *shareholder value*¹⁰⁷ et aboutit à une situation optimale¹⁰⁸. De même, une étude de cas réalisée par Gendron et al. (2017, p. 43) montre qu'« *entièrement tournée vers les actionnaires et la rentabilité financière [...] la définition restrictive des objectifs de la firme entre fatalement en contradiction avec les intérêts des autres acteurs et de la société* »¹⁰⁹. On pourrait ainsi multiplier les exemples infirmant l'hypothèse selon laquelle la gouvernance actionnariale permettrait à l'entreprise d'atteindre des objectifs écologiques¹¹⁰. Pour Rebérioux et Roudeau (2018, p. 177), la *shareholder value* n'est donc aucunement désirable dans le contexte actuel de crise environnementale. C'est pourquoi ils préconisent un changement radical du fonctionnement du conseil d'administration pour que les administrateurs soient à même de prendre en compte la responsabilité sociétale, et notamment écologique, de l'entreprise.

Si les questionnements autour de la RSE sont aujourd'hui de plus en plus présents, comme en témoigne le développement de l'ISR (cf. supra, le III.4 de ce chapitre), ils se limitent souvent encore à un cadre stratégique de communication ne remettant en cause ni le pouvoir des dirigeants, ni les exigences actionnariales en termes de rentabilité. Ainsi, selon Chanteau (2017b, p. 50-51) qui pointe la volonté des entreprises de gérer les risques de court terme, les objectifs politiques des entreprises sont bornés aux seuls objectifs rentables sur le court terme (il précise que ces situations sont limitées). Aggeri (2017, p. 35) souligne que les « *démarches de RSE visent d'abord à produire de la légitimité pour améliorer l'image et la réputation de l'entreprise* »¹¹¹, et considère qu'en voulant faire de la compétitivité l'objectif premier de la

¹⁰⁶ Pour Robé (*ibid.*), « *par le biais de la théorie de l'agence et de la financiarisation de l'économie, nous distribuons l'avenir sous la forme de bénéfices comptables qui correspondent à un appauvrissement de notre capital naturel* ».

¹⁰⁷ Cette étude, citée par Robé (*op. cit.*), qui porte sur l'entreprise chimique américaine Dupont, montre que polluer découle pour cette firme d'une recherche de maximisation optimale pour les actionnaires, même si les coûts de dépollution sont plus élevés que les coûts de prévention de la pollution.

¹⁰⁸ On retrouve finalement dans ce résultat empirique l'idée défendue par Coase (1960) selon laquelle les politiques économiques doivent avant tout rechercher une pollution optimale (cf. infra, le IV.1 du chapitre 4).

¹⁰⁹ Leur étude de cas qui porte sur l'entreprise pétrolière britannique BP chargée de traiter la marée noire de 2010, montre que « *la "vraie" responsabilité, celle susceptible d'être sanctionnée, est bien celle vis-à-vis de l'actionnaire, et c'est elle qui structure l'organisation et se diffuse à travers la ligne hiérarchique, au détriment des impératifs de sécurité et de la protection de l'environnement, seule réelle responsabilité des dirigeants* ».

¹¹⁰ Comme l'explique Robé (*op. cit.*), cette hypothèse est défendue notamment par Tirole (2006, p. 60-61).

¹¹¹ Aggeri (*ibid.*, p. 27-29) montre ainsi que du fait du succès de la « *managérialisation* » de la RSE depuis la fin des années 90, « *par mimétisme, les entreprises [...] adoptent volontairement des référentiels d'évaluation extra-financière* ». Nous avons d'ailleurs vu dans le III.3 de ce chapitre que ces notations ESG sont instrumentalisées. Les investissements en RSE permettent ainsi d'associer à une recherche de performance financière (voire même extra-financière) une stratégie de communication, dans un objectif de réputation, notamment dans le but de gérer les crises éventuelles.

RSE, on risque de « *nuire à ces démarches en les décrédibilisant* ». Comme l'explique Mottis (2017, p. 68-69), la RSE n'est en général intégrée dans les stratégies d'entreprise que si elle s'inscrit dans la logique immédiate du « *gagnant-gagnant* », et ne conduit pas à interroger les différents types de gouvernance des entreprises. Selon Levillain, Hatchuel et Segrestin (2014, p. 314), les engagements en matière de RSE qui ne sont pas directement profitables sont difficilement envisageables, et constamment menacés quand ils sont mis en place¹¹². Il est donc important de souligner, à l'instar de Gendron et Caron (2012, p. 14), que l'instrumentalisation actuelle de la RSE permettant de rendre lucrative la performance sociétale constitue une réelle impasse qui empêche d'impulser une logique de démocratisation de l'entreprise.

Malgré l'accroissement des contraintes de transparence et de responsabilité¹¹³, les incitations (ou obligations) à communiquer en matière de RSE restent encore largement questionnables du fait de la financiarisation du reporting extra-financier (cf. supra, le III.4 de ce chapitre) et de la faiblesse des législations étatiques. On peut même se demander si cette communication sur la RSE ne risque pas d'aboutir à légitimer à la fois l'absence d'un changement de gouvernance et une intervention limitée de l'État. Ainsi, pour Chanteau, Borell et Temple (2019, p. 70), « *il est nécessaire de se demander si ces dispositifs [volontaires de RSE qui vont au-delà des réglementations] ne favorisent pas en retour les conditions nécessaires pour que perdure cette situation* » d'« *États dits fragiles* » ayant des difficultés à faire émerger des « *exigences réglementaires* » fortes.

Comme l'indique Karnani (2011, p. 105), la RSE est ainsi engluée dans un « *piège logique* » : ce concept est soit non pertinent si le bien-être social est aligné sur les profits privés, soit inefficace « *si l'activité socialement souhaitable n'est pas rentable* ». En effet, dans ce cas, « *les entreprises ne l'entreprendront pas volontairement à moins d'y être contraintes par la loi ou la réglementation* ». Karnani (2011, p. 110) regrette également que la recherche empirique au sujet de la RSE concerne d'abord la question de sa rentabilité et non l'impact sociétal, ce qui montre bien que l'enjeu écologique peine encore à s'imposer en tant que tel, à l'instar des formes d'efficacité économique alternative à l'efficacité purement marchande. Tant que les prérogatives de la gouvernance actionnariale prédominent, on peut supposer, à l'instar de

¹¹² Ils notent ainsi que les investissements RSE « *deviennent subordonnés à la bonne santé financière de l'entreprise, et sont toujours menacés d'être stoppés sitôt cette bonne santé mise en danger* ». C'est pourquoi selon eux « *les engagements en matière de RSE restent fragiles et nourrissent la suspicion des partenaires de l'entreprise* ».

¹¹³ Du fait de l'obligation pour les entreprises de publier des informations extra-financières (suivant la loi NRE de 2001), ou encore du devoir de vigilance depuis la loi de 2017.

Karnani (2011, p. 111), que « *demander aux entreprises de sacrifier volontairement leurs bénéfices pour accroître le bien-être social ne fonctionnera pas* ».

Selon Aggeri (2017, p. 34), pour que de réelles « *innovations responsables* »¹¹⁴ émergent, il est en effet essentiel « *d'adapter la gouvernance de l'entreprise pour la protéger d'évaluations à trop court terme* » et de créer ainsi « *de nouvelles formes d'actions collectives et d'organisation au sein des entreprises* ». Or, en privilégiant la rentabilité à court terme, les effets de la gouvernance actionnariale sur l'organisation de l'entreprise paraissent extrêmement dommageables, pour les salariés mais aussi du point de vue de leur impact écologique, en engendrant une limitation, voire une instrumentalisation de la RSE. C'est pourquoi une démocratisation ayant pour objet et/ou pour effet de « *désarmer le pouvoir de la finance* » (cf. Cordonnier [2013]) au sein de l'entreprise, c'est-à-dire remettre en cause le monopole des actionnaires au conseil d'administration¹¹⁵, semble nécessaire.

IV.3 La démocratisation pour expérimenter la coopération entre salariés et permettre aux entreprises de se fixer (et d'atteindre) des objectifs sociétaux.

Étant donné que le fonctionnement actuel des marchés financiers semble engendrer une accentuation de la pression sur les salariés, selon Auvray et al. (2016) l'enjeu pratique est de désarmer la liquidité qui permet aux actionnaires de se comporter comme des propriétaires et de décider de l'utilisation du profit. De même, Coutrot (2018, p. 51) note que « *la parfaite liquidité du capital financier constitue la clé de voûte* » du pouvoir des managers/dirigeants en instaurant la norme d'une rentabilité élevée et en permettant aux actionnaires de se comporter comme des « *investisseurs purs* »¹¹⁶. Pour Le Texier (2018, p. 74), « *une véritable démocratie d'entreprise, qui assure à la fois une émancipation collective et existentielle, ne peut exister [...] sans protéger ses employés des turbulences des marchés et des pressions financières* ». Promouvoir différents processus de démocratisation de l'entreprise serait donc une façon de protéger les salariés des effets néfastes que nous avons décrits dans la première section de cette

¹¹⁴ Cette expression empruntée à Ingham (2011) désigne selon Aggeri (*ibid.*, p. 32) une innovation qui intègre dès sa conception des objectifs sociaux et environnementaux et qui anticipe « *les conséquences sociales, environnementales et sociétales qu'elle sera susceptible d'engendrer sur le long terme* ».

¹¹⁵ Selon Favereau (2018, p. 34), le « *monopole des actionnaires au conseil d'administration est cohérent avec un modèle friedmanien à deux parties prenantes ou plutôt "constituantes" (actionnaires/managers), où la firme se réduit à un quasi-actif financier* ». Nous allons voir dans le prochain chapitre que ce modèle n'est d'ailleurs aucunement remis en cause par les théories, dites néo-institutionnalistes, de Williamson et North, dont la démarche peut être au contraire considérée comme une façon d'étendre la vision de l'économie standard au fonctionnement-même de l'entreprise.

¹¹⁶ Pour illustrer cette tendance, il note que la durée moyenne de détention des actions aux USA est passée de sept ans dans les années 1960 à six mois aujourd'hui (*ibid.*, p. 47).

sous-partie, en favorisant la prise en compte du temps long dans l'entreprise, en limitant les différentes formes de pression managériale et en évitant la multiplication de restructurations consécutives à une recherche de rentabilité financière sur un – très – court terme.

Cette dynamique démocratique protégeant les salariés face à l'extension des marchés, peut de surcroît avoir pour objectif et/ou pour effet d'améliorer le bien-être au travail des salariés. Baudry, Chassagnon et Haned (2020, p. 248-252) recensent par exemple différentes études montrant que les formes de gouvernance plus participatives, tout en impactant positivement la performance des entreprises, créent une meilleure atmosphère au travail. Depuis celles de Mayo et de Lewin dans les années 1930, de nombreuses études sociologiques montrent le rôle positif d'une reconnaissance des salariés par l'organisation, comme l'explique Coutrot (2018, p. 145-150). De même, si la liberté (et l'égalité) au travail sont selon lui plus efficaces (*ibid.*, p. 226-244), c'est que les organisations qui les favorisent contribuent non seulement à améliorer les conditions de travail mais aussi à démocratiser la société en permettant de multiplier les expériences démocratiques.

D'ailleurs, pour Dejours (2017, p. 149), « *le travail ne peut pas être neutre vis-à-vis de la démocratie : ou bien il contribue à entretenir et développer l'exercice de la démocratie, ou bien il la détruit* ». Selon Dejours (2016, p. 86), face au « *tournant gestionnaire [propre au néolibéralisme] arc-bouté contre la dynamique démocratique de la coopération [...] le management coopératif offre au contraire des espaces pour le développement et l'apprentissage de l'activité [de création de règle] et de la pratique concrète de la démocratie* »¹¹⁷. On retrouve dans cet argumentaire une application à l'entreprise du caractère formateur des processus expérimentant la démocratie, établi par Dewey (1916).

On peut également s'attendre à ce que la démocratisation de l'entreprise limite les inégalités entre les salariés¹¹⁸, comme l'illustre le cas des coopératives de salariés. Le travail réalisé par Magne (2018) qui recense un ensemble d'éléments empiriques montrant la corrélation négative entre inégalités salariales et SCOP, semble corroborer cette hypothèse : l'auteure souligne que les inégalités salariales sont sensiblement moins fortes dans les SCOP que dans les entreprises classiques. Elle montre même des différences notables entre les SCOP à haut sociétariat (dans lesquelles la part des sociétaires parmi les salariés est plus importante)

¹¹⁷ Ces deux citations des articles de Dejours sont en partie reprises par Coutrot (2018, p. 236 et 244).

¹¹⁸ Le lien inverse entre les inégalités et la démocratie d'entreprise a été théoriquement approfondi, dès le début du 20^{ème} siècle par les travaux de Small (1913), comme l'expliquent Chassagnon et Vallet (2020) qui soulignent d'ailleurs la « *véritable convergence intellectuelle entre Small, Dewey et Commons* » (*ibid.*, p. 174).

par rapport aux SCOP à bas sociétariat¹¹⁹. Et même en ce qui concerne les sociétés par actions, Ghirardello, Seignour, Vercher-Chapta (2018, p. 7-8) recensent des études empiriques montrant une nette corrélation entre les pays ayant des entreprises fortement co-déterminées¹²⁰ et une faible inégalité de revenus, et d'autres montrant que la codétermination engendre une baisse sensible des inégalités salariales homme-femme¹²¹. De plus, elles citent une étude de Gregorič et Rapp (2019) portant sur des pays scandinaves (Danemark, Norvège et Suède) entre 2001 et 2013 et soulignant que « *la présence des salariés [au CA] favorise la recherche de solutions collaboratives* ».

Enclencher une dynamique de démocratisation, en permettant de « *réduire la pression actionnariale sur le gouvernement d'entreprise* » (cf. Robé [2012], p. 317), pourrait engendrer non seulement des effets sociaux, mais également des effets écologiques et sociétaux. La possibilité des entreprises de se doter d'une mission particulière ou d'une raison d'être (cf. Levillain, Hatchuel et Segrestin [2014], p. 318), désormais prévue par la loi PACTE (2019), peut justement être considérée comme une modalité juridique pour réduire cette pression¹²², même si en soi cela ne semble pas suffisant, puisque ça ne permet pas d'inciter (ou d'obliger) à démocratiser l'entreprise (comme nous allons le voir en détail dans le II. du chapitre 8). Conformément à notre hypothèse initiale, nous considérons en effet que la démocratisation, en permettant notamment aux salariés d'être reconnus comme « *partie constituante* » (cf. Ferreras [2012] ou encore Favereau [2018]), constitue une condition *sine qua non* pour pousser l'entreprise à se fixer des objectifs alternatifs à la maximisation du profit (écologiques notamment), et surtout à remplir effectivement ses « missions » éventuelles. Puisque, selon Favereau (2018, p. 67), « *pour des raisons profondes il y a un lien de probabilité quasi-unitaire entre "exploiter le travail" et "exploiter la nature"* », la démocratisation pourrait donc contribuer à la fois à protéger le travail et la nature. Cette dynamique¹²³ semble ainsi pouvoir

¹¹⁹ Nous y reviendrons dans le chapitre 9 puisque ce résultat laisse penser que plus les processus de démocratisation sont avancés, plus la répartition de la valeur ajoutée serait égalitaire, et permet ainsi d'apporter un critère de différenciation fiscale selon le niveau démocratique de l'entreprise.

¹²⁰ Parmi les pays ayant mis en place une codétermination dans leur législation, plus la part obligatoire de salariés au conseil d'administration (ou de surveillance) est importante, plus le degré de codétermination est fort.

¹²¹ Elles pointent que c'est surtout « *la part inexpliquée des écarts de rémunération qui diminue* », et que « *cette part inexpliquée* » peut être « assimilable à de la discrimination ».

¹²² Selon Levillain et al. (*ibid*), « *se donner une mission particulière, précisée dans les statuts, nécessite de reconstruire les règles de gouvernance adaptées à cette mission, et notamment les règles définissant la latitude et le contrôle des dirigeants* ». Pour cela il est nécessaire selon eux de mettre en œuvre « *une rationalité différente de celle associée à la recherche du profit* », ce qui « *nécessite de développer des outils d'évaluation adéquats [et] de neutraliser le contrôle par la propriété personnelle* ».

¹²³ Comme nous le pointons dans le chapitre 3, les processus de démocratisation peuvent être très diversifiés et plus ou moins aboutis. De plus, même si remettre en cause sur le plan juridique l'exclusivité du pouvoir des

contribuer à la mise en place effective d'une mission d'intérêt général au sein même du cadre institutionnel de l'entreprise.

Notons enfin qu'en desserrant la contrainte financière (soulignée par Wood [1975] et les postkeynésiens)¹²⁴ au sein des entreprises, la démocratisation pourrait non seulement être favorable à leur efficacité productive¹²⁵, mais aussi faire émerger une nouvelle contrainte qualitative, sociale et écologique. La montée en puissance d'une telle contrainte pourrait favoriser les objectifs qualitatifs dans les décisions des entreprises et stimuler ainsi indirectement certains investissements et innovations organisationnelles, sociales ou écologiques.

Pour illustrer les effets positifs de cette contrainte écologique potentielle, nous pouvons nous appuyer notamment sur le modèle élaboré en 2010 par Cordonnier, Van De Velde et Desmarchelier, qui envisagent l'engagement d'investissements « non désirés », qui seraient finalement profitables à l'entreprise ainsi qu'à la société dans son ensemble. Dans ce modèle, les auteurs montrent, à l'aide de différents scénarios, qu'une politique environnementale contraignante n'engendre ni un bouleversement de la dynamique macro-économique, ni un effondrement de la rentabilité du capital. Les auteurs remarquent que l'incorporation d'une composante non désirée à l'appareil productif devient peu à peu productive et se traduit non par une augmentation des quantités produites, mais par une amélioration de la qualité des produits, et insistent sur l'enrichissement de leur valeur ajoutée par des « *propriétés sociales*,

apporteurs de capitaux semble être une condition nécessaire d'une réelle démocratisation de l'entreprise, ces processus concernent également les pratiques de management en vue d'améliorer la participation des salariés, voire de l'ensemble des parties prenantes, aux prises de décision stratégiques, mais aussi tactiques et opérationnelles.

¹²⁴ Le cadre d'analyse postkeynésien met en évidence la double injonction actuelle à n'investir que dans les projets les plus rentables et à distribuer davantage de dividendes, ce qui accentue la contrainte financière présentée dans le diagramme de Wood (1975), qui initie une théorie de la firme (cf. Dallery et Melmies [2018], p. 306-308). La montée du « *surcoût du capital* » pousse à baisser les investissements et à distribuer des dividendes aux actionnaires, comme l'explicitent sur le plan historique Cordonnier et al. (2013), qui montrent que cette contrainte financière s'est durcie depuis les années 1980. À l'inverse, on peut attendre d'une démocratisation des entreprises qu'elle limite cette contrainte financière. En effet, en luttant contre l'influence des actionnaires et des dirigeants qui les représentent – ou les instrumentalisent – sur la gouvernance des entreprises, l'un des objectifs serait d'affaiblir la double injonction : *downsize and distribute*, imposée par la financiarisation actuelle.

¹²⁵ Les travaux de Ghirardello, Seignour, Vercher-Chaptal (2018) recensant les études empiriques sur les effets de la codétermination semblent aller dans ce sens. Cela rejoint d'autres travaux en sciences de gestion qui montrent que la démocratisation des entreprises engendre une augmentation de l'efficacité organisationnelle (au sens productif du terme), comme le soulignent Blanc, Boncori et Braune (2014, p. 168). Ainsi par exemple Jones et al. (2010) montrent que la participation des salariés à la fois aux décisions stratégiques mais aussi aux pratiques managériales engendre une augmentation de la productivité des salariés. De même Coutrot (2018, p. 224-225) fait apparaître à partir de nombreux exemples que « *des organisations horizontales même de très grande taille peuvent être au moins aussi productives que des organisations hiérarchiques* ». Sur la base d'études sociologiques et d'une étude réalisée par Google, il montre que l'existence de normes issues de la coopération entre les salariés est décisive non seulement pour l'ambiance, mais aussi pour la productivité.

environnementales, etc. » (*ibid.*, p. 16-17). Ces investissements écologiques peuvent donc accroître la « *capacité de production de la qualité* » des entreprises. Selon eux, cet accroissement de la « *qualité incorporée* » des produits pourrait aussi, tout en engendrant des progrès sociaux et environnementaux sur le long terme, permettre de rentabiliser les investissements réalisés. Remarquons que le caractère initialement non désiré de ces investissements est symptomatique d'une gouvernance actionnariale qui engendre une focalisation sur les rendements de l'investissement à court terme. En revanche, dans le cadre démocratique d'une entreprise s'organisant collectivement, de tels investissements peuvent potentiellement devenir désirés par le choix démocratique de l'ensemble des acteurs.

L'émergence potentielle d'une contrainte écologique et/ou sociale, via une délibération collective, dans les décisions d'investissement des entreprises ne se traduirait donc pas par une perte de compétitivité systématique des entreprises, comme cela est souvent mis en avant, d'autant qu'un réel affaiblissement de la contrainte financière, rendue possible par la démocratisation, peut permettre de réduire sensiblement le « *surcoût du capital* » (cf. Cordonnier et al. [2013]). Si aujourd'hui la rentabilité du capital semble être un élément clé de la compétitivité, une démocratisation à grande échelle des entreprises peut introduire un nouvel impératif dont l'effet serait de desserrer la contrainte financière, et son corollaire de recherche de rentabilité maximale.

Conclusion du Chapitre 1

Pour Bazzoli et Dutraive (2020, p. 70), « *les carences de la démocratie dans la sphère économique sont dangereuses pour la démocratie politique et pour la liberté* ». On peut même considérer, à l'instar de Ferreras (2021, p. 145), que si l'on ne fait pas « *rentrer [les] entreprises dans l'histoire démocratique* », « *c'est le projet démocratique politique lui-même qui s'effondrera* ». Ces réflexions renvoient aux difficultés à faire avancer la démocratie sur le plan politique, illustrées par l'échec de la convention citoyenne sur le climat, mais elles renvoient aussi aux menaces qui pèsent actuellement sur les systèmes politiques démocratiques dans différents pays. Dans cette perspective de faire avancer la démocratie dans l'ensemble de la société, la démocratisation des entreprises, question en suspens depuis le 19^{ème} siècle, semble réellement cruciale aujourd'hui, particulièrement en ce qui concerne les multinationales, du fait notamment de l'augmentation des inégalités et de l'urgence climatique.

Dans ce chapitre 1, nous avons d'abord pointé le lien entre la démocratie et l'exercice de la raison pratique afin de préciser notre position pragmatiste consistant à promouvoir de multiples modalités pour faire émerger des expériences de démocratisation à partir de la société existante dans laquelle l'instrumentalité marchande est omniprésente. En envisageant la démocratie comme un ensemble d'espaces de délibération à construire collectivement, mais aussi comme une méthode de changement social, nous avons vu qu'elle peut permettre, grâce à l'intelligence collective, l'expression de conflits évolutifs et processuels.

Ensuite dans un second temps, nous avons considéré l'entreprise comme une institution à part entière. Grâce au concept de rationalité interprétative, forgé par l'économie des conventions, nous avons pointé qu'une approche plus complète de la rationalité, au-delà de sa forme exclusivement instrumentale qui comprime les capacités des individus, permet d'envisager l'élaboration de conventions légitimes construites par les acteurs de l'entreprise. Celle-ci, en tant qu'institution sociale potentiellement démocratique, peut ainsi libérer l'intelligence collective en permettant à l'ensemble des acteurs de l'entreprise de s'exprimer, ce qui n'est clairement pas le cas dans la logique néolibérale.

Nous avons alors insisté sur l'idée qu'envisager l'entreprise comme une institution potentiellement démocratique tranche avec la conception instrumentale univoque de l'entreprise pensée pour améliorer l'efficacité marchande, au service exclusif des apporteurs de capitaux. Ainsi, nous avons souligné que les diverses modalités de recherche d'efficacité (non réductibles à la seule efficacité marchande) sont encadrées par de multiples règles et

conventions qui ont vocation à être élaborées démocratiquement. Cette réflexion insistant sur l'artificialité de la gouvernance actionnariale, qui ne tient pas compte du statut d'institution sociale de l'entreprise et la transforme par conséquent en outil appropriable, nous a amené à contester le sens actuel de la comptabilité et de l'évaluation de l'organisation sous l'angle exclusif de la performance, notamment financière (mais aussi extra-financière).

Enfin, pour soulever les enjeux associés à une démocratisation de l'entreprise, nous avons pointé les conséquences dommageables engendrées par l'exclusivité du pouvoir des apporteurs de capitaux propre à la gouvernance financiarisée actuelle, tant sur le plan social que sur le plan écologique. La remise en cause du monopole de pouvoir des apporteurs de capitaux et des dirigeants semble donc essentielle pour le bien-être des salariés et pour les protéger des aléas des marchés financiers. De même, la démocratisation apparaît comme une condition *sine qua non* pour sortir du « piège logique » dans lequel est engluée la RSE et permettre aux entreprises de mettre réellement en œuvre des objectifs écologiques et sociaux, alternatifs à la maximisation des profits pour les actionnaires.

Ce chapitre 1 nous a donc permis de présenter notre conception pragmatiste et processuelle de la démocratie afin de l'appliquer à l'entreprise pensée comme institution sociale dans le contexte actuel d'extension de l'instrumentalité marchande, à l'inverse de sa naturalisation opérée par la gouvernance actionnariale. Nous avons ainsi souligné l'importance de concevoir l'entreprise comme un ensemble de règles, de conventions, potentiellement légitimes, pouvant encadrer la recherche d'efficacité marchande, et non comme un outil appropriable par les apporteurs de capitaux.

Tableau 2 : L'entreprise : de la propriété à l'institution

<i>Conception de l'entreprise</i>	Outil appropriable d'efficacité marchande	Institution (à démocratiser)
Objectif(s) de l'organisation	Augmenter la rentabilité, la productivité et plus généralement la performance (d'abord financière).	Variable(s) selon les choix collectifs de l'ensemble de ses acteurs.
Arbitrage marché/politique	Prépondérance d'une logique d'instrumentalité exclusivement marchande (et non politique).	Enjeux éthico-politiques encadrant la recherche d'efficacité marchande.
Moyens pour atteindre les objectifs	Maximiser profit/productivité, minimiser les coûts, accroître la concurrence entre acteurs.	Mise en place d'espaces de délibération, de coopération + outils de régulation* .
Moyens pour évaluer l'entreprise	Evaluer la performance de l'entreprise (en son sein et sur les marchés), sa rentabilité financière, ainsi que les risques extra-financiers.	Evaluer de façon multidimensionnelle le degré de démocratie de la structure organisationnelle.

* Nous supposons que cette recherche d'amélioration du niveau démocratique ne sera *a priori* pas spontanée (contrairement à la recherche de performance, qui peut toutefois aussi être modulée par le contexte institutionnel), et qu'elle peut à tout moment être affaiblie du fait des asymétries de pouvoir.

Précisons de nouveau qu'il ne s'agit pas ici de remettre en cause le principe de propriété privée des capitaux, ni même le pouvoir que cette propriété peut conférer, mais le risque d'abus de pouvoir qu'implique la naturalisation de l'entreprise elle-même comme constituant une entité appropriable. Si la démocratisation de l'entreprise semble essentielle pour y promouvoir des enjeux éthico-politiques, il importe de réfléchir aux modalités pour inverser la tendance actuelle à la financiarisation et à l'instrumentalisation de l'audit extra-financier. Avant d'aborder dans les seconde et troisième parties les politiques publiques, et plus particulièrement la conceptualisation d'une FIP pour contribuer à impulser ces transformations, l'enjeu dans la suite de cette première partie sera de justifier l'émergence d'une dynamique de démocratisation des entreprises, et notamment des multinationales où prédomine une gouvernance actionnariale que l'on peut *a priori* considérer comme peu, voire non démocratique¹²⁶.

Il convient donc maintenant de nous efforcer de légitimer le principe même de démocratie d'entreprise, à partir duquel on pourra élaborer une caractérisation multidimensionnelle des processus de démocratisation des entreprises. Notre effort étant avant tout conceptuel, nous allons montrer que l'œuvre d'Ostrom (1990), comme celle de Freeman (1984), apportent des éléments susceptibles de fonder ce principe de démocratisation de l'entreprise et offrent ainsi une alternative à la théorie économique standard étendue, et notamment celle de Williamson (1975, 1985), qui, tout en appréhendant les institutions, conçoit l'entreprise de façon exclusivement coercitive, dans la seule optique de créer de la valeur pour les actionnaires.

¹²⁶ Remarquons que le degré démocratique d'une telle gouvernance dépend en pratique des législations nationales, puisque comme nous l'évoquons dans les chapitres 3 et 9, les entreprises situées dans certains pays ayant institué une certaine cogestion ou une codétermination, peuvent être considérées comme plus démocratiques.

Chapitre 2 : Penser la démocratisation de l'entreprise avec Ostrom et Freeman.

Le présent chapitre a pour but de défendre de façon plus précise la dynamique de démocratisation de l'entreprise. Nous n'allons pas revenir sur les différentes expériences historiques de démocratie d'entreprise qui ont existé (ou été envisagées) depuis le 19^{ème} siècle, car cela impliquerait un détour historique trop important par rapport à notre propos, d'autant que ce chapitre, contrairement au suivant¹²⁷, ne vise pas à caractériser ces multiples processus de démocratisation. Nous nous appuyons ici sur l'apport d'Ostrom mais aussi sur celui de Freeman, afin de pointer l'idéal démocratique que représente la multiplication d'espaces de délibération entre les différentes parties prenantes d'une entreprise, considérée comme un commun au sens d'Ostrom de ressource partagée. Si nous nous basons sur ces auteurs récents et non uniquement sur des économistes institutionnalistes historiques, c'est parce que leurs travaux, contemporains à la théorie des coûts de transaction (TCT) et à la théorie de l'agence (TA), permettent d'envisager une conception alternative de l'incitation et de l'évaluation, et *in fine* une dynamique démocratique pour l'entreprise. Nous justifions ainsi la démocratisation de l'entreprise en tant que finalité propre, puisque lorsqu'on la considère comme un commun impliquant différentes parties prenantes ayant chacune certains droits, on peut légitimer l'application à son endroit d'un principe universel : la démocratie.

A l'instar de Jardat, (2012, p. 180), on peut se demander si le manque actuel de démocratie dans la plupart des entreprises, alors même que le principe démocratique est accepté et promu par les systèmes politiques, ne peut pas s'expliquer par le quasi-monopole des théories économiques standards étendues pour appréhender l'entreprise. Cet auteur considère d'ailleurs que la TCT de Williamson pourrait « *en quelque sorte* » se rapprocher d'« *une gouvernementalité*¹²⁸ *sans gouvernance ni gouvernement* » de l'entreprise et approfondit donc « *la traduction ultime de l'utopie libérale en gouvernement de l'entreprise* »¹²⁹. En effet, au lieu d'instituer l'entreprise comme un espace démocratique propre, cette théorie des coûts de transaction étend le principe d'instrumentalité marchande au cœur de l'entreprise tout en y justifiant le principe de coercition. Parallèlement à la TA (cf. Jensen et Meckling [1976]) et à celle des droits de propriétés (cf. supra l'encadré 1), la TCT institutionnalisée par Williamson (1975, 1985) conduit à justifier également la mise en œuvre d'une gouvernance coercitive¹³⁰ au

¹²⁷ Les travaux de sciences de gestion sur les différentes pratiques managériales supposées démocratiques seront donc peu mentionnés ici, et le seront bien davantage dans le chapitre 3.

¹²⁸ La notion de gouvernementalité empruntée à Foucault (1979) désigne pour Jardat (*ibid.*, p. 174) « *les modes par lesquels on entend au quotidien obtenir d'une population les comportements attendus* ».

¹²⁹ Selon Jardat (*ibid.*), cette utopie ne repose pas sur « *une autonomisation politique de cette entreprise, mais au contraire [sur] le rêve d'y secréter de l'influence et de la contrainte impériale sans commander ni assumer de souveraineté* ».

¹³⁰ La « *gouvernance coercitive* », issue des travaux des économistes contractualistes, est souvent opposée en science de gestion à la « *gouvernance cognitive* » qui prends en compte les ressources cognitives des parties

profit exclusif des actionnaires et/ou des dirigeants, qui seraient censés ne représenter que les actionnaires, au détriment des autres parties prenantes.

Au-delà d'une critique de la conception de l'entreprise de l'économie standard étendue, ce chapitre a surtout pour objet de montrer en quoi l'analyse des communs d'Ostrom, tout comme la théorie des parties prenantes de Freeman, constituent des alternatives pour reconnaître le caractère éthico-politique de l'entreprise et *in fine* envisager sa démocratisation. En rendant possible une conception de l'entreprise comme ressource commune au service de ses parties prenantes, la combinaison de ces deux cadres théoriques autorise en effet à envisager des changements institutionnels pour démocratiser l'entreprise. Le cadre développé par Freeman (1984) établit le principe d'une gouvernance par et pour les parties prenantes, qui s'oppose directement à la gouvernance exclusivement actionnariale, et sa théorie des parties prenantes, qui sera très critiquée par Jensen (2000 et 2001) notamment, enfonce donc un coin dans la conception d'une entreprise vouée à l'efficacité marchande au bénéfice exclusif des actionnaires. De son côté, le cadre dessiné par Ostrom (2012¹³¹) dans son discours de Stockholm de 2009 appelle clairement les pouvoirs publics à s'appuyer sur l'humanisme des différents acteurs, qui justifie le principe démocratique d'une auto-organisation des communs, plutôt que sur leur opportunisme qui, selon la TCT, justifie au contraire la coercition¹³².

Ce chapitre fait ainsi apparaître les apports notables d'Ostrom et Freeman à la justification des processus de démocratisation de l'entreprise, d'abord vis-à-vis de ses salariés, mais aussi plus largement vis-à-vis de toutes ses parties prenantes, voire même vis-à-vis de la société dans son ensemble si on la considère comme un commun contribuant au bien commun. Nous analysons donc ici comment une lecture institutionnaliste d'Ostrom mais aussi de Freeman, prenant appui sur les notions de commun et de partie prenante, permet de mettre en évidence le caractère souhaitable d'une démocratisation de l'entreprise. Le point commun de ces deux approches, c'est en fait l'idéal démocratique partagé par leurs cadres théoriques. Cependant, afin de justifier la démocratisation de l'entreprise envisagée comme une ressource commune pour ses différentes parties prenantes, nous nous permettons d'aller un peu plus loin que Freeman ou même Ostrom afin d'intégrer les acteurs dans une logique pragmatiste et conventionnaliste et penser ainsi les conditions d'un changement institutionnel.

prenantes (cf. notamment Tarillon [2021], ou encore Bouglet et al. [2021]). Pour notre part, nous choisissons d'opposer ce concept de gouvernance coercitive à la notion de gouvernance démocratique.

¹³¹ Le discours date de en 2009, mais nous ferons référence dans l'ensemble de ce chapitre à la traduction française de l'article revisité publiée en 2012 par l'OFCE qui le retranscrit.

¹³² Ce discours a d'ailleurs été prononcé en présence de Williamson qui obtint lui-même conjointement ce prix Nobel la même année et peut ainsi être considéré comme un destinataire privilégié de cette aspiration démocratique.

Nous soulignons d'abord que les analyses de Freeman (1984, 1994) initiant la *stakeholder value* peuvent contribuer à une remise en cause de la *shareholder value*, puisqu'elles s'appuient sur un idéal kantien universaliste, auquel peut se rattacher l'idéal démocratique. De plus, dans cette approche, la posture des parties prenantes renvoie au développement, au sein de l'entreprise, d'un espace « habermassien » de délibération et de coopération. Nous montrons également que le principe même d'une multiplicité d'intérêts à prendre en compte permet d'envisager une multiplicité d'orientations stratégiques. Et bien que les travaux de Freeman semblent à certains égards très proches d'un cadre contractualiste, il nous semble possible en replaçant son analyse dans un cadre institutionnaliste de s'en inspirer pour promouvoir une réelle démocratisation de l'entreprise et contester ainsi la TA.

Nous allons ensuite voir que les travaux d'Ostrom (1990, 2012), en s'appuyant sur les notions de « communs »¹³³, d'auto-organisation et de gouvernance polycentrique, paraissent directement opposables à la TCT de Williamson (1975), car ils montrent qu'au-delà des biens habituellement identifiés comme des communs, des organisations telles que les entreprises dont l'activité est cruciale pour ses membres comme pour l'ensemble de la société, gagneraient à être dotées elles aussi d'une gouvernance s'appuyant bien davantage sur la coopération et la délibération collective. La vision de l'incitation chez Ostrom diverge ainsi profondément de celle dénommée, à tort, de nouvelle économie institutionnelle et ouvre la porte à une intervention incitative processuelle de l'État, qui laisse entrevoir la possibilité pour les pouvoirs publics d'encourager une démocratisation des entreprises.

Enfin, nous pointons que l'incitation à faire émerger des espaces de délibération entre les parties prenantes au sein de l'entreprise considérée comme un commun serait favorable à la mise en œuvre d'une rationalité interprétative des individus. La démocratisation, considérée ainsi comme une finalité propre, permettrait de réarmer les différentes parties prenantes, et notamment celles qui sont actuellement le plus dominées. Cela implique de questionner le lien entre la notion de partie prenante et celle de citoyenneté d'entreprise, d'appréhender les asymétries de pouvoir existantes au sein de l'entreprise et de penser les conditions d'un changement institutionnel. L'appui sur les différentes parties prenantes identifiées, y compris celles considérées initialement comme extérieures à l'entreprise, offre également la possibilité aux entreprises de réinscrire leurs activités dans une recherche de bien commun.

¹³³ Ces travaux ont redonné tout son sens à l'ancienne notion de communs (issue du droit romain, puis médiéval), après sa reprise un peu plus tôt, mais dans une optique propriétaire, par Hardin (1968).

I. La *stakeholder value* de Freeman contre la *shareholder value*.

Comme nous allons le voir dans la prochaine sous-partie, l'analyse d'Ostrom remet profondément en cause le *contractual man*¹³⁴ de Williamson (1985) mais ne concerne pas explicitement l'entreprise. En revanche, la théorie de Freeman la concerne elle très directement, sans pour autant remettre directement en cause les théories économiques contractualistes¹³⁵. La théorie des parties prenantes, inspirée par Freeman (1984) permet néanmoins de contester le consensus élaboré par les économistes standards autour du principe de la *shareholder value* découlant d'une vision abusive de la propriété d'entreprise (cf. supra, le III du chapitre 1). Grâce aux apports philosophiques de cette théorie, le changement de modèle de gouvernance des entreprises par rapport à la *shareholder value* est apparu comme de plus en plus légitime. Le thème de la responsabilité sociétale étant devenu de plus en plus prégnant pour les entreprises, on peut d'ailleurs se demander à l'instar de Criffo et Rebérioux (2019, p. 59) si la « *valeur partenariale ou sociétale* » pourrait devenir une « *nouvelle orthodoxie* » et finir par remplacer la valeur actionnariale. Précisons néanmoins que si le terme de partie prenante est de plus en plus utilisé par les entreprises pour la justification de leurs actions, la *shareholder value* reste encore très clairement la plus influente en pratique. En effet, comme nous l'avons vu, la *shareholder value* demeure la principale référence pour évaluer les entreprises sur le plan financier aussi bien que sur le plan extra-financier, comme l'illustrent les modalités des agences pour mesurer la gouvernance (cf. supra, le III.4 du chapitre 1). De même, elle semble encore demeurer la norme principale sur le plan juridique, notamment en France.

Pour Freeman (1984), une partie prenante désigne « *tout individu ou tout groupe d'individus pouvant affecter ou être affecté par la réalisation d'objectifs organisationnels* ». Cet ouvrage de Freeman de 1984 va initier un renouvellement de la façon de concevoir l'entreprise, qui peut désormais être comprise comme un système de création de valeur pour les parties prenantes, et potentiellement par les parties prenantes. Comme l'explicitent Bonnafous-Boucher et Rendtorff (2014, p. 11), la théorie des parties prenantes de Freeman « *témoigne d'un désir de changement dans les manières de gouverner, de décider, d'agir [...], elle reflète une aspiration commune à la participation* ». Le caractère collectif de cette aspiration rend possible de considérer l'entreprise comme un commun regroupant différentes parties prenantes, comme

¹³⁴ Remarquons que ce *contractual man*, traduit dans la version française par *homo-contractor*, se distingue de l'*homo-œconomicus* sur deux points, il possède une rationalité limitée (donc non substantive) et il est opportuniste, ce qui le rend, comme nous le pointerons dans le II.2 encore plus égoïste et intéressé.

¹³⁵ Nous allons voir d'ailleurs que l'emprunt par Freeman (1994) lui-même à la théorie de l'entreprise contractualiste, via sa théorie des contrats équitables, peut faire l'objet de critiques et de débats.

on le verra dans le III. La volonté de faire en sorte que les parties prenantes participent aux décisions étant reliée à un idéal démocratique, nous allons pointer dans cette sous-partie comment la pensée de Freeman (1984) et ses prolongements peuvent, à l'exact inverse de la *shareholder value*, contribuer à légitimer une démocratisation de l'entreprise.

I.1 La théorie des parties prenantes de Freeman : un idéal universaliste (kantien) rattachable à une aspiration démocratique?

Bowie (1999), dans son ouvrage « *Business ethics : a Kantian perspective* », a défendu l'idée que la théorie des parties prenantes peut être rattachée à l'universalisme kantien. Alors que « *le principe de la responsabilité est au cœur de la théorie des parties prenantes de Freeman* », « *la liberté et l'autonomie sont au cœur de la philosophie de Kant* » selon Bowie (2012, p. 178). Il s'interroge donc sur la compatibilité entre ces deux cadres théoriques, d'autant que pour définir les bonnes pratiques de gestion, tout comme pour analyser les parties prenantes, selon lui « *la théorie éthique kantienne est assez bien adaptée* ».

Werheane (2012, p. 55), commentant le travail de Bowie¹³⁶, remarque que dans un cadre universaliste kantien, « *la forme idéale d'activité économique pourrait être des coopératives communautaires ou des démocraties sur le lieu de travail, et non des entreprises structurées hiérarchiquement* ». Selon Reynolds et Dang (2012, p. 165)¹³⁷, « *le principe kantien du respect d'autrui se manifeste également dans un style de leadership démocratique* », « *plus ouvert aux autres* » ayant « *tendance à déléguer la prise de décision [aux] subordonnés* », ce qui s'oppose « *à un style de leadership autocratique* ». L'inscription de la théorie des parties prenantes dans cette optique kantienne universaliste semble ainsi renvoyer à un idéal démocratique¹³⁸ qui peut directement s'appliquer à l'entreprise¹³⁹, ce qui l'éloigne de la vision contractualiste propre à l'économie standard étendue. Comme l'indiquent Bonnafous-Boucher

¹³⁶ Elle considère que l'hypothèse de Bowie de l'avènement d'un capitalisme kantien, qui permettrait d'améliorer les droits humains, la paix dans le monde et la démocratie est « *extraordinairement optimiste* » (*ibid.*, p. 54). Elle ajoute d'ailleurs que ce n'est pas forcément souhaitable, si cela n'engendre qu'un choix parmi les « *meilleures pratiques* » des entreprises capitalistes, sans qu'il y ait une réelle démocratisation des entreprises.

¹³⁷ Suite au travail de Bowie, ils examinent la possibilité de mettre en œuvre un type de management spécifiquement kantien au sein de l'entreprise.

¹³⁸ Notre démarche est ici de considérer la démocratie, sous ses différentes formes et de manière dynamique, comme un idéal universel. Cela n'est pas explicitement formulé par Kant (1795, p. 343-344) dans son *Projet de paix perpétuel* puisque, tout en défendant le principe d'un gouvernement représentatif, il mettait en garde contre le risque, inévitable selon lui, de dégénérescence en despotisme de la démocratie directe – rejoignant ainsi de très anciennes préventions contre la démocratie, qu'on trouvait notamment dans *La république* de Platon.

¹³⁹ Nous allons voir dans notre prochaine sous-partie, puis dans notre prochain chapitre, que les parties prenantes n'appartenant pas toutes à l'entreprise, un tel rapprochement engendre un élargissement de la notion de démocratisation, depuis sa structure organisationnelle interne à sa redevabilité externe vis-à-vis de la société.

et Rendtorff (2014, p. 93-94), « *de ce point de vue, la théorie des parties prenantes serait à évaluer selon les règles de la raison pratique fondée sur des normes universelles* », ce qui rend donc possible de chercher à « *intégrer éthique et théorie des parties prenantes* » à partir d'un idéal universaliste kantien. Cette approche universaliste établit un lien entre la théorie des parties prenantes et la conception de l'entreprise comme espace institutionnel – potentiellement démocratique – de mise en œuvre de la raison pratique¹⁴⁰.

Freeman (2012, p. 45) considère d'ailleurs que le « *capitalisme des parties prenantes* » qu'il a envisagé peut effectivement « *être considéré comme un capitalisme kantien [...] au moins [...] dans l'esprit pragmatiste dans lequel [il a] interprété le Kant de Bowie* ». Sa posture pragmatiste le conduit ainsi à promouvoir l'idéal universaliste mettant en œuvre la raison pratique kantienne au sein même de l'entreprise. On peut alors aller plus loin dans cette voie en considérant que pour permettre au « *principe de la responsabilité des parties prenantes [de faire] entrer l'éthique au cœur du capitalisme* » (*ibid.*), il est dans cette optique pragmatiste absolument légitime de chercher à démocratiser l'entreprise. La démocratisation de l'entreprise permettrait en effet de répondre en partie au questionnement de Freeman (2008, p. 66), selon lequel « *les pragmatistes veulent savoir comment nous pouvons vivre mieux, comment nous pouvons nous façonner à la fois nous-mêmes et nos communautés, de manière à ce que des valeurs telles que la liberté et la solidarité soient présentes au maximum dans notre vie quotidienne* »¹⁴¹. Comme nous l'avons vu dans le I de notre chapitre 1, le pragmatisme, de Dewey (1916, 1935) notamment, pose le principe démocratique comme objectif des évolutions processuelles. Ainsi, positionner la théorie des parties prenantes de Freeman dans une telle optique contribue, parallèlement aux travaux de l'économie des conventions, à l'application de ce principe pragmatiste à l'entreprise (cf. supra, le II du chapitre 1).

Selon Freeman (2012, p. 45), le principe de responsabilité des parties prenantes « *réduit le problème de l'éthique et du capitalisme* ». Il ajoute qu'« *il contribue également à résoudre le problème de l'entreprise dans une démocratie libérale, parce que si l'éthique est inhérente à l'entreprise, le rôle du gouvernement en tant que "chien de garde de l'éthique" est réduit* ». On pourrait d'ailleurs se demander ce que signifie une éthique « *inhérente à l'entreprise* », si celle-ci n'est pas une entreprise démocratique. Dans la situation actuelle d'absence fréquente de démocratie au sein de l'entreprise évoquée précédemment (cf. supra, les III et IV du chap. 1),

¹⁴⁰ En effet, comme nous l'avons vu dans le I. du précédent chapitre, le déploiement de la raison pratique est constitutif de la dynamique démocratique.

¹⁴¹ Réagissant à cette citation de Freeman (2008), Bowie (2012, p. 78) considère qu'« *il se peut que cette perspective pragmatiste soit exactement celle que requiert l'éthique kantienne* ».

l'éthique n'est rien moins qu'inhérente aux grandes entreprises, et notamment aux multinationales. Cette exclusion semble directement liée aux pratiques de gouvernance au sein d'entreprises qui, étant globalement conformes au principe de la *shareholder*, ne permettent pas à la gouvernance d'évoluer vers une réelle intégration des enjeux éthiques, puisque ceux-ci ne représentent aucun intérêt économique immédiat en termes de rentabilité – sauf affichage formel à des fins de réputation.

Dans sa réaction aux travaux de Bowie, Freeman n'utilise pas le terme de démocratie pour caractériser la gouvernance potentielle de l'entreprise, mais pour qualifier les systèmes politiques. Néanmoins, sa posture pragmatiste qu'il relie à l'universalisme kantien et qui le pousse à préconiser l'avènement d'une entreprise éthique, peut être considérée comme un appel implicite à démocratiser l'entreprise puisque, comme nous allons maintenant le voir, il s'agit là d'une condition *sine qua non* pour renforcer la dimension éthique du fonctionnement de l'entreprise et permettre en particulier l'émergence d'espaces de délibération entre les parties prenantes.

I.2 Freeman défend le principe démocratique de délibération entre les parties prenantes.

La posture pragmatiste de Freeman, qui permet d'encourager l'application d'un idéal universaliste à l'entreprise, est également à même d'y promouvoir la négociation entre les parties prenantes. Selon Bonnafous-Boucher et Rendtorff, (2014, p. 18), le caractère pragmatiste signifie que la discussion entre les parties prenantes identifiées est « *la meilleure façon de faire avancer et de développer des affaires* ». Comme il ne s'agit pas ici uniquement de faire du profit à court terme mais également de pérenniser l'entreprise à moyen et long terme (*ibid*, p. 19), le pragmatisme a aussi, et surtout selon nous pour objet de faire avancer la démocratie grâce à la mise en œuvre d'espaces de délibération entre les parties prenantes. Cette nécessaire négociation entre les parties prenantes explique pourquoi la démarche de Freeman est très clairement délibérative.

Rendtorff (2009) note d'ailleurs que l'éthique délibérative de la communication de Habermas est essentielle pour cette théorie des parties prenantes car, dans cette optique, le dialogue entre parties prenantes repose sur un processus démocratique de délibération. Selon Rendtorff, (2017, p. 49), « *la communication avec les parties prenantes [...] est analogue au*

dialogue qui se déroule dans un système politique démocratique »¹⁴². On retrouve dans la direction ouverte par Freeman la logique de l'agir communicationnel de Habermas (1981), et on peut même considérer qu'il s'agit d'une application pratique de l'idéal démocratique habermassien à l'entreprise¹⁴³, puisque l'idée de base est de consulter et d'informer les différentes parties prenantes identifiées pour leur permettre d'être véritablement en capacité de délibérer.

Si on envisage un espace ouvert de « *dialogue entre l'organisation et ses parties prenantes* » (Rendtorff, *ibid.*), il importe néanmoins de s'interroger sur la légitimité et l'identité des membres représentant l'organisation, et donc habilités à ce titre à discuter avec les autres parties prenantes. S'il s'agit des dirigeants de l'entreprise, représentent-ils les actionnaires, les salariés, voire d'autres parties prenantes ? Nous allons revenir dans la troisième sous-partie sur la mise en œuvre de cet idéal démocratique de délibération dans lequel peut s'inscrire la théorie des parties prenantes, afin de clarifier la distinction entre les parties prenantes pouvant d'emblée être considérées comme des « citoyens » de l'organisation à représenter et les – autres – parties prenantes, pouvant aussi potentiellement devenir des citoyens de l'entreprise.

L'éthique délibérative promue par la théorie des parties prenantes de Freeman semble donc changer assez profondément la façon d'analyser le comportement des individus ou des groupes d'individus au sein de l'entreprise par rapport aux théories contractualistes. Pesqueux (2006, p. 29-30) considère ainsi que le rapprochement, effectué par Freeman (1994) lui-même entre l'économie néo-institutionnaliste et la théorie des parties prenantes (cf. la quatrième section de cette sous-partie), constitue « *une fausse évidence* », car tandis que pour la TCT l'individu est complètement égoïste (cf. infra, le II.2 avec l'hypothèse d'opportunisme de Williamson), la partie prenante de Freeman est plus réfléchie et exprime une volonté commune.

L'éthique délibérative induite par cette théorie, si elle est effectivement mise en œuvre par l'entreprise, pourrait en quelque sorte la faire passer de la « cité industrielle » ou « marchande » à une « cité civique » (pour reprendre la terminologie des logiques de justification explicitées par Boltanski et Thévenot [1989]). En effet, si dans une logique marchande ou industrielle, l'efficacité ne se discute pas, elle se calcule, d'où le risque élevé d'autoritarisme dans les organisations (publiques ou privées) qui privilégient l'évaluation de

¹⁴² Pour lui, « *une telle conception idéale de la communication avec les parties concernées par l'entreprise est basée sur le type de rationalité que suppose la délibération politique dans une sphère publique critique* ».

¹⁴³ Comme nous l'avons vu dans le I.1 du chapitre 1, l'agir communicationnel ne concerne pas selon Habermas l'entreprise. Selon Ferreras (2007, p. 55), on pourrait pourtant « *considérer le travail comme une expérience non totalement hétéronome* » pour chercher à promouvoir cette logique habermassienne au sein même de l'entreprise.

l'efficacité marchande ou productive sur les enjeux éthico-politiques (cf. supra, le III du chapitre précédent). Dans une logique civique, donc démocratique, les processus de délibération peuvent au contraire s'évaluer de façon multidimensionnelle, puisque ces processus reposent sur une discussion entre des intérêts potentiellement divergents.

Remarquons d'ailleurs avec Bonnafous-Boucher et Rendtorff (*ibid.*, p. 18) que « *la stakeholder theory est une théorie opératoire permettant aux entreprises de définir leur stratégie, de la développer, mais aussi de l'évaluer* ». S'ils entendent par là que l'on peut mesurer l'impact des décisions de l'entreprise sur chaque partie prenante, il nous semble également possible d'évaluer sur un plan démocratique les différentes procédures encadrant les délibérations entre les parties prenantes ayant abouti à telle ou telle stratégie (et *in fine* à tel ou tel impact), et notamment comment l'entreprise consulte, rend compte de ses actions, voire même intègre aux processus de prise de décision les différentes parties prenantes identifiées comme telles. Cette évaluation démocratique serait multidimensionnelle, car comme il y a différents acteurs ayant différents intérêts, ce qui peut engendrer des conflits, les objectifs tout comme la façon d'envisager et de mettre en œuvre la discussion sont forcément pluriels.

I.3 D'une vision unidimensionnelle du pouvoir à une vision multidimensionnelle.

La théorie de Freeman permet de prendre en compte au sein de l'entreprise des « *intérêts porteurs d'enjeux collectifs* », ce qui semble l'éloigner de la théorie de l'agence qui elle ne prend en compte que l'intérêt individuel des actionnaires (cf. Bonnafous-Boucher et Rendtorff [2014], p. 66). Selon Cazal (2011, p. 4) l'idée centrale développée dès 1983 par Freeman et Evan « *est que le rôle des dirigeants, au lieu de se définir par des devoirs exclusifs à l'égard des actionnaires, se caractérise par la relation fiduciaire que les dirigeants entretiennent avec l'ensemble des parties prenantes* »¹⁴⁴. Comme la relation exclusive des dirigeants avec les actionnaires est ainsi remise en cause pour ouvrir les possibilités de choix et d'objectifs de l'entreprise, les tenants de la *shareholder* et notamment Jensen critiquent fortement cette théorie des parties prenantes.

Réagissant à l'influence montante de la théorie des parties prenantes, les travaux de Jensen (2000, 2001), l'un des plus ardents défenseurs de la *shareholder value* grâce à son application de la théorie de l'agence à l'entreprise (cf. Jensen et Meckling [1976]), sont *a*

¹⁴⁴ Il ajoute que « *pour Evan et Freeman, la firme doit être re-conceptualisée autour de la question suivante : "au profit et aux dépens de qui la firme doit-elle être gérée ?" »*

contrario symptomatiques du potentiel démocratique de cette théorie, qui peut vraiment en effet remettre en cause la vision coercitive associée à la *shareholder value*¹⁴⁵. Selon Jensen (2001, p. 297), « *étant donné qu'il est logiquement impossible de maximiser dans plus d'une dimension, le comportement intentionnel nécessite une fonction objective à valeur unique* ». On retrouve ici l'argument du calcul unidimensionnel de l'efficiencia marchande qui exclut *a priori* les enjeux éthico-politiques dans l'analyse de la gouvernance des entreprises.

Il ajoute que « *la théorie des parties prenantes rend les dirigeants non responsables de leurs actions* », ce qui explique pourquoi « *une telle théorie peut être attrayante pour l'intérêt personnel des dirigeants et des administrateurs* » (*ibid.*)¹⁴⁶. Malgré son caractère un peu spécieux, l'argument souligne que si les dirigeants ne sont en principe responsables que devant les actionnaires, suivant le principe de l'économie standard dans laquelle Jensen s'inscrit, un élargissement de la responsabilité des dirigeants vis-à-vis des parties prenantes affaiblira forcément cette responsabilité vis-à-vis des actionnaires. On peut toutefois considérer, à l'instar d'Aglietta et Rebérioux (2004, p. 346), que la montée en puissance de la *shareholder value* depuis les années 1980 a renforcé en pratique le pouvoir discrétionnaire des dirigeants, si bien que le modèle typique du gouvernement des entreprises financiarisées serait plutôt, selon Gomez (2018), celui d'une oligarchie managériale que celui d'une oligarchie actionnariale. A l'inverse, si l'on considère que la responsabilité de l'entreprise doit être élargie, une réelle participation des différentes parties prenantes aux décisions peut remettre en cause la justification des dirigeants de ne devoir rendre des comptes qu'aux actionnaires, puisqu'elle rend au contraire l'entreprise redevable¹⁴⁷ de ses actes vis-à-vis de ses parties prenantes. Non seulement la marge de manœuvre discrétionnaire des dirigeants pourrait être affaiblie, mais surtout une réelle application de cette théorie donne la possibilité à l'entreprise, et à ses dirigeants, de faire des choix alternatifs à la maximisation de la valeur pour les actionnaires dans leurs décisions stratégiques.

Si l'on peut concéder à Jensen (*op. cit.*) qu'il manque à la théorie des parties prenantes une réflexion plus poussée sur les modalités pour « *faire les compromis nécessaires entre ces intérêts concurrents* », on remarque également que tout son argumentaire justifie la nécessité d'une absence de réels compromis, pour éviter surtout que l'entreprise puisse faire des choix

¹⁴⁵ En nous appuyant notamment sur l'ouvrage d'Aglietta et Rebérioux (2004), nous avons évoqué dans le III. du chapitre 1 les conséquences néfastes de cette vision coercitive.

¹⁴⁶ Cet argument renouvelle la charge de son précédent article (Jensen [2000]) dans lequel il considère que la théorie des parties prenante constitue « *une excuse à l'opportunisme des dirigeants* » (cf. Pesqueux [2006], p. 30).

¹⁴⁷ Nous allons revenir dans le III du prochain chapitre sur cette notion de redevabilité qui permet d'élargir la conception de la démocratie d'entreprise.

alternatifs à la maximisation de la valeur pour l'actionnaire, et *in fine* pour empêcher la mise en œuvre de l'idéal démocratique inhérent à cette théorie.

Pour éviter que l'entreprise ne soit amenée à faire des choix contraires à l'intérêt des actionnaires, Jensen (2001, p. 298) tente aussi dans cet article de minimiser la différence entre la *shareholder* et la *stakeholder value*¹⁴⁸. Il voit ainsi l'intérêt d'associer une « *maximisation éclairée de la valeur* » qui « *accepte la maximisation de la valeur à long terme de l'entreprise* » avec une « *théorie des parties prenantes éclairées* » qui « *spécifie la maximisation de la valeur à long terme [...] et résout donc les problèmes qui découlent des objectifs multiples qui accompagnent la théorie traditionnelle des parties prenantes* ». La résolution de ces problèmes passe ainsi simplement par le renouvellement de l'objectif unique de l'entreprise : créer de la valeur pour l'actionnaire. Il précise d'ailleurs bien que « *les gestionnaires, les directeurs, les stratèges et les spécialistes de la gestion peuvent tirer profit de la théorie éclairée des parties prenantes* » (*ibid.*). C'est là une défense à peine voilée de l'instrumentalisation actuelle de la théorie des parties prenantes et de la RSE, dans l'intérêt des actionnaires et/ou des dirigeants qui agissent en un sens exclusivement intéressé.

Sauf que l'intérêt des actionnaires, qui est d'ailleurs loin d'être homogène selon les différents actionnaires (cf. l'ouvrage de Gueguen et Melka [2021] sur les fonds activistes) ne peut en aucun cas être assimilable à celui de l'entreprise, et encore moins à celui de la société toute entière, qui est d'ailleurs indéfini. De même, les actions des différentes parties prenantes ne sont pas exclusivement intéressées et peuvent potentiellement intégrer des questionnements éthico-politiques (cf. supra, les deux sections précédentes, ainsi qu'infra le II.3 de ce chapitre). C'est d'ailleurs tout l'enjeu de l'apport de Freeman de montrer que les intérêts sont variables et divergent potentiellement selon les différentes parties prenantes. Les objectifs ne sont donc pas les mêmes entre les différentes parties prenantes, et même au sein d'une même partie prenante entre les individus ou groupes d'individus la composant.

La grande différence entre ces deux cadres théoriques tient à l'approche multidimensionnelle¹⁴⁹ du pouvoir de la théorie des parties prenantes qui lui permet de rompre avec la vision autocratique d'un pouvoir accaparé par un seul type d'acteur, ou du moins n'ayant qu'un seul type d'intérêts à servir, et n'agissant que de façon instrumentale. On passe bien d'une logique coercitive ayant pour ambition d'empêcher l'émergence de contre-pouvoirs et n'ayant

¹⁴⁸ Ainsi, Bonnafous-Boucher et Rendtorff, (2014, p. 90) notent que « *pour Jensen (2001) [...], créer de la valeur économique pour les actionnaires [...] revient à créer de la valeur pour la société* » puisque « *pour lui, les objectifs poursuivis par les shareholders et ceux poursuivis par les stakeholders ne sont pas contradictoires* ». Il renoue ainsi avec l'argument classique de Friedman.

¹⁴⁹ Ce qui peut être approfondi par la notion de gouvernance polycentrique d'Ostrom (cf. infra, le II de ce chapitre).

qu'une seule orientation possible, à une logique démocratique d'une gouvernance pour et par les parties prenantes ayant à concilier plusieurs intérêts et pouvant de ce fait choisir parmi plusieurs orientations stratégiques.

I.4 Sortir vraiment de l'approche contractualiste pour exploiter le potentiel démocratique de la théorie des parties prenantes.

De nombreux auteurs constatent que la conception des contrats issue de Williamson et de l'économie standard¹⁵⁰ reste très influente dans la théorie de Freeman¹⁵¹. L'article d'Evan et Freeman (1990) peut d'ailleurs être présenté comme la première extension à l'entreprise du théorème de Coase (1960), comme l'explique Lengaigne (2009, p. 106-107)¹⁵². Remarquons d'abord que l'objectif initial d'Evan et Freeman (1990, p. 344) est de justifier théoriquement la présence d'autres parties prenantes que les actionnaires au conseil d'administration puisqu'en soutenant que « *les autres parties prenantes ont au moins autant de droits que les propriétaires*¹⁵³ », ils s'opposent à Williamson (1985) qui exclut une telle participation ; ils s'inscrivent donc dans une optique que l'on peut qualifier de démocratique. S'ils utilisent la théorie des coûts de transaction de Williamson, qui constitue selon eux un « *outil puissant* » (*ibid.*, p. 354)¹⁵⁴, en envisageant que l'entreprise se dote de contrats multilatéraux, c'est justement pour permettre à l'ensemble des parties prenantes d'être représentées au conseil d'administration et de participer aux décisions de l'entreprise. Leur optique est donc de montrer que cette participation est « *cohérente avec la vision contractualiste de la firme* » (*ibid.*, p. 344).

En élargissant la relation contractuelle que l'entreprise entretient avec ses actionnaires à l'ensemble des parties prenantes, la firme devient dans la pensée de Freeman comme un

¹⁵⁰ Remarquons au passage, sans pouvoir ici approfondir ce point, que cette conception des contrats est plutôt réduite par rapport à la vision des penseurs contractualistes du 17^{ème} ou du 18^{ème} siècle tels que Locke ou Rousseau, puisqu'elle n'envisage dans les accords de volonté à volonté que la prise en compte des intérêts conformes à la vision dominante de la rationalité instrumentale et marchande, à l'exclusion non seulement des intérêts moraux, mais aussi de la liberté individuelle, si chère aux premiers penseurs libéraux. Dans la théorie des contrats de l'économie standard étendue, la liberté des acteurs, dans un sens pragmatiste, est ainsi sensiblement limitée.

¹⁵¹ Selon Bonnafous-Boucher et Rendtorff, (*op. cit.*, p. 80), « *cette conception du contrat [...] diffuse jusque dans la théorie des parties prenantes puisque cette dernière représente une multinationale délibérant avec des parties prenantes d'égal à égal de volonté libre à volonté libre* ».

¹⁵² Il note ainsi que la « *théorie des contrats équitables entre les parties prenantes de l'entreprise* » de Freeman (1994) constitue une synthèse entre l'« *intégration des parties prenantes à la théorie des coûts de transaction de Williamson* » et « *la pertinence du théorème de Coase pour l'entreprise* » (*ibid.*, p. 107).

¹⁵³ Notons néanmoins qu'en qualifiant les actionnaires de propriétaires, ils intègrent la naturalisation abusive, propre à la théorie de l'agence, faisant de l'entreprise une entité appropriable (cf. supra, le III.1 du chapitre 1).

¹⁵⁴ Ils reconnaissent cependant que « *la vision contractuelle de l'entreprise ne suffit probablement pas à expliquer complètement le développement de la société moderne* ».

« *nœud (nexus) de contrats* » (cf. Cazals [2011], p. 11). Ainsi, l'entreprise apparaît comme « *un ensemble de contrats entre parties prenantes qui émettent et reçoivent des externalités* » (Lengaigne, *op. cit.*, p. 108). Face à ces externalités, l'État n'a donc plus à intervenir¹⁵⁵ puisque les parties prenantes peuvent les prendre en charge par « *les modalités d'un contrat qui viendra à bout de ces externalités* » (*ibid.*). On peut donc souligner, à l'instar de Renouard (2007, p. 143), que « *cette théorie présente une faille importante du point de vue politique* ». En effet, l'objectif de Freeman : la prise en compte par l'entreprise de l'ensemble des parties prenantes, pourrait selon lui être mis en place par l'entreprise elle-même sans l'intervention de l'État¹⁵⁶. Ainsi, la prise en compte des parties prenantes dans la logique contractuelle de Freeman « *niant la nécessité des institutions collectives* » est parfaitement compatible avec une logique de « *dérégulation* » (cf. Postel [2017], p. 276).

Il y a bien chez Freeman une nécessité de coopération entre les acteurs de l'entreprise, ce qui constitue une avancée majeure par rapport à la TCT où la coopération n'était pas envisagée en tant que telle, mais celle-ci est censée émerger spontanément¹⁵⁷ grâce notamment aux contrats que les parties prenantes élaborent librement entre elles. Pour notre part, nous rejoignons la perspective de Freeman en vue de faire émerger les enjeux éthiques au cœur même de l'entreprise, mais considérons que cette émergence ne peut être spontanée, si l'intégration de tels enjeux n'est pas immédiatement rentable pour l'entreprise (cf. le piège logique de la RSE selon Karnani [2011]), et surtout en l'absence de toute forme de régulation permettant aux parties prenantes d'exprimer leurs propres préoccupations, lesquelles peuvent inclure des intérêts sociaux ou écologiques, et non pas seulement de rentabilité. Or, comme le montrent de nombreux travaux, il est patent que le cadre néolibéral en matière de politiques publiques, qui s'est imposé depuis les années 1980, n'a pas permis aux entreprises de prendre suffisamment en compte les intérêts des parties prenantes¹⁵⁸, malgré la montée en puissance des enjeux de RSE depuis quelques années.

¹⁵⁵ Comme l'explique Cazals (*op. cit.*, p. 1) « *le contractualisme qui sous-tend [cette théorie] ne peut conduire que vers des formes de volontarisme et de libéralisme* ».

¹⁵⁶ D'ailleurs, comme l'indiquent Penalva Icher et Gendron (2021, p. 202-203), la théorie de Freeman reste enfermée dans une optique de rentabilité. Elles ajoutent que cette théorie n'est absolument pas incompatible avec la thèse défendue par Friedman qui considère que la seule responsabilité de l'entreprise est de réaliser des profits (pour les actionnaires). Ce point peut cependant se discuter puisque, comme on l'a vu, l'éthique délibérative entre de multiples parties prenantes de Freeman met à mal la *shareholder value*.

¹⁵⁷ On peut y voir à l'inverse de la pensée de Williamson, qui semble particulièrement pessimiste sur la nature humaine (la coopération ne pouvant être obtenue que par la force et la contrainte), un excès d'optimisme occultant la réalité des rapports de force existants. Entre ces deux positions, on peut considérer que la coopération, rendue possible par un ensemble de règles et de conventions légitimes qu'une intervention publique ferait émerger, s'oppose clairement à la coercition,

¹⁵⁸ Cf. Aglietta et Rebérioux (2004), Hatchuel et Segrestin (2012) ou encore Robé (2020), qui montrent au contraire la prégnance du modèle de gouvernance par et pour les actionnaires : la *shareholder value*. D'ailleurs les

On peut comprendre la suspicion de Freeman vis-à-vis de l'intervention de l'État, qui n'est d'ailleurs pas sans rappeler en partie celle de Pigou (1935)¹⁵⁹, et sa volonté (Freeman [2012], p. 45) d'éviter que le gouvernement ne soit « *le chien de garde de l'éthique* », c'est-à-dire qu'il dicte ses conceptions, potentiellement arbitraires, du bien et du mal à l'entreprise. Néanmoins à l'instar de Postel et Sobel (2011, p. 3), nous considérons qu'en minorant « *l'importance des arrangements institutionnels nécessaires à l'expression véritable d'un accord éthique entre acteurs* », cette analyse n'est pas en capacité de promouvoir l'émergence de réels espaces de délibération. Pour Postel (2017, p. 274), cette vision « *sous-estime gravement le poids de l'inégalité structurelle des acteurs dans un mode de production marqué par le rapport salarial* ». Une intervention de l'État corrigeant cette inégalité structurelle, via notamment la FIP (cf. infra, nos deux prochaines grandes parties), paraît donc nécessaire pour faire réellement émerger des espaces de délibération entre les parties prenante. D'où la nécessité d'envisager cette intervention dans une optique processuelle et pragmatiste de démocratisation de l'entreprise pour contrer l'asymétrie de pouvoir propre à la gouvernance actionnariale, sans pour autant se substituer aux choix éthiques des parties prenantes de l'entreprise.

Au final, mettre en œuvre l'idéal délibératif de Freeman (1984) nécessite sans doute une intervention publique pour permettre aux parties prenantes de faire valoir, de façon démocratique et souveraine, leurs propres choix éthiques. Ainsi, il paraît tout à fait possible de resituer la théorie des parties prenantes dans la lignée des économistes institutionnalistes historiques¹⁶⁰. En remettant profondément en cause la vision contractualiste de l'entreprise qui justifie la norme de la valeur actionnariale, cette perspective rend en effet possible l'émergence d'une réelle coopération entre les différentes parties prenantes au sein de l'entreprise. Laquelle implique, comme on va le voir, une reconnaissance de son statut de « commun », avec l'exigence de réglementations et d'incitations agissant sur les processus pour aller vers une gouvernance démocratique commune de ses diverses parties prenantes.

normes de la *corporate governance* restent encore extrêmement prégnantes dans les critères de gouvernance élaborés par les analystes extra-financiers (cf. Pénalva [2016], ainsi que supra, le IV.3 du chapitre 1).

¹⁵⁹ Pour autant, si Pigou (1935) se montrait sceptique vis-à-vis de l'intervention de l'État pour résoudre le problème de la mauvaise organisation de l'entreprise, il envisageait dans *TEW* (1932) une large palette d'interventions publiques quand le produit social diverge du produit privé (cf. infra, les chapitres 4 et 5).

¹⁶⁰ Et notamment Commons (1919) qui défendait l'émergence d'une démocratie industrielle, comme nous l'évoquons dans la troisième sous-partie de ce chapitre.

II. La gouvernance commune d'Ostrom face à la gouvernance coercitive (de Williamson).

Comme le remarquent Chanteau et Labrousse (2013, p. 25-26), la méthodologie d'Ostrom se distingue radicalement de celle du nouvel institutionnalisme de Williamson et de Coase¹⁶¹. Selon eux, Ostrom s'inscrit même clairement dans « *l'institutionnalisme historique* »¹⁶². Il est important de souligner qu'à l'inverse de l'analyse de Freeman (1994) qui ignore le rôle de l'État pour stimuler la prise en compte des parties prenantes dans la gouvernance des entreprises et se situe plutôt dans le prolongement des théories contractualistes néo-institutionnalistes, l'analyse des systèmes de gouvernance polycentrique des communs par Ostrom envisage l'intervention de l'État sous ses différentes formes¹⁶³, tout en l'articulant avec des acteurs privés. On peut ainsi voir poindre dans son analyse un idéal démocratique de la gouvernance ainsi qu'une vision procédurale de l'incitation applicable à toute organisation.

Au contraire, la conceptualisation contractuelle de l'entreprise, qui va de Coase à Williamson en passant par les théories des droits de propriété et de l'agence, qui est devenue une sorte de « *nouvelle orthodoxie* » en ce qui concerne l'entreprise (cf. Coriat et Weinstein [2010], p. 57-58), justifie par construction un principe d'organisation coercitif qui découle de l'hypothèse de l'incapacité des acteurs à coopérer entre eux. Si nous nous centrons ici sur la filiation entre Coase (1937) et Williamson (1975) qui fonde la théorie des coûts de transaction (TCT), c'est qu'en étendant la pensée standard aux institutions et à l'entreprise, la TCT lui donne de l'épaisseur¹⁶⁴. Williamson considère la relation de subordination en spécifiant son encadrement juridique, dans la lignée de l'article de Coase¹⁶⁵, et pose la coercition comme élément consubstantiel à ce lien, du fait de l'opportunisme des agents.

¹⁶¹ En effet, ils pointent que « *la dimension sociale et cognitive est fondamentale pour comprendre l'institutionnalisme d'Ostrom, contrairement à celui de Coase ou de Williamson* ». De même, ils notent qu'elle « *s'oppose à l'idée de lois universelles pour analyser des régularités situées et contextualisées ce [qui] n'est le cas ni de Williamson, ni de Coase* ».

¹⁶² Ils expliquent cette position par « *le rôle des règles et des normes, l'approche généalogique et non-fonctionnaliste, la rationalité et les régularités socialement situées, les jeux d'échelle, le réalisme critique et la réflexivité du chercheur* » chez Ostrom.

¹⁶³ En s'appuyant sur l'article de Mc Ginnis et Ostrom (2014) faisant le lien entre le changement climatique et la gouvernance polycentrique, Coriat (2021, p. 80-84) insiste sur l'idée qu'Ostrom pointe bien la complémentarité entre la régulation publique à tous les niveaux et les initiatives locales.

¹⁶⁴ En effet la TCT considère qu'il y a bien une différence entre une relation marchande et une relation hiérarchique, contrairement à la théorie des droits de propriété (cf. encadré 1) qui est selon Charmettant (2012, p. 52) une théorie « *sans pouvoir ni autorité* ». Ainsi, il pointe (*ibid.*, p. 53) que la TCT semble bien analyser la relation d'emploi comme une relation d'autorité.

¹⁶⁵ Selon Eymard-Duvernay (2004, p. 34), « *le point fort de l'analyse de Coase est sa congruence avec celle des juristes* », pour qui la relation de travail s'apparente plus à une « *relation maître-serviteur* », du fait du lien de subordination qu'elle engendre, qu'à une « *relation ponctuelle d'achat-vente* ».

Nous allons voir ici que contrairement à l'analyse de Williamson concevant l'entreprise comme nécessairement coercitive, celle d'Ostrom, applicable à l'entreprise, est profondément démocratique, ce qui engendre une conception radicalement différente du rôle de l'État, notamment en matière d'incitations.

II.1 En quoi la théorie d'Ostrom permet-elle d'envisager la coopération et donc la démocratisation des organisations ?

L'analyse des communs d'Ostrom repose sur un idéal démocratique : l'auto-gouvernance, qui se traduit en pratique par une auto-organisation des acteurs. Même si la théorie d'Ostrom ne concerne pas directement l'entreprise, nous soulignons dans la troisième sous-partie de ce chapitre que ce principe d'auto-gouvernance est spécifiquement applicable à l'entreprise. Nous allons ici préciser que le mode d'organisation des communs préconisé par Ostrom repose sur la coopération et la délibération entre les acteurs, et que ce type d'autogouvernement pourrait être transposable à toute organisation.

En envisageant les systèmes de gouvernance polycentrique¹⁶⁶, elle considère selon Coriat (2021 p. 97) que le mode de coordination entre les différents acteurs « *n'est pas constitué par les signaux prix mais par de la délibération* ». Quand elle reçoit son prix Nobel, dans son discours de Stockholm, Ostrom (2011, p. 17) précise d'abord que ses analyses empiriques des systèmes polycentriques de la gestion de l'eau lui ont permis de constater que « *le simple fait de permettre à ces individus [qui surexploitent les ressources communes] de pouvoir communiquer entre eux sans même que cette parole ne les engage (cheap talk), permet de réduire la surexploitation et d'augmenter les gains communs* ». Le concept d'auto-organisation fait explicitement référence à un idéal démocratique en appelant à « *étudier les facteurs qui favorisent ou nuisent à l'émergence et à la robustesse d'efforts de gestion auto-organisés au sein de systèmes polycentriques multi-niveau* ». A partir de là, Ostrom (*ibid.*) cherche à identifier les conditions pour démocratiser la gouvernance des communs. Elle conclut d'ailleurs son discours en se demandant « *comment des institutions polycentriques variées peuvent favoriser ou décourager l'innovation, l'apprentissage, l'adaptation, la fiabilité, le niveau de coopération des participants, et l'accomplissement de résultats plus efficaces, équitables et durables à des échelles multiples* » (cf. Ostrom [2011], p. 59-60, qui renvoie aux travaux de Toonen [2010]).

¹⁶⁶ « *Le terme "polycentrique" caractérise une situation dans laquelle de nombreux centres de prise de décision sont formellement indépendants les uns des autres* » (Ostrom, 2012 p. 20)

Bien que l'analyse d'Ostrom concerne spécifiquement la gestion des biens communs, et non des trois autres types de biens¹⁶⁷, le titre de son discours : « *Par-delà les marchés et les États, la gouvernance polycentrique de systèmes économiques complexes* », pourrait se comprendre comme un appel à l'auto-organisation et donc à la démocratisation de l'ensemble des organisations (qu'elles soient marchandes ou non marchandes). En effet toute organisation, notamment celles ayant une certaine taille, pourrait être potentiellement considérée comme une ressource commune pour les individus qui y sont impliqués (cette implication pouvant d'ailleurs être envisagée grâce à la notion de partie prenante), nécessitant de mettre en place des systèmes de gouvernance polycentrique pour permettre l'autogouvernement de cette organisation, ce qui passe à la fois par la délibération et la coopération des différents membres (parties prenantes) de cette organisation.

Comme la gestion des communs suppose selon Ostrom une organisation démocratique, si l'on applique ses travaux à l'entreprise, cet idéal démocratique s'oppose directement, comme nous allons le voir, à la vision coercitive de la firme portée par l'économie standard étendue, et notamment par Williamson (1975, 1985) qui a lui aussi reçu le prix Nobel en 2009, et qui pourrait donc être considéré comme un destinataire privilégié de ce discours de Stockholm.

II.2 En quoi la théorie de la firme de Williamson, inspirée par Coase, empêche-t-elle d'envisager sa démocratisation ?

L'analyse standard de la firme trouve son origine dans l'article de Coase (1937), approfondi ensuite par Williamson (1975) qui fonde la TCT. En ce qui concerne l'entreprise, cette analyse est la plus poussée en économie standard¹⁶⁸ étendue, d'autant qu'elle établit un lien entre la tradition néoclassique et l'institutionnalisme. En effet, alors que la TA considère l'entreprise comme un « *nœud de contrat* » (Jensen et Meckling, 1976) dans la lignée de la TDP d'Alchian et Demsetz (1972), sans véritablement penser ni la structure organisationnelle de l'entreprise, ni les institutions qui l'encadrent, la TCT envisage la firme dans une optique néo-institutionnelle afin de justifier non seulement sa hiérarchie mais aussi la coercition en son sein par rapport à un univers contractualiste dominé par l'opportunisme des acteurs.

Loin de remettre en cause les théories des droits de propriété et de l'agence appliquant

¹⁶⁷ Elle en distingue trois autres : les biens privés, les biens publics et les biens de club.

¹⁶⁸ Notons qu'en justifiant la valeur actionnariale comme objectif ultime de l'entreprise, l'analyse standard de l'entreprise normalise et naturalise les asymétries de pouvoir en son sein, ce qui paraît contraire à toute dynamique de démocratisation (cf. supra, les III et IV du chapitre précédent).

tel quel le principe d'efficacité marchande à l'entreprise – de façon à vrai dire assez peu crédible¹⁶⁹ –, la TCT met en exergue le fait que la hiérarchie dans les grandes entreprises est mise au service de l'efficacité économique (cf. Eymard-Duvernay [2004], p. 31). Pour ce faire Williamson (1975, 1985), dans la lignée de Coase (1937), va construire une véritable théorie de l'entreprise en empruntant à Simon (1955) l'hypothèse d'une rationalité limitée des agents, mais sans utiliser le concept de rationalité procédurale (cf. supra, le II.2 du chapitre 1), l'agent restant avant tout maximisateur sous contrainte (cf. Postel [2003], p. 113-114)¹⁷⁰.

Coase (1937) présente l'organisation comme un moyen de coordination alternatif au marché dont l'émergence s'explique par l'existence de coûts de transaction liés à l'utilisation des marchés. Pour choisir entre ces deux modes de coordination (marché ou organisation), il suffit alors de comparer les coûts de transaction pour chacun d'eux. Favereau (2018b, p. 132-133) considère qu'en présentant l'entreprise comme un mode de coordination alternatif au marché, Coase fait erreur car l'entreprise constitue plutôt un mode de coordination « *entre marchés* », et il ajoute que l'aspect coopératif de l'entreprise est bien plus important que son aspect non marchand¹⁷¹. En pointant les « *comportements authentiquement coopératifs* » au sein de l'entreprise, il signifie que celle-ci ne peut absolument pas être analysée par le prisme exclusif des « coûts de transaction » (ce qui rejoint le III.2 du chapitre 1).

Pour Williamson (1975), qui reprend l'analyse de Coase et l'approfondit, la coordination alternative au marché est forcément synonyme de hiérarchie verticale et non de coopération horizontale¹⁷². L'utilisation de terme de hiérarchie (cf. le titre de son ouvrage fondateur *Market and hierarchies*) pour caractériser l'entreprise, illustre sa vision réductrice de la firme. Williamson fonde ainsi la TCT en précisant, de manière systématique, les conditions pour lesquelles la coordination par la hiérarchie est moins coûteuse que celle par le marché. La TCT considère alors l'entreprise comme un ensemble de contrats de subordination verticale¹⁷³ dans

¹⁶⁹ Cf. Eymard-Duvernay (2004, p. 30) qui montre qu'outre les « *problèmes théoriques (dès que l'on introduit des événements imprévisibles)* » qu'elle rencontre, la théorie de l'agence appliquée à l'entreprise « *ne correspond pas à la réalité observée* ».

¹⁷⁰ Il remarque en s'appuyant sur Simon (1991), qu'il s'agit ici d'une « *limite exogène laissant intacte l'hypothèse standard de rationalité* », et note que « *la maximisation reste la norme d'un comportement rationnel* ».

¹⁷¹ Le caractère alternatif au marché de la firme, pointé par Coase, peut d'ailleurs être relativisé, puisque comme l'explique Sobel (2014, p. 26) « *la relation salariale reste fondamentalement pensée comme [...] instrumentale (elle fait de l'acceptation de l'autorité une simple question technique)* », l'entrepreneur pouvant utiliser le travail du salarié « *comme n'importe quelle marchandise* ». Selon lui (*ibid.*), il n'y a donc pas chez Coase (1937) de « *différence de nature entre l'allocation "marchande" et l'allocation "autoritaire"* ».

¹⁷² Comme l'explique Postel (2003, p. 138-139), chez Williamson la coopération ne peut émerger que parce que la structure hiérarchique limite la « *marge de manœuvre* » des individus. Il pointe surtout que cette coopération repose sur un calcul et non sur la confiance. Il s'agit là d'une vision instrumentale et non procédurale de la coopération.

¹⁷³ A l'inverse d'une vision plus horizontale de la firme défendue notamment par Aoki (1984) qui permet d'envisager une « *incitation à la coopération sur le long terme* » (cf. Eymard-Duvernay [2004], p. 44).

laquelle des incitations instrumentales peuvent être mises en place pour éviter l'opportunisme des agents.

Tout en prenant en compte l'existence de contrats spécifiques avec les salariés¹⁷⁴, par nature incomplets, Williamson (1985 p. 315-341) plaide pour accentuer le pouvoir de contrôle de ce qu'il appelle les « *propriétaires* »¹⁷⁵ de l'entreprise (actionnaires mais aussi créanciers) afin d'affaiblir « *le pouvoir discrétionnaire des dirigeants* ». Si, dans ce chapitre sur la gouvernance de l'entreprise, il évoque la participation potentielle des autres parties prenantes au conseil d'administration (personnel, mais aussi fournisseurs, consommateurs et même pouvoirs publics), il la rejette systématiquement¹⁷⁶. A la suite de ce livre majeur de 1985, la question des modalités pour protéger les actionnaires sera approfondie, comme l'indiquent Aglietta et Rebérioux (2004, p. 60). Ces auteurs s'étonnent qu'en dépit du risque assumé non seulement par les actionnaires, mais aussi par les salariés, ceux-ci, contrairement aux actionnaires¹⁷⁷, ne se voient reconnaître aucun droit de contrôle sur le conseil d'administration, mais seulement une protection contre « *l'arbitraire des décisions* »¹⁷⁸.

En empruntant le concept de rationalité limitée à Simon (1955), la théorie des coûts de transaction de Williamson (1975, 1985), outre qu'elle gagne en crédibilité, semble à première vue enrichir la rationalité de l'agent économique¹⁷⁹. Cependant, comme l'indique Favereau (1997, p. 231), « *l'homo œconomicus non standard dont la rationalité est limitée, n'est pas plus altruiste que l'homo œconomicus standard, qui optimise égoïstement sous contraintes* ». Autrement dit la rationalité, même limitée par des contraintes informationnelle, reste avant tout

¹⁷⁴ La TCT approfondit ainsi la théorie de l'agence appliquée à l'entreprise (cf. l'encadré 1) et renouvelle les questionnements sur les mécanismes internes à l'entreprise pour asseoir la justification d'une création de valeur, à destination exclusive de l'actionnaire. Ni les salariés, ni d'ailleurs aucune autre partie prenante de l'entreprise, contrairement à la *stakeholder value*, ne peuvent être destinataires de cette création de valeur.

¹⁷⁵ Comme nous l'avons déjà évoqué, nous considérons au contraire, à l'instar de Robé (2012, 2015) que l'entreprise n'appartient à personne puisque les actionnaires ne possèdent que des parts sociales de la société commerciale, et non pas l'entreprise elle-même, qui n'est d'ailleurs pas définie juridiquement.

¹⁷⁶ En ce qui concerne la codétermination, c'est-à-dire la participation des salariés au Conseil d'administration, il considère que comme ceux-ci « *possèdent un savoir et des compétences générales* », ils « *peuvent partir et être remplacés sans pertes productives ni pour eux, ni pour la firme* » (*ibid.*, p. 319).

¹⁷⁷ Ils citent deux articles, l'un de Bercovitz et Williamson (1996), l'autre de Romano (1996), qui illustrent le fait que la TCT s'oppose à la participation des salariés aux instances dirigeantes. Ainsi « *le modèle allemand où des représentants des salariés siègent au conseil d'administration est jugé inefficace* » (*ibid.*).

¹⁷⁸ Cette protection s'effectue « *par le biais de divers mécanismes : un système de promotion défini ex ante, des indemnités de licenciement et des procédures de règlement des conflits en interne* » (*ibid.*).

¹⁷⁹ Selon Favereau (1989, p. 280), « *dans la mesure où ceux-ci mobilisent une hypothèse de rationalité limitée* », « *les modèles de coûts de transaction à la Williamson* », bien que faisant partie de ce qu'il appelle la « *théorie standard étendue* » (TSE), se situent à « *la frontière* » de la théorie non standard (TNS), dans laquelle il place Simon. Cette TSE désigne selon lui l'« *addition de l'organisation au marché* » (*ibid.*, p. 274), ce qui transforme l'économie standard (et étend sa sphère d'influence). Selon lui la TSE demeure ainsi « *fascinée par le modèle du marché* », au contraire de la TNS (théorie non standard) qui « *rompt le cordon ombilical : le contrat de travail relève d'un modèle d'organisation* » et prend en compte de « *complexes processus d'apprentissage individuel et collectif* », ce que ne peut pas faire un marché (*ibid.*, p. 298).

instrumentale. Le fait de ne pas s'appuyer sur la rationalité procédurale de Simon (1976) n'est d'ailleurs clairement pas anodin. En effet, comme l'indique Quinet (1994, p. 72-73), la rationalité procédurale de Simon, en prenant « *en compte non seulement des processus de raisonnement mais aussi les processus générant la représentation subjective qu'a l'acteur de sa situation de choix* », appréhende « *le recours à sa faculté délibérative* ». Selon elle, se retréindre à la rationalité limitée implique de ne pas prendre en compte cette faculté, de se limiter à un cas particulier, « *étant donné une situation de choix objective* » permettant la modélisation, et ramène ainsi « *le modèle procédural [...] à un modèle substantiel* » (*ibid.*, p.74).

En fait, en ajoutant à l'hypothèse de rationalité limitée celle d'opportunisme, le *contractual man* de Williamson est même encore plus égoïste et intéressé que *l'homo œconomicus* de l'économie standard. Pour Postel (2003, p. 103), cette analyse correspond à une « *anthropologie de l'homo-œconomicus* », puisqu'elle montre que dans une situation d'information imparfaite, plus réaliste que celle généralement envisagée par l'économie standard, l'agent rationnel devient opportuniste. Ainsi selon lui (*ibid.*, p. 120), Williamson « *démontre la nature paradoxale de l'agent économique qui est opportuniste et limité, mais qui par ailleurs utilise des procédés cognitifs et communicationnels nécessitant confiance et long terme* ». Face à ce paradoxe, la hiérarchie coercitive est la seule solution pour Williamson car comme chez Hobbes, qui justifie le choix du Léviathan, la « *perte de liberté* » des individus résulte « *d'un calcul et d'un rejet explicite de toute notion de confiance* » (*ibid.*, p. 147).

En effet, l'hypothèse d'opportunisme des agents économiques renforce directement le besoin de coercition au sein de l'entreprise pour obtenir l'obéissance des employés¹⁸⁰ (cf. infra, la prochaine section). Les considérations et motivations potentiellement éthico-politiques des acteurs étant donc totalement absentes des théories contractualistes standards étendues à l'entreprise, celles-ci contribuent à justifier l'absence de démocratie et ne prennent nullement en considération la question de la légitimation du pouvoir (cf. Charmettant [2012]). À l'inverse, se poser la question de la légitimité de l'autorité et des règles construites par l'entreprise permet d'envisager sa démocratisation, comme l'indique Eymard-Duvernay (2012, p. 166-167). Pour cela, et pour sortir du paradoxe dans lequel se trouve Williamson, il peut être intéressant de mobiliser la façon dont Ostrom décrit le comportement des acteurs.

¹⁸⁰ Dans cette logique, l'obéissance est souhaitable pour l'entreprise, comme pour tous ses acteurs. Selon Charmettant (2012, p. 54), « *l'obéissance – comme le commandement – n'est que le résultat d'un calcul* », ce qui « *évacue de la TCT en fin de compte toute dimension légitime de l'autorité dans la relation d'emploi* ».

II.3 L'humanisme des agents décrit par Ostrom contre l'opportunisme de ceux de Williamson.

Au contraire de la TCT de Williamson, Ostrom ne suppose pas que l'agent est par nature opportuniste, mais elle recherche les conditions pour que le comportement de l'agent soit compatible avec la coopération, la confiance et le long terme, nécessaire pour la pérennisation des communs. En dotant l'acteur d'une capacité à coopérer et à percevoir ainsi l'intérêt collectif, la « tragédie des communs » annoncée par Hardin (1968), tout comme la hiérarchie coercitive préconisée par Williamson (1975), ne sont plus inéluctables. On va revenir précisément sur l'opportunisme des agents décrits par Williamson, qui nécessite cette coercition, pour bien le distinguer de l'humanisme¹⁸¹ des agents décrit par Ostrom et qui, appliqué à l'entreprise, rend possible, à l'inverse, sa démocratisation.

Pour Williamson (1975, p. 26), l'opportunisme désigne « *la recherche de son propre intérêt [qui] inclut la tromperie* ». D'ailleurs, il le distingue bien du « *comportement instrumental* » qui est plus « *neutre* », et qui ne nécessite pas d'avoir « *conscience que les intérêts d'un parti peuvent être poursuivis par des stratagèmes de toutes sortes* » (*ibid.*). La recherche de l'intérêt personnel est ainsi supposée plus forte que dans « *l'économie néoclassique* ». En effet, tout en supposant une rationalité « *illimitée* », celle-ci repose pour Williamson (1985, p. 72-74) sur « *un degré intermédiaire de recherche de l'intérêt personnel* », alors que la TCT se fonde sur des hypothèses différentes sur ces deux points : la rationalité est limitée mais le degré de recherche de l'intérêt personnel est élevé, ce qui engendre un problème à résoudre sur le plan organisationnel. A l'inverse, l'obéissance « *équivalait à l'absence de recherche de l'intérêt personnel* ». Il remarque d'ailleurs que « *les robots [...] ont les caractéristiques requises pour satisfaire les exigences de l'obéissance à un coût social de conditionnement nul* » (*ibid.*, p. 73), ce qui illustre bien son manque d'appétence pour la démocratie. Williamson (*ibid.*) fait l'hypothèse que le comportement des acteurs « *allie un degré intermédiaire de capacité cognitive (la rationalité limitée) à un degré élevé de motivation (l'opportunisme)* »¹⁸², ce qui justifie selon lui des « *structures de gouvernance qui atténuent l'opportunisme* » (*ibid.*, p. 85), c'est-à-dire des formes coercitives de contrôle et d'autorité.

¹⁸¹ Nous utilisons ce terme d'humanisme pour qualifier la logique comportementale des agents d'Ostrom afin de souligner l'opposition à l'opportunisme de ceux de Williamson. De même, alors que des agents humanistes peuvent adopter une rationalité interprétative (cf. supra, le II.3 du chapitre 1), ceux de Williamson possèdent une rationalité exclusivement instrumentale.

¹⁸² Williamson (*ibid.*) compare cette structure organisationnelle découlant de la TCT à d'autres, et notamment à des « *modes d'organisation utopiques* » dans lesquels le degré de rationalité comme d'intérêt personnel sont

Au contraire, en considérant l'humanisme potentiel des acteurs dans des situations complexes et donc contingentes, Ostrom cherche à améliorer leur auto-organisation, ce qui passe par la coopération et la confiance. Pour cela, il est nécessaire selon elle (Ostrom, 2012, p. 49) de « *développer une meilleure compréhension théorique du comportement des humains ainsi que de l'impact des contextes variés dans lesquels ceux-ci évoluent* ». Comme l'indique Peneranda (2012, p. 27), « *Ostrom intègre ainsi la complexité de l'environnement des systèmes adaptatifs qu'elle observe [...] pour interpréter les modes de délibération que les acteurs mettent en œuvre dans leur résolution de problèmes d'action collective* ». Il ajoute que « *dans cette perspective, la confiance est au cœur de sa théorie comportementale de l'action collective* », en notant que la coordination par la confiance s'oppose à la coordination par les contrats.

Pour illustrer son aspiration optimiste à appréhender la richesse du comportement humain, il est intéressant de revenir sur un passage de son ouvrage majeur *Governing the Commons* (Ostrom [1990], p. 246) dans lequel elle considère qu'« *il n'existe pas de variable unique telle que les prix de marché pouvant être utilisée en tant que fondement de choix rationnels dans un environnement de ressource commune* ». Elle ajoute que « *dans un tel environnement, se contenter de poursuivre une stratégie de maximisation des profits à court terme [...] peut s'avérer être la stratégie précise qui mènera à la destruction de la ressource* », et note que « *les relations non monétisées peuvent revêtir une certaine importance* ». Elle met aussi l'accent sur « *les processus de jugement humain* » en refusant de « *considérer les décisions relatives aux changements de règles comme des processus de calcul mécanique* » (*ibid.*). Enfin, elle considère qu'« *il est possible pour les individus d'utiliser leur capacité d'auto-réflexion, de communication et d'auto-engagement pour élaborer de nouvelles règles afin de solutionner des problèmes liées à une ressource commune* » (*ibid.*, p. 150).

Ces propos, qui renvoient véritablement à un idéal démocratique, puisqu'ils mettent en avant l'expérimentation de l'intelligence collective (cf. supra, les I.1 et I.3 de notre chapitre 1), font apparaître l'écart abyssal qui sépare l'analyse d'Ostrom de l'hypothèse d'opportunisme des acteurs calculateurs de Williamson. Contrairement à lui, elle ne considère ni qu'une dépendance accrue vis-à-vis de la hiérarchie est souhaitable, ni que des robots obéissants constituent un idéal à atteindre en termes de comportement humain. Au contraire, en reconnaissant des capacités cognitives, interprétatives et finalement politiques à l'individu, son

faibles. « *Qu'ils soient démocratiques ou hiérarchique* », il considère que ces « *modes utopiques* » sont « *spécialement vulnérables au poids de l'opportunisme* ».

analyse permet d'envisager la coopération par la délibération. Elle ouvre en outre la possibilité de rendre plus symétrique la relation entre les diverses parties prenantes, au sein des entreprises notamment, grâce à des incitations agissant sur les processus de décision.

II.4 Des incitations instrumentales assorties de coercition aux incitations procédurales rendant possible au contraire la démocratisation des entreprises.

La réflexion d'Ostrom paraît particulièrement appropriée pour renouveler les politiques publiques vis-à-vis des entreprises et contribuer à enrichir la théorie institutionnaliste et politique de l'entreprise, que l'on pourrait alors considérer comme un commun (cf. infra, le III de ce chapitre) dans lequel le partage du pouvoir de décision serait reconnu comme légitime. En effet, en apportant des éléments pour enrichir le comportement de l'agent économique, le mode d'analyse d'Ostrom « *est de nature à permettre une certaine manière de formaliser et d'explorer cette question [des rapports de pouvoirs]* » comme l'explique Weinstein (2013, p. 22), qui regrette cependant qu'Ostrom n'aborde pas suffisamment le « *rôle des logiques de pouvoir* » dans sa théorie sur la gouvernance des communs¹⁸³. Pour autant, non seulement l'analyse d'Ostrom conteste l'approche instrumentale et hiérarchique du pouvoir dans toute organisation pouvant être considérée comme un commun, mais elle permet en outre d'envisager des incitations procédurales en vue de la démocratisation de cette organisation. De ce point de vue, on peut considérer la pensée d'Ostrom dans une lignée pragmatiste permettant d'envisager la dynamique potentiellement démocratique des institutions ainsi que la place des acteurs dans ces processus.

Cette approche implique de sortir d'une conception fonctionnaliste des institutions basée sur une logique exclusive de recherche d'efficacité marchande au sein des organisations, comme celle de Williamson (1985, p. 357) pour qui il est nécessaire de rechercher les « *façons d'augmenter l'efficacité des incitations de l'organisation [...] en encadrant les règles et les procédures opérationnelles d'engagement crédibles afin d'augmenter la dépendance* ». C'est d'ailleurs là ce qui pousse Williamson (1985) à comparer les différentes structures organisationnelles dans l'optique de limiter l'opportunisme et d'atteindre l'obéissance.

Au contraire, pour Ostrom, qui cherche à mettre en œuvre des modalités pour permettre l'auto-organisation, il ne s'agit ni plus ni moins que de substituer à la logique d'incitation

¹⁸³ Cela peut d'ailleurs être vu comme une faiblesse de son analyse (cf. Weinstein [2015], p. 83), et justifie qu'on agisse politiquement sur les rapports de pouvoir existant au sein de l'entreprise (cf. infra, le III.2 de ce chapitre).

instrumentale (aboutissant à la coercition) une logique d'incitation procédurale (aboutissant à la démocratie). Dans son discours de Stockholm, Ostrom (2012, p. 59) a fait remarquer que « *concevoir des institutions pour contraindre (ou pousser) des individus parfaitement égoïstes à obtenir de meilleurs résultats de leurs interactions a été l'objectif majeur assigné aux gouvernements par les analystes au cours du dernier demi-siècle* ». C'est pourquoi elle considère que « *l'objectif central des politiques publiques devrait plutôt être de faciliter le développement d'institutions qui font ressortir ce qu'il y a de meilleur chez les humains* ». Cette analyse vise l'ensemble des théories contractualistes, dites néo-institutionnalistes, et notamment Williamson (1985, p. 353-354) qui considère que « *les agents humains qui peuplent les institutions* », et qui sont par nature « *hautement calculateurs* », « *manquent de compassion* ».

L'analyse d'Ostrom (2012) peut contribuer à la remise en cause des incitations instrumentales vis-à-vis des acteurs des organisations pour lui substituer des incitations procédurales. Le but de ces incitations : faire ressortir « *ce qu'il y a de meilleur chez les humains* » se rapproche alors d'un idéal démocratique permettant la délibération sur les activités et les biens dont ils font un usage commun. Pour appliquer ce renouvellement conceptuel de l'incitation au rôle des institutions publiques vis-à-vis des entreprises, il importe d'admettre que l'entreprise constitue un commun du fait qu'elle inclut un collectif ayant besoin de faire usage de cette ressource, à l'instar des biens habituellement reconnus comme communs. Hess et Ostrom (2003, p. 123) font apparaître clairement cette analogie de l'entreprise avec les communs que nous allons maintenant tenter d'approfondir davantage.

III. Concevoir l'entreprise comme une ressource commune : un idéal démocratique permettant la délibération entre parties prenantes.

Même si la notion de commun, comme d'ailleurs celle de parties prenantes, renvoie très clairement à un idéal démocratique, il importe pour légitimer le principe de démocratisation des entreprises considérées comme des communs d'envisager l'interaction et les conflits entre différentes parties prenantes, en situation d'asymétrie de pouvoir, au sein de l'entreprise. Pour concevoir comment l'ensemble de ces parties prenantes pourrait déployer leur rationalité interprétative dans un espace démocratique, il semble utile de prendre appui sur une théorie de l'action visant au changement institutionnel.

Comme on l'a vu (cf. supra, le III.1 du chapitre 1), si Berle et Means (1932) ont envisagé, au sein de l'entreprise, des changements institutionnels, en proposant que le pouvoir au sein de la firme soit exercé au nom d'un collectif (cf. Aglietta et Rebérioux [2004], p. 71) dans une perspective que l'on peut qualifier d'éthico-politique, les théories contractualistes restent au contraire dans une optique conservatrice renforçant l'asymétrie de pouvoir existante. En se focalisant sur l'alliance dirigeants/actionnaires présentée comme la plus efficiente en termes de gouvernance, elles ne reconnaissent pas le caractère collectif de l'entreprise et excluent ainsi toute véritable coopération entre ses différentes parties prenantes.

Reconnaître le caractère collectif et politique de l'entreprise revient au contraire à la considérer comme une ressource commune à démocratiser pour lui permettre de créer de la valeur dans l'intérêt commun des parties prenantes. Il s'agit donc de préciser à quelles conditions l'hybridation entre les théories d'Ostrom et de Freeman peut justifier la démocratisation des entreprises, en essayant de penser comment les institutions publiques peuvent contribuer à impulser cette dynamique et à réarmer les parties prenantes (notamment celles qui sont le moins considérées actuellement). Pour pouvoir démocratiser une telle ressource commune et pour mieux appréhender les asymétries de pouvoir, nous soulignons la nécessité de catégoriser les différentes parties prenantes, en réfléchissant notamment à la possibilité d'identifier les citoyens de l'entreprise. Enfin, nous montrons le lien quasi-inhérent entre la démocratie de l'entreprise et sa capacité à agir pour le bien commun, en permettant une réelle participation des parties prenantes, voire en ouvrant la citoyenneté d'entreprise.

III.1 En quoi l'entreprise peut-elle constituer un commun ?

Bommier et Renouard (2018, p. 24-25) définissent les communs « *comme une démarche d'interprétation et d'action collective en vue de la production, de la répartition et de l'usage des biens au service du lien social et écologique* », et appliquent cette « *démarche d'interprétation aux acteurs économiques* » afin de démontrer que « *les entreprises doivent être considérées comme des communs* »¹⁸⁴. Dès leur introduction, ils s'inscrivent dans une logique de rationalité interprétative, et non pas instrumentale ou limitée. De plus, le lien qu'ils établissent entre la gestion de l'entreprise comme un commun pour favoriser sa démocratisation interne et sa gestion en vue du bien commun correspond à la nécessité pour elle de rendre compte de ses actes à la société¹⁸⁵ en externe, ce qui permet d'élargir la notion de démocratisation de l'entreprise (cf. infra, le III du chapitre 3).

Cette conception de l'entreprise comme un commun correspond à une extension à l'entreprise de l'analyse d'Ostrom (1990) qui ne portait pas sur des biens privés et donc ne concernait pas *a priori* les entreprises. Hess et Ostrom (2003, p. 123) ont cependant entrouvert cette analogie en considérant qu'« *une société privée moderne est, après tout, un régime de propriété commune largement répandu dans l'économie mondiale* ». Weinstein (2013, p. 16) considère pour sa part qu'en faisant clairement apparaître l'« *homologie* » entre entreprise et commun, l'analyse d'Ostrom se distingue du néo-institutionnalisme puisque toute entreprise devient, au moins en partie, une « *propriété commune* »¹⁸⁶. Notons que l'analogie entre entreprise et commun semble particulièrement adaptée aux coopératives de production, puisqu'elles ont justement comme spécificité la propriété collective des moyens de production, comme le soulignent Grouiez et Lamarche (2020, p. 350-353) qui font un parallèle entre l'autonomie dans les communautés d'Ostrom et celle dans les coopératives, qui « *renvoie à l'idée d'une entité qui se régit par ses propres lois* »¹⁸⁷. Comme le précise Jourdain (2021, p. 71), il serait possible de ne retenir comme commun que les entreprises « *qui répondent réellement à l'exigence de l'inclusion des parties prenantes dans les décisions en vertu d'une*

¹⁸⁴ Pour cela, d'une part ils identifient un « *ensemble de conditions [...] pour que les entreprises gérées comme des communs soient effectivement au service du bien commun* », et d'autre part ils démontrent que « *ces conditions sont déjà en germe dans une multitude de processus sociaux et juridiques qui témoignent de l'évolution contemporaine du rôle de l'entreprise dans la société* ».

¹⁸⁵ Cela explique leur appréhension civique ou citoyenne de la RSE que nous avons évoquée précédemment (cf. supra, le IV du chapitre 1).

¹⁸⁶ Selon Weinstein (*ibid.*), cela permet de considérer que « *fondamentalement, la société par actions ne relève pas de la propriété privée, mais bien d'une forme de propriété commune, ou de combinaison entre propriété privée et propriété commune* ». Au-delà de la question de la propriété, nous considérons que c'est l'usage en commun de l'entreprise qui lui confère son statut de commun – cela rejoint l'idée qu'elle constitue une « *ressource commune* » pour les différentes parties prenantes.

¹⁸⁷ Ils effectuent ainsi une analogie entre le travail d'Ostrom sur les communs et celui de Desroche (1976) sur les coopératives et insistent sur l'importance de mettre en place des « *règles démocratiques qui permettent à un groupe de développer des pratiques coopératives de gouvernance* ».

dynamique de coopération égalitaire et générative (non extractive) ». Cette remarque qui pointe les conditions pour qu'une entreprise soit considérée comme un commun, notamment celle d'être organisée de façon démocratique, pose la question du lien entre commun et bien commun (cf. infra, le III.4) ainsi que celle de la structure organisationnelle de cette ressource commune, car tant que l'entreprise n'est pas organisée de façon démocratique, on pourrait dire que son caractère de commun n'est pas reconnu, voire même occulté.

Pour pouvoir penser l'entreprise comme un commun, il convient de considérer sa dimension éthico-politique (cf. supra, le chapitre 1). Or, comme l'indique Orsi (2013, p. 20-21) « chez Ostrom, il y a comme un "chaînon manquant" : la dimension politique » puisqu'il n'y aurait pas chez elle « de remise en cause de la notion de propriété exclusive » ni de « questionnement sur le terrain du partage et de la distribution des richesses ». Une telle interrogation permettrait pourtant selon Orsi (*ibid.*) de « donner une tout autre portée et dimension à la problématique de la propriété commune ou partagée ». La question de la propriété en tant que telle excède le cadre de cette thèse, même si, compte tenu de la dimension éminemment politique de l'entreprise, nous la considérons comme une ressource institutionnelle commune pour un ensemble d'acteurs¹⁸⁸. Nous questionnons par conséquent le partage du pouvoir en son sein, en nous situant ainsi en amont de la question de la répartition des richesses¹⁸⁹, quel que soit le régime de propriété (cf. Vanhuxen [2020], p.14-15¹⁹⁰).

Considérer politiquement l'entreprise comme une ressource commune permet d'une part de légitimer l'élaboration démocratique des règles et des conventions en son sein, et d'autre part de favoriser l'émergence d'une logique délibérative entre les différentes parties prenantes ayant – potentiellement – en commun l'intérêt de l'entreprise. Cela permet également de repositionner clairement la théorie des parties prenantes dans une logique propre à l'institutionnalisme historique. Gérer l'entreprise comme un commun, par et pour les parties prenantes, renvoie en effet directement au projet de démocratisation et s'oppose à l'analyse standard étendue, dite néo-institutionnaliste, réduisant l'entreprise à une hiérarchie coercitive

¹⁸⁸ Conformément à notre premier chapitre (cf. supra, le III.1), dans lequel nous avons considéré l'entreprise comme une institution non appropriable, il nous semble ainsi plus cohérent de traiter de l'entreprise comme un ensemble de ressources institutionnelles communes, plutôt que comme une propriété commune – dont la notion engage par ailleurs des questionnements philosophiques et juridiques complexes.

¹⁸⁹ Remarquons que ce positionnement nous permet d'être souple pour englober les différents processus éventuels de démocratisation des entreprises, sans avoir à considérer à ce stade les multiples formes juridiques et statutaires d'une « propriété commune ».

¹⁹⁰ Elle montre ainsi que les communs d'Ostrom « peuvent emprunter à diverses formes de propriété ». Selon Vanhuxen (*ibid.*), « le statut juridique des biens mis en commun n'est pas décisif », puisque ce sont « les arrangements des acteurs qui comptent, les bricolages des communautés réalisés à partir d'institutions de droit public comme privé ». Remarquons d'ailleurs que la question de l'extension de la démocratie au travail, permettant aux acteurs d'« exercer leur liberté d'agir », dépasse celle du régime de propriété (cf. Supiot [2010], p.134-137).

dotée d'une autorité sans légitimité (cf. Charmettant [2012]). Ainsi, comme l'indique Chaigneau (2020, p. 576) il est possible de faire un « *parallèle* » entre « *gouvernement d'entreprise* » et « *gouvernance des communs* », et de chercher à organiser « *l'émergence d'une communauté de vue sur l'entreprise* ».

Cette analogie permet de défendre l'élaboration collective, au sein de l'entreprise, de règles communes qui peuvent ainsi devenir légitimes. Dans cette optique, Cordrie (2018, p. 20) choisit de rapprocher les travaux d'Ostrom de ceux de l'économiste institutionnaliste du début du 20^{ème} siècle, Commons, pour distinguer en matière de régulation une « *logique marchande* » qui fonde les règles sur la « *coercition économique* », d'une « *logique commune* » reposant sur la « *co-construction des institutions par les acteurs* »¹⁹¹. Comme l'indique Orsi (2013, p. 2), Ostrom elle-même revendique d'ailleurs explicitement cet héritage en conceptualisant la « *propriété commune* » au travers de « *la notion de faisceau de droits* » initiée par Commons et s'oppose ainsi à la TDP (Alchian et Demsetz [1972]). Ce lien établi entre la conception de l'entreprise comme un commun et les travaux de Commons permet de rattacher l'entreprise à un idéal démocratique, sachant que, comme le rappelle Dubrion (2021, p. 689-690), Commons a lui-même fortement défendu le principe de démocratie industrielle au début du XX^{ème} siècle¹⁹². Selon Broda (2015, p. 14-16), « *la conception de la "démocratie industrielle" de Commons selon laquelle les parties prenantes dûment représentées doivent s'accorder entre elles, sans solution imposée par le haut* » permet de réaffirmer clairement « *la supériorité de la persuasion sur la coercition* ». La conception de l'entreprise comme un commun rompt donc en fait avec la vision coercitive prônée par l'économie standard au nom de l'efficacité exclusivement marchande.

Considérer l'entreprise comme un commun suppose ainsi d'envisager la coopération entre les différentes parties prenantes de l'entreprise en vue d'un but, d'une mission commune. Levillain et al. (2014b, p. 191-192), qui font le lien entre le travail d'Ostrom (1990) sur les communs et ceux de Barnard (1938) initiant l'idée de rechercher un *common purpose*, notent d'ailleurs que « *la formulation d'une mission (d'un common purpose) peut alors être le point qui relie des parties sinon sans lien* ».

¹⁹¹ Il en propose également une troisième : la logique étatique, mais ce n'est pas notre propos ici puisque nous nous demandons comment la structure organisationnelle de l'entreprise oscille entre une logique marchande et une logique commune.

¹⁹² Selon lui, les travaux de Commons « *offrent des voies de réflexion sur la manière de réguler la relation de travail, mettant l'accent sur l'idée que la démocratie constitue une forme politique d'organisation des rapports humains qui, appliquée aux relations qu'entretiennent employeurs et employés, peut contribuer à l'émancipation des travailleurs* ».

III.2 Penser les institutions pour réarmer les parties prenantes de l'entreprise en permettant aux acteurs de déployer leur rationalité interprétative.

Favoriser une logique commune de construction de règles et de conventions, et les rendre ainsi légitimes, peut aussi être une modalité pour « réarmer les parties prenantes » (cf. Postel, 2017) dans leur diversité afin de les faire véritablement participer à la gouvernance des entreprises. Cela contribuerait, selon Postel (*ibid*, p. 277), à faire émerger « *un espace d'interaction propice à l'émergence de la raison pratique* » (cf. supra, le I.2 du chapitre 1). La démocratisation des entreprises peut apparaître comme une mise en œuvre de la vision habermassienne des parties prenantes (cf. supra, le I.2 de ce chapitre), ce qui nécessite d'envisager les modalités/conditions de ces transformations institutionnelles. Après avoir résumé le rôle conservateur des institutions dans l'économie standard qui justifie la hiérarchie coercitive, on va voir que sur la base de la notion de partie prenante et de celle d'auto-organisation avancée par Ostrom (1990), on peut au contraire légitimer la contribution des différentes institutions (qu'elles soient privées ou publiques) pour la mise en œuvre d'une réelle coopération au sein de l'entreprise. Cela nécessite en outre d'approfondir les modalités processuelles pour permettre de tels changements institutionnels.

L'économie qualifiée parfois de néo-institutionnaliste inspirée par Coase (1937, 1960¹⁹³) comprenant la théorie des droits de propriété, de l'agence, ainsi que celle des coûts de transaction de Williamson (1975), et approfondie par North (1990), considère que la fonction essentielle des institutions est de favoriser l'efficacité des marchés¹⁹⁴, comme l'indique Weinstein (2013, p. 17). Ce critère d'efficacité permet de comparer les différentes institutions, les différents modes de gouvernance au sein des entreprises, etc., et devient ainsi l'élément central de toute évaluation. Weinstein (*ibid.*) remarque que cette logique se retrouve clairement chez Williamson (cf. supra, le II.2 de ce chapitre). Pour Charmettant (2012, p. 52-

¹⁹³ Selon Weinstein (2013, p. 11-12) c'est « *le Coase (1960) des coûts sociaux qui est le plus important, comme point de départ d'une théorie économique des droits de propriété dont l'influence va être grandissante, en relation avec la montée de l'école de Chicago* ». Cet article qui, comme nous le verrons (cf. infra, le IV du chapitre 4), caricature la pensée de Pigou et marque l'origine d'une certaine tradition pigouviennne, « *a été certainement un des textes les plus influents pour l'évolution de la pensée économique de ces cinquante dernières années* » (*ibid.*). Pour autant, en ce qui concerne la théorie de la firme, c'est le Coase de 1937 qui est systématiquement évoqué, notamment dans l'article fondateur de la TDP d'Alchian et Demsetz (1972), même si comme on l'a vu dans la première sous-partie la théorie des parties prenantes applique l'idée de Coase (1960) à l'entreprise.

¹⁹⁴ Cette volonté de se rapprocher de l'efficacité marchande est également centrale d'ailleurs pour la théorie de la fiscalité optimale (cf. infra, la seconde partie, et notamment le IV.2 du chapitre 4).

54), la TCT considère la relation d'autorité¹⁹⁵ coercitive comme « *un arrangement institutionnel optimal* ». Du fait de l'opportunisme des agents économiques, les structures organisationnelles coercitives sont considérées par Williamson comme les plus efficaces car, conformément à l'intérêt calculatoire des agents, elles minimisent les coûts de transaction¹⁹⁶.

A partir des années 1980, et plus encore des années 1990, sous l'influence notable de ces théories néo-institutionnalistes, l'institution d'incitations renforçant la souveraineté actionnariale au sein des entreprises¹⁹⁷ a été justifiée par l'efficacité marchande (cf. supra, le IV.2 du chapitre 1). L'apport de North (1990) a été important dans la justification de ce rôle spécifique des institutions pour la recherche de l'efficacité marchande au sein-même de l'entreprise. En effet, il envisage les institutions comme un outil pour assurer cette efficacité grâce aux incitations appropriées. Selon North (1990, p. 140), « *on obtient des institutions efficaces*¹⁹⁸ *par un système politique qui incorpore des incitations à créer et à faire respecter des droits de propriété efficaces* ». Il s'agit ainsi d'un prolongement de l'analyse de Williamson puisque, même avec des individus parfaitement opportunistes, grâce aux incitations mises en œuvre notamment par les institutions publiques, et grâce aux mécanismes de contrôle mis en place au sein des entreprises, le cadre institutionnel peut favoriser l'efficacité (marchande et/ou productive).

Les économistes néo-institutionnalistes préconisent donc l'extension d'une logique exclusivement instrumentale d'efficacité marchande (et productive) au sein des organisations, mais aussi au sein du système politique. En effet, comme l'indiquent Eymard-Duvernay et al. (2003, p. 15), aussi bien North que Williamson mettent l'accent sur la capacité du système politique à développer des incitations pour le bon fonctionnement du marché et se refusent à considérer les capacités politiques et sociales des individus. Cette logique qui passe par des

¹⁹⁵ Il s'agit d'ailleurs pour lui d'« *une théorie fonctionnaliste de l'autorité* » qui dénature la relation d'autorité en ce sens qu'elle évacue la question de sa légitimité.

¹⁹⁶ Si la TCT reconnaît l'existence d'une variété organisationnelle, selon Williamson (1985, p. 349) ces différentes organisations « *émergent essentiellement pour réaliser des économies de coûts de transaction* ». Malgré cette variabilité, la supériorité supposée des formes coercitives d'organisation découle des différentes hypothèses de la TCT : d'abord l'opportunisme des agents, mais aussi leur rationalité limitée et leur neutralité envers le risque.

¹⁹⁷ Au contraire, dans les années 1960, selon Eymard-Duvernay (2012, p. 168), les dirigeants d'entreprises pouvaient jouer un « *rôle d'arbitre politique* », ce qui ne semble plus être le cas depuis.

¹⁹⁸ Weinstein (2013, p. 18) note la difficulté pour North de bien définir ce terme d'efficacité en ce qui concerne ce rôle dynamique des institutions, puisque North oppose « *efficacité allocative et efficacité adaptative (on pourrait parler plus généralement d'efficacité dynamique)* ». Weinstein ajoute que « *si la notion d'efficacité allocative a un sens précis dans le cadre des analyses standard de l'équilibre économique (il ne s'agit de rien d'autre que de la notion d'optimum parétien) la signification de l'efficacité économique devient très incertaine dès que l'on se situe en dynamique, et plus encore dans une analyse des transformations à long terme de systèmes économiques et sociaux* ».

incitations instrumentales¹⁹⁹ en vue d'améliorer l'efficacité marchande, ainsi que par la coercition au sein des organisations, interdit d'envisager des incitations procédurales ayant vocation à réarmer les parties prenantes et *in fine* à démocratiser l'entreprise.

Au contraire, en considérant l'entreprise comme un commun à démocratiser, le rôle des institutions (privées comme publiques) est fondamentalement différent. Leur optique devient de rechercher des incitations processuelles pour permettre aux différentes parties prenantes, et notamment à celles qui constituent les citoyens de l'entreprises (on reviendra sur cette distinction entre les citoyens et les autres parties prenantes dans les deux prochaines sections), de participer aux différentes décisions stratégiques, mais aussi tactiques et opérationnelles. Dans cette logique, on peut considérer, à l'instar de Peneranda (2012, p. 28), que le but n'est plus de chercher des « règles procédurales "efficaces" [puisqu'] *ce n'est pas la décision qui est optimisée* », c'est de renforcer « *le processus de coordination des acteurs dans la prise de décision* » afin d' « *équiper les acteurs d'outils de coopération qui leur permettront de prendre des décisions pertinentes et adaptées au contexte et à l'environnement complexe* »²⁰⁰.

Pour préciser ce rôle procédural des institutions, il importe d'articuler le rôle des organisations privées avec celui des pouvoirs publics, afin d'être en capacité de réarmer les parties prenantes. L'asymétrie actuelle entre les différentes parties prenantes, loin d'être inéluctable, résulte directement du cadre institutionnel existant défendu par la théorie standard de l'entreprise, qui promeut l'idée que la direction et l'organisation doivent être mises au service des actionnaires principaux. Il convient à l'inverse d'envisager une évolution institutionnelle rendant les pouvoirs au sein de l'entreprise plus symétriques entre les différentes parties prenantes. L'idée d'introduire l'éthique dans l'entreprise, préconisée notamment par Freeman, tout comme celle d'inciter les acteurs à mettre en place des processus de coopération, défendue notamment par Ostrom, se rejoignent. Cependant, face aux asymétries actuelles de pouvoir, ces deux idées nécessitent d'approfondir de manière dynamique le rôle des institutions pour pouvoir y remédier.

¹⁹⁹ Ainsi, elles renforcent avant tout les finalités instrumentales de l'entreprise (recherche de valeur actionnariale, maximisation du profit, etc.). Même si elles impactent également les modalités de prise de décision au sein des entreprises, en y renforçant la prédominance de la rationalité instrumentale, ces incitations ne participent nullement à une dynamique de démocratisation, à l'instar des dispositifs de type FII (cf. infra, le chapitre 6).

²⁰⁰ S'appuyant sur Ostrom (1999) et sur l'approche ingénierique des communs de la connaissance, il montre ainsi que des principes de gouvernance de l'action collective par rapport à des ressources communes naturelles peuvent aussi s'appliquer aux ressources immatérielles. Si l'on considère l'entreprise comme une ressource commune, ces principes institutionnels d'action collective peuvent aussi s'appliquer à l'entreprise.

Il convient pour cela d'aller plus loin que le font ces auteurs, et de penser les modalités institutionnelles pour remettre en cause ces asymétries afin de permettre aux acteurs de déployer leur rationalité interprétative et de ne pas être contraints à une rationalité uniquement instrumentale ou même procédurale. En effet chez Ostrom, il manque selon Lenoble (2002, p. 18-19) des précisions sur les « *conditions institutionnelles* » pour permettre grâce aux « *capacités cognitives et motivationnelles des acteurs individuels* » de construire des « *solutions coopératives* ». Douai (2014, p. 111) pointe d'ailleurs dans le travail théorique d'Ostrom une « *insuffisante construction de la capacité des individus à utiliser les règles comme des ressources* ». Douai (*ibid.*, p. 112) ajoute que la question des modalités pour mettre en œuvre un changement institutionnel constitue un « *véritable angle mort* » dans les travaux d'Ostrom. Ainsi pour lui « *cet angle mort met en exergue la faible valeur heuristique de l'approche d'Ostrom dès lors qu'il est question de gouvernance de conflits de valeurs* », ce qui est justement le cas dans les entreprises et notamment dans les multinationales. Il convient donc de nous interroger sur les modalités pour rendre possibles des changements institutionnels permettant aux différentes parties prenantes de l'entreprise d'exercer leur rationalité interprétative.

Ces changements nécessitent notamment une modification de l'intervention de l'État. Or comme l'expliquent Chanteau et Labrousse (2013, p. 24-25), en sortant d'une « *conception monocentrique de l'État* », la pensée d'Ostrom et notamment sa notion de gouvernance polycentrique permet de « *conceptualiser l'État dans la multiplicité de ses configurations et fonctions* » en association avec d'autres acteurs de la société. D'ailleurs quand Ostrom (2012, p. 59), à la fin de son discours de Stockholm, appelle à changer le rôle des politiques publiques (cf. supra, le I.4 de ce chapitre), son objectif processuel de faire « *ressortir ce qu'il y a de meilleur chez les humains* » est de nature à permettre la mise en place d'institutions publiques visant à réarmer les parties prenantes, même si elle ne précise pas les modalités pour ce faire. La mise en œuvre de cet objectif passe également par un questionnement sur la légitimité des différentes catégories de parties prenantes, qui n'ont pas les mêmes capacités d'action, du fait des asymétries de pouvoir actuelles, à participer aux décisions et à être représentées par la direction.

III.3 Distinguer différentes catégories de parties prenantes pour mieux appréhender les asymétries de pouvoirs.

Il importe ici de faire un lien entre les asymétries actuelles de pouvoir entre parties prenantes, dans les grandes firmes notamment, qui empêchent l'entreprise de devenir un commun démocratique, et le fait d'expliquer les différentes configurations organisationnelles de l'entreprise, non pas uniquement par l'efficience marchande à l'instar de Williamson (1985), mais aussi par les différentes relations de pouvoir en son sein (cf. supra, le III.2 du chapitre 1). A partir du moment où l'on considère l'entreprise comme un commun à démocratiser, et que l'on cherche à justifier l'idée selon laquelle le rôle des institutions publiques doit être de réarmer les différentes parties prenantes de l'entreprise, et notamment celles qui peuvent être considérées comme constituant ses « citoyens » mais qui ne sont actuellement pas reconnus comme tels, il convient pour rendre possible le changement institutionnel d'appréhender le caractère plus ou moins asymétrique de ces relations de pouvoir. Pour cela, on doit d'abord identifier les différentes parties prenantes et estimer la légitimité éventuelle de chacune d'entre elles. Cela va nous amener à expliciter cette notion de citoyenneté d'entreprise.

L'une des critiques souvent adressée à Freeman (1984) est de mettre sur le même plan toutes les parties prenantes, quelle que soit leur implication dans l'entreprise²⁰¹, sans borner précisément les possibilités d'être partie prenante, ce qui empêche de les identifier clairement. Pour catégoriser les différentes parties prenantes de l'entreprise, la typologie de Mitchell, Agle et Wood (1997), est selon Bonnafous-Boucher et Rendtorff (2014, p. 22-25) la plus « aboutie », car elle permet à l'aide trois critères : les degrés de pouvoir, de légitimité et d'urgence (dans la réponse aux attentes), de les distinguer et de les classer²⁰². Dans l'optique de démocratiser l'entreprise considérée comme un commun, il s'agit de repérer d'abord les acteurs qui sont en théorie, les plus légitimes, car constitutifs de l'existence même de l'entreprise. On pourrait ainsi distinguer les parties prenantes des parties constituantes. Pour Favereau (2018, p. 6) il y a trois parties constituantes au sein de l'entreprise : les salariés, les actionnaires, mais aussi les dirigeants. De même, pour Ferreras (2012, p. 247), les diverses parties prenantes (fournisseurs, clients, créanciers, représentants de l'environnement, etc.), autres que les salariés et les actionnaires, « ne peuvent être considérés comme des corps constituant de l'entreprise ».

²⁰¹ Cette critique peut à la fois être adressée par les tenants de la *shareholder* comme Jensen (2001), qui considèrent que l'actionnaire est la partie prenante prédominante, et ceux qui considèrent au contraire que ce sont les salariés (et/ou les usagers) qui devraient être le plus valorisés.

²⁰² Mitchell et al. (1997, p. 874) distinguent ainsi sept catégories de parties prenantes, et notamment les parties prenantes définitives (qui possèdent les trois caractéristiques), les parties prenantes dominantes (qui ont le pouvoir et la légitimité) et les parties prenantes dépendantes (qui ont la légitimité et l'urgence) . Selon Bonnafous-Boucher et Rendtorff (*ibid.*), cette typologie permet de hiérarchiser « des catégories d'acteurs en fonction des intérêts de l'entreprise »

Nous préférons pour notre part utiliser la notion de citoyenneté d'entreprise qui s'articule mieux avec celle de parties prenantes de Freeman. En effet, tout comme les parties prenantes, les citoyens de l'entreprise ne sont pas définis *a priori* (contrairement aux parties constituantes²⁰³) puisque leur identité dépend des choix des entreprises. Nous allons ainsi voir dans le prochain chapitre que la délimitation des citoyens de l'entreprise est variable selon les modes d'appréhension de cette notion, mais aussi suivant le statut juridique. Nous considérons que les citoyens de l'entreprise devraient au minimum inclure, dans les sociétés par actions : les salariés, mais aussi l'ensemble des actionnaires ; dans les coopératives : les salariés, mais aussi l'ensemble des sociétaires.

Pour pouvoir penser les changements institutionnels permettant de démocratiser l'entreprise, il paraît ainsi nécessaire de distinguer d'abord les citoyens de l'entreprises des autres parties prenantes. Cela semble être une condition préalable pour remédier à l'asymétrie de pouvoir actuelle entre les différents citoyens (salariés et actionnaires notamment) et les pousser à s'auto-organiser pour gérer la ressource (en l'occurrence l'entreprise) qui leur est commune, conformément à l'analyse d'Ostrom (1990, 2012), qui n'a pas, on l'a vu, précisé les conditions pour de réels changements institutionnels. Cela ne signifie pas que les autres parties prenantes ne pourraient pas être consultées, ou délibérer, voire même participer aux décisions de l'entreprise. En revanche, seuls les citoyens de l'entreprise ont vocation à être représentés par la direction de l'entreprise. Précisons bien que cette distinction citoyens/autres parties prenantes n'est pas forcément définitive et découle des choix collectifs de l'entreprise, surtout si l'on admet que l'entreprise puisse agir pour le bien commun, ce qui peut l'amener à ouvrir davantage sa citoyenneté.

III.4 De l'entreprise démocratique comme commun à l'entreprise citoyenne agissant pour le bien commun ?

Au-delà de la caractérisation de l'entreprise comme un commun à démocratiser, on peut questionner l'existence d'un lien entre la démocratisation de l'entreprise et le fait qu'elle soit en capacité d'agir pour le bien commun. Remarquons à l'instar d'Aggeri (2021, p. 29-30) que

²⁰³ Si, comme l'explique Richer (2018, p. 55-56), ce terme peut également concerner sous certaines conditions les sous-traitants de l'entreprise (et pourrait donc potentiellement intégrer également d'autres parties prenantes), l'idée de partie constituante a d'abord pour objet de souligner le « *statut particulier des salariés et des actionnaire* », ce qui justifie ainsi la participation des « *représentants des salariés dans les conseils mais pas ceux des autres parties prenantes* ». Au contraire, la notion de citoyenneté d'entreprise semble pouvoir s'envisager de manière plus dynamique, et potentiellement plus ouverte.

l'effectivité de cette action est fondamentalement indéterminée puisque « *les projets visant à contribuer au bien commun peuvent engendrer des conséquences inattendues, négatives ou positives* ». Pour autant, même si on ne peut présumer des résultats des actions des entreprises, il convient de questionner les conditions pour que le projet de contribuer au bien commun puisse devenir un objectif central dans la gouvernance de l'entreprise. En effet, comme l'explique Gomez (2014, p. 264-265), soit on considère que « *le projet est subordonné au profit* » et on incite alors les acteurs de la gouvernance à « *reconfigurer les projets pour maintenir un taux de profit élevé* », soit on estime au contraire que « *le profit est subordonné à la réalisation du projet* » et on cherche alors à mettre en œuvre une « *gouvernance par la coopération* » entre les différentes parties prenantes. La capacité d'agir pour le bien commun semble donc contradictoire avec la volonté première de maximiser la valeur actionnariale et suppose bien de questionner la potentielle démocratisation de l'entreprise. Pour Aubert et Hollandts (2022, p. 145), l'émergence du bien commun dans le débat réactualise la question de la démocratisation de l'entreprise, car l'acceptation des principes démocratiques à l'intérieur de l'entreprise, et la possibilité de désigner démocratiquement ses représentants, sont selon eux une condition pour permettre une « *prise en charge progressive du bien commun par les entreprises privées* ». En effet, seuls des représentants de l'entreprise désignés de façon démocratique possèderaient la légitimité pour définir le bien commun et rechercher les moyens d'y contribuer.

Pour Frémeaux (2022, p. 28) la perspective du bien commun appliquée à l'entreprise permet d'interroger la possibilité pour une organisation de poursuivre à la fois un « *bien communautaire* », la communauté désignant ici la société dans son ensemble, mais aussi de permettre l'accomplissement du « *bien personnel* ». D'une part elle considère le bien communautaire comme « *une condition de la réalisation du bien personnel* », et d'autre part comme une optique à promouvoir car il favorise selon elle le « *bien personnel de chacun des membres de la communauté* ». Si la recherche du bien commun, a dans cette optique vocation en quelque sorte d'encadrer (mais aussi de rendre possible) le bien personnel en donnant notamment du sens au travail, il semble essentiel pour promouvoir le bien commun de la société dans son ensemble, de favoriser la coopération et la délibération entre les différentes parties prenantes de l'entreprise.

Quand nous parlons ici du bien commun (au singulier), nous désignons en quelque sorte l'intérêt général, le produit social, ou même le bien-être social (cf. infra, le chapitre 4, dans lequel nous expliciterons ces termes pour l'économie du bien-être et notamment pour Pigou), qui se distingue donc des biens communs (au pluriel), c'est-à-dire les ressources d'usage commun qui constituent l'objet d'étude d'Ostrom. Nous considérons, à l'instar de Cornu, Orsi

et Rochfield (2020, p. XVII-XVIII) dans leur introduction au *Dictionnaire des biens communs*, que l'utilisation du singulier ou du pluriel « *n'est pas [...] dénuée de sens* ». Elles précisent ainsi que si l'usage du pluriel, dans la lignée des travaux d'Ostrom, est le plus courant, le commun au singulier peut être compris dans le sens d'un « *agir en commun* ». Nous entendons cet agir en commun dans une optique pragmatiste d'agir pour la démocratisation de la société en général (et de l'entreprise en particulier), afin de contribuer au bien commun.

Considérer le bien commun comme équivalent à l'intérêt général pourrait constituer une opportunité pour les économistes standards pour appeler à ne rien changer, puisqu'ils considèrent que la poursuite de l'intérêt personnel contribue généralement à l'intérêt général et donc au bien commun. Coriat (2021, p. 120-121) critique ainsi l'utilisation par Tirole de la notion, dans sa conférence pour « *Sauver le bien commun* » (2021), qui serait selon lui un « *voile* » permettant de reformuler les analyses et les politiques publiques de l'économie standard, et *in fine* de s'assurer de la rentabilité du capital. Et en effet, cette utilisation large et évasive de la notion de bien commun par Tirole depuis 2021 paraît d'autant plus critiquable qu'elle a l'inconvénient de minimiser l'apport de Pigou (1932) sur la divergence entre le produit privé et le produit social, qui est malheureusement la situation la plus courante (cf. infra, le I. du chapitre 4). L'utilisation du terme de bien commun par Tirole permet *in fine* de défendre des politiques publiques poussant les acteurs à rechercher une situation optimale maximisant exclusivement le résultat de leur propre produit privé²⁰⁴, ce qui est exactement l'inverse de la préconisation d'Ostrom (2012, p. 59).

Précisons néanmoins que nous ne considérons pas que poursuivre le bien commun consiste seulement à mettre « *hors-marché* » des biens communs comme « *le climat et la biodiversité* » (cf. Coriat, *op. cit.*, p. 128). En effet, en envisageant les entreprises comme des ressources communes à démocratiser, on postule la possibilité qu'elles pourraient, dans le cadre-même du marché, participer, au-delà de l'intérêt commun de l'entreprise, au bien commun de la société (toute entière), en s'auto-organisant, grâce à un renouvellement éthico-politique de la régulation du marché, et surtout des entreprises pour en faire des espaces de déploiement de la rationalité interprétative de toutes leurs parties prenantes identifiées, bien au-

²⁰⁴ Précisons que ces incitations ne concernent pas seulement les dirigeants des entreprises pour qu'ils se conforment à l'intérêt (privé) des actionnaires dans la lignée de la théorie de l'agence, mais aussi les décideurs politiques pour éviter qu'ils ne se fassent « capturer » par des intérêts privés, comme le rappelle Aggeri (2015, p.78-79) revenant ainsi sur les travaux de Laffont et Tirole (1991). Notons qu'il semble contradictoire que ces intérêts privés participent *a priori* spontanément à l'intérêt général quand ils s'expriment dans le cadre du marché, mais qu'ils deviennent dangereux quand ils cherchent à influencer les décideurs publics. Les différentes incitations de la part des pouvoirs publics, envisagées par l'économie standard dans la lignée de Stigler (1971), sont alors pour le moins ambivalentes, puisque d'un côté elles doivent limiter la capture de l'intérêt général, mais en même temps, en recherchant un équilibre optimal, elles ne doivent pas nuire aux intérêts privés des entreprises.

delà d'une rationalité instrumentale au service exclusif des apporteurs de capitaux (cf. supra, le chapitre 1). Cet infléchissement, qui ne sera pas spontané, nécessiterait que l'on pousse et/ou oblige les entreprises à s'auto-organiser démocratiquement, mais aussi à interagir avec diverses parties prenantes (ONG, collectivités locales, riverains, etc.), voire même que l'on permette à ces parties prenantes, au même titre que les salariés, de participer à la délibération et aux décisions stratégiques de l'entreprise.

Remarquons également qu'il y a un lien, généralement occulté par l'économie standard, entre la poursuite (ou non) du bien commun par l'entreprise et sa contribution éventuelle à la conservation (ou à la destruction) des biens communs. En effet, on peut considérer, à l'instar de Jourdain (2022, p. 52) que la préservation des différents types de capitaux doit faire « *l'objet d'une co-réglementation entre les différentes parties prenantes* » de l'entreprise. C'est pourquoi il relie le modèle CARE de Richard et Rambaud (2020) à la question des communs, en insistant sur l'importance d'inscrire ce modèle de comptabilité dans une dynamique démocratique de gouvernance partagée. Dans cette optique de poursuite du bien commun, ce sont les capitaux, en incluant également les capitaux humains et naturels, qui constituent une ressource commune pour toutes les entreprises, qui peuvent avoir ainsi vocation à décider démocratiquement de leur utilisation et surtout de leur préservation éventuelle. Cette vision de l'entreprise agissant pour le bien commun qui sous-entend une obligation pour elle de rendre des comptes à la société, semble donc conduire à une conception élargie de la démocratie d'entreprise englobant la question de la redevabilité. En effet, mesurer la redevabilité constitue une manière d'identifier ceux qui sont affectés par les processus de décision de l'entreprise. Cela permet de renseigner sur le périmètre de la cité, de définir les parties prenantes, et donc potentiellement les citoyens de l'entreprise (cf. infra, le III du chapitre 3 pour approfondir cette notion de redevabilité).

De même, Renouard et Bommier (2018, p. 25), qui s'inscrivent dans ce qu'ils qualifient de courant « *citoyen* » de la RSE prenant en compte l'« *impact* » de l'action des entreprises, font le lien entre le fait de les considérer comme des communs et l'idée que celles-ci puissent contribuer à un projet de société donné. Pour eux, (*ibid.*, p. 40) l'entreprise est ainsi « *détentrice d'un projet au service du bien commun* ». La notion de citoyenneté est ainsi envisagée de façon inversée puisque l'entreprise, en tant que personne morale, peut être considérée comme citoyenne de la société toute entière. Dans cette perspective, la démocratisation de l'entreprise permettant une reconnaissance de ses citoyens est constitutive de la démocratisation de la société, elle-même reconnaissant les entreprises comme des citoyennes de la société, les deux processus étant fortement interdépendants.

Il est intéressant ici d'identifier, et d'envisager, en plus des parties prenantes pouvant être considérées comme des citoyens de l'entreprise, le rôle éventuel de parties prenantes considérées initialement comme extérieures à l'entreprise dont l'association aux décisions peut en partie symboliser cette poursuite du bien commun. En effet, à partir du moment où l'on considère que l'entreprise doit agir pour le bien commun, il est important d'associer et d'intégrer dans sa gouvernance des parties prenantes, concernées de près ou de loin par ses décisions, en allant même jusqu'à considérer certaines d'entre elles (ou leurs représentants) comme des citoyens à part entière de l'entreprise. Dans le prochain chapitre, nous allons voir que dans le cadre d'une conception ouverte de la citoyenneté d'entreprise, le statut de citoyen pourrait concerner des parties prenantes externes à l'entreprise. C'est là un des avantages de la notion de partie prenante, qui d'une part englobe tout groupe que l'on peut considérer comme faisant partie de l'entreprise, ou étant affecté par elle de près ou de loin, et d'autre part se distingue de la notion de citoyenneté d'entreprise, tout en permettant de l'élargir.

Conclusion du chapitre 2

L'objectif de ce chapitre était de montrer que si la démocratisation apparaît comme une condition nécessaire pour réaliser les aspirations écologiques et sociales de la société, particulièrement délicates à mettre en œuvre tant que les entreprises resteront majoritairement dirigées selon une gouvernance à dominance actionnariale, la démocratisation des entreprises est également et d'abord une dynamique souhaitable en elle-même pour la reconnaissance de l'entreprise comme un commun permettant la délibération entre l'ensemble de ses parties prenantes. Les notions de parties prenantes et de communs, qui renvoient à un idéal démocratique et sont particulièrement prisées actuellement, y compris dans les cercles de jeunes entrepreneurs, illustrent toutes deux ce que Capron (2020, p. 117) caractérise comme une « *volonté montante dans la société de démocratisation de l'entreprise* ». Pourtant, malgré son acuité, cette question reste encore peu traitée avec précision par les économistes²⁰⁵, ce qui s'explique sans doute en partie par la prédominance de la vision contractualiste de l'entreprise.

Dans ce chapitre, nous sommes partis de la pensée de deux auteurs sur lesquels on peut s'appuyer pour justifier la démocratisation de l'entreprise. Ostrom, étant passée des sciences politiques à l'économie, tout comme Freeman, s'étant intéressé de manière philosophique à la gestion, contribuent à enrichir l'économie et la gestion en y faisant apparaître un idéal démocratique qui tranche avec la vision coercitive de la théorie standard étendue de la firme et de la *shareholder value*. Ce cadre standard en économie empêche en effet d'envisager la démocratisation des entreprises comme une éventualité pouvant faire l'objet de débat. Les fondements ontologiques de la théorie des droits de propriété et de l'agence appliquée à l'entreprise ont connu une justification renforcée grâce à la conceptualisation de la théorie des coûts de transaction, qui considère l'entreprise comme une organisation spécifique, mais choisit de n'y incorporer ni la coopération désintéressée, ni les capacités interprétatives²⁰⁶ et finalement politiques des individus.

²⁰⁵ Notons néanmoins que l'ouvrage coordonné en 2020 par Chassagnon et Dutraive, *Economie politique institutionnaliste de l'entreprise*, dont le sous-titre s'intitule *Travail, Démocratie et gouvernement*, recense les travaux menés par les économistes de l'Institut de recherche pour l'économie politique de l'entreprise (IREPE), mettant en évidence les travaux des institutionnalistes et pragmatistes américains entre 1890 et 1920 sur la démocratie d'entreprise, comme l'illustre leur introduction (cf. Chassagnon et Dutraive [2020]). De plus, à travers les nombreuses analyses des pratiques managériales aux différents niveaux de l'entreprise, cette question semble de plus en plus traitée par les gestionnaires (cf. infra, le prochain chapitre).

²⁰⁶ Remarquons que la notion de rationalité interprétative peut remettre totalement en cause l'hypothèse d'opportunisme systématique des agents économiques de Williamson, puisqu'en appréhendant la capacité interprétative des agents pour créer et interpréter les conventions, on considère la rationalité des individus dans son entièreté, bien-au-delà de la question réductrice de la recherche (ou non) de l'intérêt personnel.

Nous sommes partis de l'idéal universaliste porté par la pensée de Freeman, à l'origine d'un développement décisif de la notion de partie prenante, car cette conception s'oppose radicalement à celle de la *shareholder* value justifiant implicitement, au nom des actionnaires, un potentiel autoritarisme au sein des entreprises. Au contraire, la théorie des parties prenantes permet d'opposer l'organisation d'une multiplicité d'intérêts collectifs à l'imposition actuelle d'une organisation reposant sur les intérêts personnels d'une seule catégorie d'acteurs : les (principaux) actionnaires. Freeman envisage la délibération au sein de l'entreprise entre les diverses parties prenantes qui la composent ou qui sont affectés par ses activités. Sa pensée, bien qu'ayant été influencée par les théories contractualistes, est néanmoins compatible avec l'institutionnalisme (historique), ouvrant ainsi la voie à une démocratisation de l'entreprise, via une coopération entre ses différentes parties prenantes.

Pour envisager vraiment cette coopération et enrichir les capacités participatives des individus au sein de l'entreprise, l'apport d'Ostrom paraît essentiel. En pensant l'auto-organisation des acteurs et le caractère collectif des processus de prise de décision au sein d'un commun, son analyse appliquée à l'entreprise permet en effet de considérer la démocratisation comme un horizon hautement désirable. Les incitations processuelles plutôt que les incitations purement instrumentales deviennent également possibles lorsque l'on considère que ce sont les processus de délibération entre les acteurs pour l'intérêt collectif de l'entreprise (voire même de la société) qu'il convient d'encourager, et non la coercition de l'autorité pour favoriser/ou limiter l'intérêt personnel des agents.

La perspective d'une entreprise reconnue comme une ressource commune sur la base de la délibération et de la coopération entre les citoyens de l'entreprise, et plus largement entre ses différentes parties prenantes, est de nature à impulser une dynamique de remise en cause des asymétries de pouvoir existant au sein de la plupart des grandes entreprises, sur lesquelles les principaux actionnaires, et plus précisément les dirigeants qui les représentent, ont assis leur autorité coercitive, au nom d'une gouvernance actionnariale dans la droite ligne des théories économiques standard. Cela nécessite cependant d'aller au-delà de la pensée d'Ostrom, et de réfléchir à des modalités institutionnelles pour réarmer l'ensemble des citoyens de l'entreprise, notamment ceux, à l'instar des salariés, dont la légitimité ne semble actuellement que rarement reconnue, afin de leur permettre de déployer leur raison pratique. On doit également réfléchir aux contours de la citoyenneté d'entreprise, voire même à ouvrir cette citoyenneté aux parties prenantes externes pour permettre à celle-ci d'agir véritablement pour le bien commun.

Ce chapitre nous permet *in fine* d'aboutir à un idéal-type d'entreprise démocratique, que nous pouvons distinguer de celui d'entreprise coercitive de l'économie standard étendue.

Remarquons qu'entre ces deux idéaux-types diamétralement opposés (mais aussi à l'intérieur de chacun), il existe un continuum, avec une grande diversité de configurations possibles, même si, comme nous allons le voir dans le prochain chapitre, la délicate qualification d'entreprise démocratique nécessite certaines conditions en termes de gouvernance, et de sa mise en œuvre.

Tableau 3 : Entreprise coercitive VS Entreprise démocratique*

<i>Idéal-type</i>	Entreprise coercitive	Entreprise démocratique
Cadre théorique	Economie standard étendue (notamment TA, TCT)	Economie institutionnaliste (historique)
Objectifs	Création de valeur pour des intérêts personnels (notamment ceux des actionnaires en ce qui concerne la gouvernance actionnariale).	Création de valeur pour l'intérêt commun défini collectivement par les citoyens de l'entreprise**, voire par l'ensemble de ses parties prenantes***.
Coordination interne	Contrats et hiérarchie verticale.	Auto-organisation, coopération et délibération.
Individu type	Opportuniste et calculateur.	Interprétatif et éthico-politique.

* Cette opposition entre l'entreprise coercitive de l'économie standard étendue (explicitement défendue par Williamson, et implicitement par les économistes naturalisant l'appropriation de l'entreprise par les apporteurs de capitaux), et l'entreprise démocratique de l'économie institutionnaliste, est avant tout théorique puisqu'en pratique il existe un *continuum* entre ces deux idéaux-types, d'autant que, comme nous allons le voir, l'appréhension de la démocratie d'entreprise peut être considérée comme multidimensionnelle.

*** Nous approfondissons dans le prochain chapitre la notion de citoyenneté d'entreprise, dont nous précisons alors les différents cas de figure.

**** Si les citoyens de l'entreprise (dont la composition est variable selon le statut juridique) semblent être des parties prenantes spécifiques, il paraît nécessaire que l'ensemble des parties prenantes soit consulté, voire participe aux décisions, pour que l'entreprise agisse pour le bien commun. De plus, ces deux notions peuvent se recouper puisque chaque partie prenante peut potentiellement devenir citoyenne de l'entreprise.

Si finalement dans ce chapitre nous avons recensé les différents arguments permettant de justifier les principes reconnaissant à l'entreprise son statut d'entité démocratique, nous nous sommes abstenus de définir précisément et concrètement d'une part ce qu'on entend par démocratie d'entreprise, et d'autre part quels sont les différents processus permettant la démocratisation. Nous partons en effet de l'idée que la démocratie est avant tout un ensemble continu de processus qu'il convient de favoriser pour en approfondir le degré d'avancement, à toutes les étapes de son développement, tout en reconnaissant que selon l'époque et le contexte juridique, voire même les choix organisationnels, les formes que peuvent prendre ces processus sont extrêmement variés. Et puisque la démocratie d'entreprise ne se décrète pas (même si certains types de réglementations ou de statuts juridiques peuvent être institués), il semble important de favoriser politiquement (notamment via la FIP) l'ensemble des formes que peut prendre cette dynamique démocratique (cf. notre seconde partie). Avant d'envisager une différenciation fiscale des entreprises selon leur degré de démocratie, il importe de caractériser avec plus de précision ces multiples processus de démocratisation.

Chapitre 3 : Comment caractériser les processus de démocratisation de l'entreprise ?

Il s'agit dans ce chapitre de caractériser les processus de démocratisation de l'entreprise afin de préciser leur sens, leur contenu et de souligner leur diversité²⁰⁷. Ces processus divergent notamment suivant leur niveau d'aboutissement sur le plan démocratique, sachant que le caractère (plus ou moins) démocratique d'une structure organisationnelle donnée peut faire débat. Pour caractériser la démocratie d'entreprise, il importe de réfléchir à la fois aux modalités de prise de décision et à son organisation. La dynamique de démocratisation découle d'abord des différentes législations engendrant de nombreux statuts juridiques différents qui favorisent plus ou moins cette dynamique, mais recouvrent aussi de nombreuses pratiques de management qui peuvent varier au sein d'un même statut. Ce chapitre vise donc à préciser en quoi consistent les processus de démocratisation des entreprises, que nous avons jusque-là défendus en appliquant d'une part le pragmatisme à l'entreprise comme institution (cf. supra, le chapitre 1) et en nous appuyant d'autre part sur les apports des notions de commun et de partie prenante (cf. supra, le chapitre 2). Si nous avons pu entrevoir, à travers les différentes façons d'appréhender la notion de citoyenneté d'entreprise (cf. supra, les III.3 et III.4 du chapitre 2), la multiplicité des formes de démocratie d'entreprise, il convient de donner de l'épaisseur empirique à cette notion d'entreprise démocratique.

L'idée n'est en aucun cas de proposer une forme unique de démocratie d'entreprise ou un mode d'emploi linéaire permettant d'aboutir à une démocratisation. Comme l'indiquent Gand et Segrestin (2012, p. 131), « *la notion d'entreprise démocratique ne renvoie pas à un modèle existant, mais à un projet dont les formes de concrétisation restent, pour l'essentiel, à inventer* ». Ainsi, le concept de démocratie d'entreprise et les processus le sous-tendant ne peuvent être caractérisés de façon simple, et la démocratie pensée en tant que processus ne peut jamais être définitivement achevée ou stabilisée. Une conception processuelle et pragmatiste de la dynamique démocratique en général et de la démocratisation des entreprises en particulier nécessite d'appréhender la diversité de formes plus ou moins avancées de démocratie d'entreprise, sans exclure d'éventuels reculs démocratiques.

Nous ne cherchons pas à caractériser de manière normative ni « la » dynamique de démocratisation que l'entreprise devrait idéalement mettre en place, ni un statut juridique spécifique pour permettre une telle dynamique, d'autant que des processus permettant d'avancer dans la démocratisation, et parfois au contraire de régresser, peuvent être tout à fait perceptibles au sein de différents statuts juridiques. En conséquence, nous ne prenons pas position dans le débat entre ceux qui souhaitent privilégier la multiplication des structures

²⁰⁷ Ainsi, « *l'idée de développer des pratiques démocratiques dans les organisations recouvre une très large diversité d'expériences, de courants de pensée mais aussi de dénominations* » (Caudron [2013], p. 103) .

d'entreprises coopératives dans lesquelles il n'y a pas d'actionnaires, et ceux au contraire qui privilégient la démocratisation des sociétés par actions²⁰⁸. Notre positionnement normatif consiste seulement à défendre les différentes dynamiques démocratiques, dans leur pluralité et leur complexité.

Nous tentons ainsi d'appréhender de façon plurielle les différentes expériences, plus ou moins abouties, de démocratisation, afin d'être potentiellement en mesure de caractériser le niveau démocratique de telle ou telle structure organisationnelle²⁰⁹, en prenant appui sur différentes études approfondies, en particulier des travaux en sciences de gestion. Pour saisir la multiplicité des formes que peuvent prendre ces processus non linéaires de démocratisation, nous les classons en trois grandes catégories. D'abord nous présentons ceux qui concernent la gouvernance de l'entreprise (par analogie avec la démocratie représentative). Puis nous faisons de même avec ceux concernant l'organisation de la production en interne (qui peuvent aller jusqu'à la mise en œuvre d'un idéal de démocratie directe). Nous soulignons enfin que les processus de « redevabilisation » (vis-à-vis de ses diverses parties prenantes, ou même de la société toute entière) sont également des éléments constitutifs de cette dynamique de démocratisation. Ces trois dimensions relèvent de trois façons différentes d'envisager la démocratie et possèdent leurs propres hiérarchies (à l'instar des différentes cités de Thévenot et de Boltanski [1989]).

Bien que ces trois champs possèdent une certaine indépendance (on peut être en partie redevable ou bien permettre une réelle autonomie aux salariés, sans avoir une gouvernance démocratique), on peut considérer que la démocratisation de la gouvernance de l'entreprise constitue une condition première pour démocratiser aussi l'organisation de la production en interne, mais également pour la rendre redevable en externe. Pour le dire autrement, sans une gouvernance atteignant un certain niveau démocratique, même s'il peut y avoir une mise en œuvre interne ou externe de cette gouvernance plus ou moins coercitive et pouvant varier sur le plan des deux autres dimensions, l'absence de prise en compte des citoyens (et/ou des parties prenantes) dans les statuts et au sein des instances dirigeantes limite le niveau démocratique de l'entreprise sur les deux autres dimensions.

²⁰⁸ Cf. notamment l'ouvrage coordonné par Bachet et Borritz (2021), qui présente ce débat, avec des positionnements divergents entre les différents contributeurs sur les modalités pour « dépasser l'entreprise capitaliste ».

²⁰⁹ Remarquons que notre démarche de catégorisation des différents processus de démocratisation rend possible l'évaluation du niveau démocratique des entreprises, comme nous allons le voir dans les deux derniers chapitres de cette thèse.

Nous allons d'abord qualifier les processus de démocratisation de la gouvernance de l'entreprise (cf. Gomez [2018]). Cette première dimension pose la question de la représentation des citoyens de l'entreprise (voire même de ses diverses parties prenantes) au sein des instances dirigeantes. Nous nous appuyons notamment sur les travaux de Favereau (2018) ou de Morin (2020) qui défendent le principe d'une « codétermination », ainsi que sur ceux de Ferreras (2017) qui préconisent la mise en place d'un bicamérisme pour démocratiser les sociétés de capitaux. Nous analysons également les différentes formes de gouvernance potentiellement démocratiques des coopératives, pour y appréhender la représentation et la participation des salariés (dans les SCOP ou les SCIC notamment), voire des usagers ou des consommateurs (cf. Draperi [2020]), tout en prenant en compte le risque de « *dégénérescence démocratique* » (documenté par Borritz [2019]) en leur sein. Enfin, nous envisageons la participation dans la gouvernance de l'entreprise de parties prenantes habituellement considérées comme très extérieures à l'entreprise, s'agissant notamment des représentants de la nature (cf. Richard et Rambaud [2020]), sur la base de l'ouverture potentielle de la citoyenneté d'entreprise.

Nous allons voir ensuite l'intérêt d'analyser sur le plan démocratique les différents types de management interne et d'organisation de la production et du travail au sein des entreprises. Il s'agit d'une mise en œuvre en interne des décisions potentiellement démocratiques, vis-à-vis des salariés notamment. Nous nous appuyons en particulier sur les travaux de Coutrot (2018) qui montrent la nécessité de remettre en cause la hiérarchie héritée du taylorisme. Puis nous envisageons les processus de démocratisation dans les entreprises telles que les SCOP, qui peuvent parfois s'appréhender comme des formes d'autogestion. Nous abordons aussi la question du management participatif dans les sociétés par actions, considéré par certains comme une forme de démocratisation, notamment s'il se traduit par une réelle autonomie, mais qui apparaît au contraire complètement insuffisant, voire contre-productif, à d'autres.

Nous allons enfin élargir la dynamique de démocratisation de l'entreprise à la question de la redevabilité de ses actes vis-à-vis de ses parties prenantes, et même de la société, conformément à une certaine conception politique ou citoyenne de la RSE (cf. Chanteau [2011], ou encore Bommier et Renouard [2018]). Il s'agit d'identifier les diverses parties prenantes de l'entreprise, de repérer ses processus de redevabilisation et d'envisager les façons de mesurer ces processus. Ceux-ci peuvent concerner une grande diversité de parties prenantes susceptibles de suivre les objectifs écologiques et sociaux statutairement fixés, et permettre *in fine* aux entreprises d'atteindre leurs missions (cf. Levillain, Hatchuel et Segrestin [2012 et 2021]). Au-delà de ses parties prenantes, cette dernière dimension a donc vocation à caractériser la façon dont l'entreprise rend des comptes à la société toute entière.

I. Comment caractériser une gouvernance démocratique de l'entreprise ?

Nous allons ici tenter de déterminer en quoi consiste une démocratisation de l'entreprise au sens strict, qui renvoie d'abord à la question de la gouvernance, grâce à l'analogie avec un système politique²¹⁰. L'application du principe de démocratie représentative à la gouvernance de l'entreprise implique que la mise en œuvre des différents types de pouvoir soient séparés, et que les différents citoyens de l'entreprise soient représentés. L'analyse de ces modalités de séparation des pouvoirs et de représentation passe par celle des règles formelles (et des conventions) internes à l'entreprise, en termes de statuts juridiques mais aussi en ce qui concerne le fonctionnement des instances dirigeantes, susceptibles d'indiquer l'engagement dans un processus de démocratisation. Notons que la question du périmètre de la citoyenneté d'entreprise, qui résulte de choix collectifs et statutaires, nécessite une identification des différentes parties prenantes de l'entreprise susceptibles d'être représentées.

Pour souligner l'importance d'appréhender le caractère plus ou moins démocratique d'une gouvernance donnée, nous considérons d'abord l'impact du niveau démocratique de la gouvernance sur les deux autres dimensions de la démocratie. Puis nous interrogeons la représentativité des dirigeants/administrateurs par rapport aux citoyens de l'entreprise afin de préciser les contours de cette citoyenneté. Ensuite, nous questionnons le caractère démocratique ou non de la gouvernance des différentes sociétés par actions existantes ou envisagées (notamment selon leur statut prévoyant ou non la participation des salariés aux instances dirigeantes). Nous faisons alors de même pour les différentes sociétés coopératives de salariés, d'usagers/consommateurs et d'entreprises. Enfin, nous questionnons l'ouverture de la citoyenneté à des parties prenantes considérées comme externes, et leur représentation éventuelle dans les instances dirigeantes, en abordant notamment la participation potentielle de représentants de l'écologie.

I.1 En quoi consiste cette gouvernance démocratique et en quoi celle-ci conditionne les deux autres dimensions ?

²¹⁰ En caractérisant l'entreprise comme une entité politique, Ferreras (2017, p. 127-128) établit une analogie entre le gouvernement d'une firme et celui d'un État qui la conduit à qualifier d'« *illégitimes* » « *les gouvernements des firmes capitalistes contemporaines* », du fait de l'absence totale de reconnaissance de l'investissement des salariés en matière de « *rationalité expressive* ».

Une première question est de savoir si les règles de gouvernance au sein de l'entreprise peuvent avoir pour finalité l'avènement d'une démocratie représentative ou, de façon plus ambitieuse, si elles peuvent contribuer au développement d'une démocratie directe au sein de l'entreprise. Nous abordons dans la seconde sous-partie le management participatif, et plus généralement l'ensemble des processus rendant possible une participation directe des acteurs de l'entreprise dans les prises de décisions tactiques et opérationnelles, mais nous nous centrons ici pour commencer sur les décisions stratégiques, car cette première dimension a vocation à caractériser les processus de démocratisation de la gouvernance de l'entreprise. Remarquons d'emblée qu'une démocratisation de la gouvernance semble être une condition pour mettre en œuvre une démocratie directe au niveau de l'organisation de la production, puisqu'elle englobe en partie la seconde dimension concernant le caractère plus ou moins démocratique de l'organisation de la production en interne, vis-à-vis de ses salariés notamment.

De même, cette première dimension qui traite la représentation de l'ensemble des citoyens de l'entreprise, et dépasse ainsi la question de la prise en compte des salariés dans les décisions stratégiques, impacte sensiblement la troisième dimension caractérisant la redevabilité de l'entreprise vis-à-vis de ses parties prenantes, voire de l'ensemble de la société. En effet, si des clients ou usagers, des collectivités locales, voire des riverains ou des représentants d'ONG et potentiellement du capital naturel, participent aux décisions stratégiques et notamment aux différentes instances dirigeantes, cela rend plus probable la mise en œuvre démocratique des décisions vis-à-vis de ces parties prenantes représentées (qui peuvent alors être considérées comme des citoyens), autrement dit cela accroît les chances que la firme soit redevable de ses actes.

Cette dimension de la gouvernance conditionnant en partie les deux autres dimensions paraît donc la plus pertinente pour caractériser en première intention la démocratie d'entreprise. Comme l'explique Perez (2013, p. 227), la gouvernance « *a pour objet central les dirigeants de l'entreprise et représente en quelque sorte le management du management* ». Démocratiser la gouvernance de l'entreprise suppose donc une réflexion sur la nomination (l'élection), l'éviction des dirigeants, l'organisation des instances dirigeantes (CA/comité de surveillance et comité exécutif/directoire), ainsi que sur la représentation des salariés et des différentes parties prenantes et l'existence de contre-pouvoirs au sein de l'entreprise. L'analogie avec le système politique conduit à envisager de démocratiser non seulement la gouvernance au sens large, mais aussi plus précisément le gouvernement de l'entreprise²¹¹.

²¹¹ Gomez (2018, p. 10) privilégie cette notion par rapport à celle de gouvernance car, le terme de gouvernement amène à soulever des questions qui « *se rapprochent de n'importe quel espace politique* ».

Aujourd'hui, dans les sociétés de capitaux, selon Ferreras (2012, p. 213), « *le gouvernement de l'entreprise est typiquement celui d'un régime non démocratique – capitalocratique en l'occurrence – ou l'apporteur en capital a le droit d'imposer sa marque sur l'entreprise* ». Les coopératives peuvent être au contraire considérées, par construction, comme se rapprochant davantage de l'idéal démocratique en matière de gouvernement d'entreprise. On va voir cependant que le degré démocratique d'une gouvernance donnée dépend non seulement des différents statuts et structures juridiques mais aussi des différentes modalités d'organisations des instances dirigeantes pouvant varier sensiblement au sein d'un même statut juridique. En outre les différentes acceptions de la démocratie d'entreprise sont également à prendre en compte.

I.2 L'importance d'un gouvernement de l'entreprise représentatif de ses citoyens.

Gomez (2018) développe l'analogie entre un système politique et une entreprise en faisant ressortir l'importance de séparer les trois différents pouvoirs au sein de l'entreprise : souveraineté, exécutif et surveillance. Selon lui, le pouvoir souverain est exercé par les « *citoyens* » de l'entreprise, le pouvoir exécutif par la direction ou le directoire de l'entreprise, le pouvoir de surveillance par le conseil d'administration ou le conseil de surveillance²¹². Pour Gomez (*ibid.*, p. 39-40), le seul modèle véritablement démocratique, qu'il dénomme « *démocratie entrepreneuriale* », a comme caractéristique le fait que « *les acteurs détenant chaque pouvoir les exercent activement* » et qu' « *aucun acteur n'exerce en même temps deux pouvoirs*²¹³ ». Nous reviendrons en détail dans le I.2 du chapitre 9 sur les pouvoirs de surveillance et de direction afin de rechercher des critères précis permettant d'évaluer sur le plan démocratique l'exercice de ces pouvoirs. Nous allons ici questionner ce qu'il appelle le « *pouvoir souverain* » afin de préciser les différents contours possibles de la citoyenneté de l'entreprise, notion centrale dans cette analogie.

Pour cela, il convient surtout de définir le *démos* – au sens strict – de l'entreprise afin de circonscrire les citoyens de l'entreprise. Sur ce plan, parfois seuls les actionnaires sont

²¹² Gomez (*ibid.*, p. 29) présente la différence entre le système « *dualiste* », dans lequel « *le directoire assure la fonction exécutive* » (la séparation avec le CA est alors stricte), et le système « *moniste* », dans lequel « *le dirigeant est appelé directeur général, il est nommé par le CA dans lequel il siège* » qui assure de fait les deux fonctions exécutives et législatives. Il précise que « *le DG est appelé PDG s'il exerce les deux pouvoirs de président du CA et de directeur général* ».

²¹³ Il souligne que « *cette forme politique est en effet l'idéal type du "bon gouvernement" dans les sociétés modernes et elle sert, a fortiori, d'étalon implicite à celui des entreprises* ». Cet étalon peut contribuer à construire une échelle mesurant le niveau démocratique du gouvernement de l'entreprise (cf. infra, le I.2 du chapitre 9).

considérés comme des citoyens de l'entreprise, alors que certains auteurs entendent mettre les salariés et les actionnaires sur un pied d'égalité, et que d'autres considèrent les salariés, ou uniquement les fondateurs, ou encore principalement les usagers comme étant les – vrais – citoyens de l'entreprises. Si la délimitation des citoyens de l'entreprise est donc variable selon les modes d'appréhension de cette notion, elle l'est aussi suivant le statut juridique de l'entreprise.

Selon Gomez (2018, p. 21-22), le pouvoir souverain « *en système capitaliste* », qui regroupe les sociétés par actions ainsi que des SARL, est exercé par les détenteurs de parts sociales²¹⁴. Il ajoute que « *la légitimité des actionnaires tient essentiellement à cette capacité d'exercer la continuité de l'entreprise, en manifestant leur confiance* », et non au fait qu'ils seraient propriétaires de l'entreprise, puisque tel n'est pas le cas (cf. Robé [2012, 2015]). A l'instar de Ferreras (2012) ou de Favereau (2018), on peut considérer qu'au même titre que les actionnaires, les salariés ont la légitimité pour exercer ce pouvoir souverain, même dans les sociétés par actions, puisque, bien que rarement reconnus comme tels, ils en sont une « *partie constituante* ». Ainsi, pour envisager une dynamique de démocratisation de l'entreprise, les parties prenantes vues comme internes, et en premier lieu les salariés, devraient être considérés comme des citoyens de plein droit ayant vocation à participer aux décisions, au même titre que les actionnaires²¹⁵. Il importe également de questionner la représentativité des dirigeants du comité exécutif et des représentants des actionnaires, voire des salariés au sein du conseil d'administration ou de surveillance.

Dans « *les systèmes alternatifs* », selon Gomez (*op. cit.*), le pouvoir souverain est exercé par les coopérateurs/sociétaires. Ces sociétaires peuvent être des salariés (comme dans les SCOP ou les SCIC), des usagers (comme dans les SCIC, les coopératives de consommateurs, des mutuelles ou des coopératives bancaires) ou encore des entreprises ou des organisations (comme dans les SCIC²¹⁶, les coopératives de commerçants ou agricoles par exemple)²¹⁷. Dans une perspective de démocratisation, il paraît nécessaire de s'interroger sur la représentativité de ces sociétaires par rapport à l'ensemble des salariés, des usagers, ou des membres composant

²¹⁴ Cette conception de la citoyenneté pour les sociétés par actions montre qu'il pourrait être possible, selon lui, de créer une *république des actionnaire* (cf. son ouvrage éponyme, Gomez [2001]). Le rééquilibrage des pouvoirs entre les actionnaires accordant à chacun un poids raisonné (sans privilégier les gros apporteurs de capitaux) est probablement un élément de démocratisation, mais à ce stade il s'agit surtout pour nous de questionner l'exclusivité du pouvoir des apporteurs de capitaux (cf. supra, les deux chapitres précédents).

²¹⁵ Comme on l'a évoqué précédemment (cf. supra, le III.3 du chapitre 2), pour Favereau (2018), il y a trois parties constituantes au sein de l'entreprise : les salariés, les actionnaires, mais aussi les dirigeants.

²¹⁶ Ainsi dans les SCIC, il peut y avoir en plus des salariés et des consommateurs, des représentants des collectivités locales ou des associations.

²¹⁷ Cf. Chomel (2008) pour une présentation précise des coopératives d'entreprises.

les entreprises sociétaires. S'agissant des SCOP par exemple, la part des sociétaires parmi les salariés est très variable d'une SCOP à l'autre. De plus, pour envisager une dynamique de démocratisation et/ou pour éviter les risques d'un recul démocratique au sein des coopératives d'usagers et des coopératives d'entreprises, il semble également important de considérer les salariés de ces coopératives ou des entreprises la composant comme des citoyens à part entière.

Pour résumer, comme nous l'avons déjà précisé (cf. supra, le III.3 du chapitre 2), les citoyens de l'entreprise devraient au minimum inclure, dans les sociétés par actions : les salariés, mais aussi les actionnaires ; dans les coopératives : les salariés mais aussi l'ensemble des sociétaires. Nous verrons que, dans le cadre d'une conception ouverte de la citoyenneté d'entreprise, ce statut de citoyen pourrait même concerner des parties prenantes considérées au départ comme externes à l'entreprise, mais qui grâce à ce statut apporteraient une meilleure garantie sur certains enjeux écologiques et sociaux. Dans tous les cas, considérer les salariés comme constituant des citoyens de l'entreprise (parmi d'autres acteurs suivant les statuts juridiques, les structures des instances dirigeantes de l'entreprise, et *in fine* les choix opérés par l'entreprise), apparaît comme un point de départ préalable.

Quels que soient les citoyens de l'entreprise, la question se pose de la représentativité de son gouvernement vis-à-vis de ses citoyens. Selon Gomez (2018, p. 25), « *que l'entreprise soit capitaliste, mutualiste ou coopérative, le pouvoir souverain procure deux prérogatives fondamentales : (1) voter les comptes annuels de la société, donner quitus au pouvoir exécutif, (2) désigner les administrateurs chargés d'exercer le pouvoir de surveillance* ». Pour qu'un gouvernement d'entreprise puisse être qualifié de démocratique, il importe que les divers représentants de ses citoyens puissent exercer ces deux prérogatives, et plus largement participer aux décisions stratégiques dans les sociétés par actions comme dans les coopératives. Cela suppose aussi que les structures organisationnelles mises en place permettent une circulation des dirigeants, une légitimation de leur autorité, des espaces de délibération pour discuter des décisions stratégiques²¹⁸, etc.

Ainsi, pour préciser le caractère (plus ou moins) démocratique du gouvernement d'entreprise, il paraît nécessaire de recenser les types existants ou envisagés, et de les appréhender en fonction de critères légitimes et transparents. Dans le cadre de cette sous-partie, nous allons simplement indiquer quelques principes de base pour pouvoir qualifier les

²¹⁸ Selon Roger (2012, p. 151), la prise en compte de la dimension politique de l'entreprise appellerait « *des espaces de délibération, de contribution aux processus de décision qui permettent à chacun de devenir participant à la vie et au devenir du collectif qu'est l'entreprise* ».

différentes formes de gouvernance d'entreprise de (plus ou moins) démocratiques. Nous nous poserons la question de la signification d'une gouvernance d'entreprise démocratique d'abord dans les sociétés par actions, avant de faire de même pour les entreprises coopératives.

I.3 Comment démocratiser la gouvernance des sociétés par actions ?

A partir du moment où les citoyens de l'entreprise sont multiples, une gouvernance démocratique devra permettre la représentation de cette diversité²¹⁹ dans ses instances et la prise de décisions stratégiques diversifiées²²⁰. Or, comme nous l'avons vu à partir des travaux d'Aglietta et Rebérioux (2004, p. 253), l'indépendance des administrateurs dans les sociétés par actions, qui s'est imposée comme un gage de bonne gouvernance, est largement questionnable. En effet, elle ne permet ni d'avoir des administrateurs représentatifs de la diversité des citoyens, pouvant notamment représenter potentiellement des intérêts écologiques (cf. infra, le I.5), ni d'aboutir à des orientations stratégiques diversifiées. Comme les salariés sont en général sous-représentés par rapport aux actionnaires, il s'agit d'abord ici d'envisager la démocratisation de l'entreprise comme une dynamique permettant d'améliorer leur représentation²²¹ dans les conseils d'administration ou de surveillance.

Selon Criffo et Rebérioux (2019, p. 15), la codétermination constitue la seule forme de participation salariale permettant « *une implication directe des salariés, en tant que tels, aux décisions stratégiques et à la gouvernance de l'entreprise* », alors que la cogestion désigne la prise en compte indirect des salariés via le comité d'entreprise qui ne possède qu'un pouvoir de veto sur les décisions. En effet, ils précisent que le comité d'entreprise ne permet pas de négocier sur les « *décisions véritablement stratégiques* » et ne peut donc fonder un « *véritable modèle de démocratie sociale* » (*ibid.*, p. 29). Remarquons qu'en France on ne peut pas vraiment parler, comme on va le voir, de codétermination, ni même de cogestion, puisque le CSE (qui englobe désormais le comité d'entreprise²²²) n'occupe qu'un rôle purement consultatif. *In fine*, la codétermination apparaît clairement comme une forme de

²¹⁹ Si les types de citoyens peuvent être diversifiés, notons qu'à l'intérieur même d'une catégorie de citoyens (des salariés, des actionnaires, des usagers, etc.) peuvent aussi s'exprimer des aspirations très différentes, d'où l'importance que cette diversité interne à chaque partie prenante soit reproduite parmi leurs représentants.

²²⁰ Pour Postel (2017, p. 277), la « *diversité [...] des orientations stratégiques en conseil d'administration* » est une condition de mise en œuvre de la raison pratique.

²²¹ Nous ne traitons pas ici de la représentation dans les instances dirigeantes d'autres parties prenantes, qui pourrait favoriser une cogestion écologique ou une éco-détermination – ce que nous verrons plutôt dans le I.4 de cette sous-partie, avant d'y revenir dans le III.3 de ce chapitre.

²²² Depuis 2017 en France, le comité d'entreprise est ainsi devenu le CSE (Comité social et économique) suite à sa fusion avec le CSHCT et les délégués du personnel.

démocratisation car, comme l'expliquent Criffo et Rebérioux (2019, p. 43), celle-ci constitue actuellement « *la forme la plus aboutie de participation des salariés aux décisions* » puisqu'elle porte sur « *les décisions les plus stratégiques (contrairement à la cogestion)*²²³ ».

Dans les sociétés par actions, la proportion de représentants de salariés présents au sein des conseils d'administration pour que l'entreprise soit caractérisée comme réellement codéterminée, voire démocratique, est questionnable, car pour certains cela nécessite la création d'une nouvelle chambre de salariés (cf. Ferreras [2012], [2017]), ce qui illustre bien la pluralité d'approches des processus formels de démocratisation. Favereau (2018, p. 121) défend le caractère rationnel du modèle pluraliste de codétermination en ce qui concerne le gouvernement d'entreprise, en précisant bien qu'il s'agit là d'une alternative à la rationalité instrumentale standard. Cette codétermination est plus ou moins poussée selon les pays (ou les secteurs). En Allemagne, il s'agit d'une « *quasi-parité* » pour les entreprises qui dépassent le seuil des 2000 salariés (Favereau, *ibid.*, p. 37-38). En répertoriant les différentes formes de codétermination en Europe, Favereau (*ibid.*, p. 54) note que la moitié des pays européens la pratique et que 12 pays possèdent au moins « *1/3 d'administrateurs salariés* ». Cela n'est toujours pas le cas de la France²²⁴, près de cinquante ans après la préconisation de co-surveillance du rapport Sudreau en 1975 allant dans ce sens (cf. Aubert et Hollandts [2022], p. 74-76)²²⁵. On peut au final considérer provisoirement que plus on s'approche d'une codétermination réellement paritaire, plus le gouvernement peut être considéré comme démocratique.

Pourtant, comme le déplore Ferreras (2012, p. 112), « *la forme la plus avancée de l'institution de la codétermination, qui est la plus ancienne, a pratiquement disparu* ». Selon elle, cette réelle parité n'existe en Allemagne que dans les secteurs de l'acier et du charbon, grâce à la loi votée en 1951 qui prévoit un conseil de surveillance réellement paritaire entre représentants des actionnaires et représentants des salariés (via les syndicats), avec un arbitre élu par l'ensemble des représentants. Au contraire, selon elle (*ibid.*, p. 197), dans les autres secteurs, la « *codétermination allemande dite de fausse parité reste une avancée limitée d'un*

²²³ La codétermination semble aller plus loin que la cogestion, car celle-ci fait seulement référence à la participation des salariés au comité d'entreprise, et que même dans les pays comme l'Allemagne où ce comité a un pouvoir, il se situe à l'extérieur des instances dirigeantes de l'entreprise : il ne s'agit alors que d'influer sur les « *conséquences sociales* » des décisions stratégiques, et non sur les décisions elle-même (*ibid.*, p. 24).

²²⁴ Pour les entreprises employant plus de 1000 salariés en France (ou 5000 s'il s'agit d'une entreprise ayant des filiales à l'étranger), si le CA compte plus de 8 membres, il doit compter au moins deux salariés, et sinon un seul. Remarquons que le seuil de 8 membres (contre 12 auparavant) a été mis en place en 2019 avec la loi Pacte.

²²⁵ Ils montrent comment ce rapport qui proposait notamment la co-surveillance c'est à-dire la présence d'1/3 de salariés au CA, ainsi que la création de nouveaux statuts d'entreprise (la société de travailleurs associés notamment, dans laquelle les apporteurs de capitaux n'ont pas de droit de vote) avait été le fruit d'un certain consensus entre les syndicats de salariés et d'employeurs, même si au final il fut reçu avec scepticisme et ne fut pas mis en œuvre.

point de vue démocratique ». On retrouve cet argumentaire chez Morin (2020, p. 191) qui pointe les limites du modèles de codétermination à l'allemande en précisant que « *la composition du directoire n'est pas jusqu'à présent paritaire, même si dans les plus grandes entreprises, entre autres minières, il peut y avoir un membre du directoire issu (ou proposé) du collège salarié* ». Pour lui, il est indispensable que « *les apporteurs de capitaux comme les salariés, apporteurs de leurs forces de travail, [soient] "associés" sur un strict pied d'égalité* » (*ibid.*). Cette stricte parité, qu'il promeut et qui consiste à « *créer deux collèges ayant exactement les mêmes pouvoirs, à la fois dans les organes délibérants de l'entreprise et dans ses organes dirigeants* » (*ibid.*, p. 192-193), correspond donc à ce que Morin dénomme une « *démocratie économique radicale* » car elle ne se contente pas de proposer la parité des représentants dans les organes délibérants (CA ou CS) mais elle élargit cette proposition aux organes véritablement dirigeants (comité exécutif ou directoire).

Ferreras (2012, p. 155), quant à elle, considère que l'introduction d'une innovation juridique sous forme d'un bicamérisme pour les entreprises : une chambre d'actionnaires et une chambre de salariés, constituerait une avancée certaine sur le plan démocratique. Selon elle, cette disposition permettrait de limiter la possibilité pour l'actionnariat « *de faire peser par survalorisation unilatérale de la rationalité instrumentale une forte pression sur les conseils d'administration et les comités exécutifs* »²²⁶. Ainsi la création d'une chambre spécifique pour les salariés leur permettrait vraiment de déployer leur rationalité « *expressive* » ou interprétative, ce qui selon elle n'est pas vraiment le cas d'une codétermination même paritaire. Pour elle, « *la firme bicamérale est une institution pont vers la démocratisation interne* » de l'entreprise, ou encore « *la forme institutionnelle qui permet de faire la transition entre l'entreprise monocamérale de capital et l'entreprise monocamérale de travail* » (*ibid.*, p. 240).

I.4. La gouvernance des sociétés coopératives : un idéal démocratique?

L'entreprise monocamérale de travail correspond aux coopératives de travailleurs (ou de production) qui pour certains semble représenter le processus de démocratisation du gouvernement d'entreprise le plus abouti. En effet, si l'on considère que les citoyens de l'entreprise sont constitués avant tout par les salariés, les coopératives de salariés et notamment les SCOP (mais aussi les CAE prenant la forme de SCOP ou de SCIC) dont le statut repose sur

²²⁶ Cette proposition est assortie d'une suggestion, rejoignant l'orientation que nous défendons en matière de FIP, consistant à réduire l'IS pour les entreprises passées à un bicamérisme « *en raison de sa valeur démocratique ajoutée* » (*ibid.*, p. 244).

la participation des salariés aux prises de décision et sur le principe d'une personne égale une voix, peuvent être caractérisées comme démocratiques. Ces statuts sont en effet démocratiques par construction car ils impliquent un partage de prise de décision entre les salariés qui sont sociétaires. La SCOP peut donc être parfois considérée comme un statut permettant un réel « *empowerment libérateur* » des salariés, même si la réalité est « *éminemment variable* » (cf. Chapas, Charmettant et Chassagnon [2020], p. 279-280).

Ce caractère démocratique peut ainsi être relativisé, puisqu'en pratique, les nombreuses structures organisationnelles différentes au sein des SCOP donnent parfois l'impression d'une démocratie « *plus formelle que réelle* », comme l'explique Baretto (2012)²²⁷, d'autant que tous les salariés ne sont pas forcément sociétaires. De plus, présenter la SCOP comme un idéal démocratique à atteindre pour l'ensemble des entreprises ne va pas de soi. Ainsi, pour Favereau (2018, p. 13) « *les tenants du mouvement coopératif* » font « *erreur* »²²⁸ « *lorsqu'ils croient pouvoir opposer à la logique capitaliste fondée sur la propriété par le capital, une logique alternative fondée sur la propriété par le travail* ». Le principe selon lequel seuls les salariés ont vocation à exercer le pouvoir souverain dans une entreprise et sont les seuls réels citoyens est donc discutable. Draperi (2020, p. 100), quant à lui, considère que si « *la coopérative [de travailleurs] présente un atout inégalable dans la pratique de l'autogestion* » par rapport à la société de capitaux (cf. infra, le II de ce chapitre), les usagers doivent également être pris en compte. Il pointe en particulier le risque associé aux éventuelles dérives corporatistes d'une gestion de l'entreprise par ses seuls salariés. Selon lui, l'intérêt des membres d'une organisation peut en effet potentiellement diverger de l'intérêt général de la société dans son ensemble (cf. infra, le III de ce chapitre). Au contraire les usagers des services seraient, selon lui, seuls garants de l'intérêt général, d'où la nécessité d'un partage de pouvoir avec les consommateurs (*ibid.*, p. 91).

Dans cette optique, les SCIC paraissent cumuler l'avantage démocratique des SCOP en incluant les salariés parmi les sociétaires, tout en permettant à d'autres parties prenantes d'en faire également partie. Bocquet, Gérardin et Poirot (2010) notent que la « *possibilité d'instaurer un multi-partenariat à la direction grâce à la SCIC* » peut être vue comme une avancée sur le plan démocratique, illustrant bien l'ouverture de la gouvernance à diverses parties prenantes et notamment aux usagers. Pour Borritz (2019, p. 42), « *associer usagers et travailleurs dans la*

²²⁷ D'où l'importance d'évaluer également les dispositifs de participation des salariés aux décisions tactiques et opérationnelles (comme nous le verrons dans la prochaine sous-partie).

²²⁸ Il considère cette erreur comme équivalente à celle des tenants de la théorie de l'agence qui considèrent que seuls les actionnaires sont propriétaires des entreprises. En effet selon lui « *il n'y a pas plus d'appropriation par les salariés que par les actionnaires, dès lors qu'il y a création d'une personne morale* ».

gestion commune d'une entreprise », comme le font les SCIC, « *permet un élargissement de la notion de service public au sens étymologique du terme* ». Toutefois, selon le fonctionnement réel de la direction d'une SCIC, et en particulier les modalités choisies pour former des collègues multiples, le caractère démocratique sera plus ou moins approfondi, ce qui peut d'ailleurs engendrer des difficultés d'évaluation²²⁹. Borritz (*ibid.*) se montre d'ailleurs « *sceptique sur un pouvoir partagé entre travailleurs et usagers sur la base d'un pourcentage défini statutairement* ». Il ajoute que dans une SCIC « *aucun collègue ne dispose de plus de 50 % des voix, ce qui impose aux salariés d'être minoritaires* ». On retrouve ainsi d'une autre manière le problème de manque de parité de la quasi-totalité des régimes de codétermination existants et la question de savoir si l'on peut qualifier de démocratique une organisation dans laquelle le pouvoir des salariés y est minoritaire.

Quant aux coopératives d'usagers, ou aux coopératives d'entreprises, selon Borritz (*ibid.*, p. 41) « *le phénomène de dégénérescence [démocratique y] est infiniment plus développé que celle des coopératives de travail (SCOP, SCIC)* ». En soi, les coopératives d'usagers ou d'entreprises ne prévoient pas au sein de leur statut (sur lesquels on reviendra en détail dans le I.1 du chapitre 9) un rôle spécifique pour les salariés. Néanmoins, dans certaines coopératives de consommateurs, les salariés sont exclusivement des consommateurs, ce qui leur confère un réel pouvoir de décision. D'autres coopératives d'usagers ou d'entreprises ont des instances dirigeantes qui mettent en place des pratiques collaboratives avec leurs salariés, voire même prévoient la présence de salariés au conseil d'administration (à l'instar de quelques rares coopératives agricoles²³⁰).

Le risque de régression démocratique peut être représenté à l'aide du quadrilatère de Desroche (1976) qui permet de rendre compte de la dynamique démocratique au sein des coopératives et des tensions éventuelles entre quatre types d'acteurs : manageurs, salariés, administrateurs et sociétaires. Pour pérenniser et entretenir cette dynamique au sein des coopératives, il importe, à l'instar de Cariou (2021, p. 44), de chercher à comprendre comment « *les quatre populations ou types d'acteurs vont pouvoir, grâce à la compréhension de leurs fonctions spécifiques et à l'exercice de leur pouvoir particulier, maintenir le quadrilatère en équilibre en exerçant une saine tension entre eux* ». Tout cela illustre l'importance d'analyser

²²⁹ Une SCIC dans laquelle les salariés sont dominants pourra être jugée en partie démocratique, sur certains aspects (mais pas pour tous), alors qu'une autre dans laquelle ce sont plutôt des représentants externes qui sont les plus influents pourra être jugée en partie démocratique, sur d'autres aspects (mais pas pour tous non plus), (cf. *infra*, le chapitre 9 dans lequel nous construirons des échelles démocratiques multidimensionnelles).

²³⁰ Cf. Valiorgue et Hollandts (2018), qui citent trois cas de coopératives agricoles ayant évolué sur ce point en permettant la présence de salariés au sein de leur CA.

(et d'évaluer) en détail, au-delà du statut, le fonctionnement de l'ensemble des instances dirigeantes (managers exécutifs et administrateurs) ainsi que la dynamique de leurs rapports avec les salariés et sociétaires (cf. infra, le I.2 du chapitre 9).

Notons enfin que l'existence de multiples types de coopératives, avec un sociétariat ayant des caractéristiques différentes selon les statuts, permet également d'interroger la légitimité d'une ouverture de la citoyenneté d'entreprise à certaines parties prenantes.

I.5 Intégrer diverses parties prenantes aux instances décisionnelles ?

En intégrant des parties prenantes vues comme externes : clients, collectivités locales, ONG écologiques, riverains etc., dans leur prise de décision, les entreprises pourraient être amenées à prendre des mesures « coûteuses » en termes de RSE, et à mettre en place des espaces communs de délibération avec ses diverses parties prenantes ainsi que des dispositifs de suivi de mission (cf. infra, le III qui explicite la troisième dimension relative au niveau de redevabilité de l'entreprise). Il convient ici de considérer que la citoyenneté de l'entreprise donnant un pouvoir souverain (et donc un pouvoir de surveillance à leurs représentants) pourrait être ouverte aux consommateurs/usagers, voire à d'autres parties prenantes selon les choix de l'entreprise, à l'instar du concept de « *coopérativisme ouvert* »²³¹, afin d'appréhender plus largement ces dynamiques potentielles de démocratisation. L'exemple des SCIC, via notamment leur potentielle gouvernance multi-collèges, illustre bien comment la participation de multiples parties prenantes aux instances dirigeantes permet d'ouvrir le statut de citoyenneté.

Notons que lorsqu'on élargit la citoyenneté d'entreprise à diverses parties prenantes, on doit s'interroger sur le risque de limiter le pouvoir des salariés, comme l'illustre également l'exemple des SCIC. Il n'est pas sûr que la transformation de la gouvernance de l'entreprise pour atteindre des objectifs de RSE en intégrant des acteurs, au départ, extérieurs de l'entreprise, sans assurer par ailleurs une meilleure participation des salariés eux-mêmes, voire en affaiblissant leur représentation, alors qu'ils apparaissent comme les seuls citoyens incontestables²³², constitue une avancée sur ce plan de la gouvernance démocratique. Pour

²³¹ Comme l'expliquent Bauwens et Déréva (2020, p. 543-544), ce concept a été promu dès 2014 par la *P2P foundation*. Selon Vercelone (2020, p. 15), le « *mouvement du coopérativisme de plateforme et du free-software, pourraient parvenir à déstabiliser l'hégémonie du capitalisme de plateforme en renouant avec l'esprit du commun de l'internet des pionniers* ».

²³² Considérer les salariés comme citoyens incontestables ne signifie pas qu'ouvrir la citoyenneté aux autres parties prenantes, et notamment à des représentants de la nature, n'est pas légitime. Cela indique juste que l'identification de ces autres citoyens est plus complexe, comme l'illustre par exemple la question de l'identité des représentants de la nature, et renvoie donc aux choix collectifs – et potentiellement évolutifs – de l'entreprise.

autant, si dans une entreprise envisagée comme un ensemble de ressources institutionnelles communes, pouvant potentiellement agir pour le bien commun (cf. supra, le III du chapitre 2), les salariés paraissent particulièrement légitimes, au minimum au même titre que les apporteurs de capitaux, pour être représentés par les dirigeants, il est également possible d'envisager que des usagers, mais aussi des parties prenantes représentant notamment des intérêts écologiques, soient intégrés aux instances dirigeantes. Bien qu'elle concerne les instances dirigeantes, et donc cette seule première dimension, la présence de représentants de diverses parties prenantes dans ces instances peut favoriser la redevabilité, comme nous allons le voir en exposant notre troisième dimension (cf. infra, le III de ce chapitre).

La représentation d'intérêts écologiques au sein de différentes instances peut ainsi être considérée en soit comme une caractéristique démocratique, même si cela pose la question d'une part de la prérogative de ces représentants et d'autre part de leur identité. On peut ainsi envisager la présence de représentants de « l'écologie »²³³ dans certaines instances internes à l'entreprise, comme le suggèrent Richard (2012), puis Rambaud et Richard (2020, 2021), ou encore Morin (2021), qui proposent une répartition du pouvoir de surveillance dans les sociétés par actions entre trois groupes distincts : les apporteurs de capital naturel s'ajoutant ainsi aux apporteurs de capitaux et de travail. Morin en particulier (2021, p. 132-133), suggère de répartir ce pouvoir entre différents collèges²³⁴ en proposant « *d'introduire un troisième collège dans les organes délibérants de l'entreprise* »²³⁵ regroupant « *des représentants d'associations, d'ONG ou encore d'autres institutions* », visant à défendre l'écologie, en plus des représentants des actionnaires et des salariés. La question se pose de savoir si ce troisième collège serait plutôt une instance supplémentaire, n'ayant pas de prérogatives décisionnelles sur le plan stratégique, mais à qui on rendrait des comptes, comme le propose Favereau (2018) avec son « *éco-détermination* » (nous reviendrons dans la troisième dimension concernant la redevabilité de

²³³ S'inscrivant dans la démarche de Latour (1999), Savès et Bastianutti (2023) réfléchissent, quant à elles, sur l'identité des « *représentants de la biosphère* » pour déterminer les personnes habilités à représenter la nature au sein des différentes instances des entreprises.

²³⁴ Le terme de « collège » renvoie directement au caractère potentiellement multi-collège du conseil d'administration des SCIC, même si ici il s'agit d'évoquer la démocratisation des sociétés par actions. Cette proximité terminologique, montre que dans une logique de démocratisation, il pourrait y avoir un rapprochement des gouvernances démocratiques entre les coopératives et les sociétés dites capitaliste. De plus, le caractère potentiellement distinct de ces trois collèges fait penser au bicamérisme de Ferreras (2017), même si il s'agirait ici d'un « tricamérisme ».

²³⁵ « *Les membres de collège seraient nommés à parité, à la fois par le collège des apporteurs de capitaux et par le collège des salariés* ». Dans ce troisième collège on trouverait « *des représentants d'associations, d'ONG ou encore d'autres institutions* ».

l'entreprise sur la création d'une telle instance), ou si ce troisième collègue aurait les mêmes prérogatives en termes de décisions stratégiques que les deux autres collègues.

Rimbaud et Richard (2020, 2021) proposent clairement une tripartition paritaire du pouvoir de surveillance, en défendant ce qu'ils dénomment la « *cogestion écologique* »²³⁶. Celle-ci repose sur l'idée qu'au-delà des comptes à rendre à la société (cf. infra, le III), pour permettre aux parties prenantes défendant des intérêts écologiques d'influencer les décisions, l'entreprise doit intégrer des représentants des intérêts de la nature (c'est-à-dire des non-humains) au sein-même des instances dirigeantes de l'entreprise. Pour cela, Rimbaud et Richard (2021, p. 214-215) préconisent, en parallèle d'une transformation des normes comptables des entreprises, d'imposer des « *représentants du capital naturel* » en plus des représentants du capital financier et des représentants du capital humain, afin d'« *ancrer encore plus les questions écologiques au sein de l'entreprise* ». Ces représentants « *seront notamment des scientifiques (indépendants de la société), des ONG environnementales et des riverains ou des membres du personnel particulièrement concernés par les actions de la firme sur l'environnement* » (Richard et Rimbaud [2020], p. 96)²³⁷.

Remarquons que ces auteurs envisagent également la création de « *commissions ad hoc* » représentant les consommateurs, pour qu'ils puissent « *exprimer leur opinion* », mais considèrent que de telles commissions n'ont pas vocation à participer à la gestion de l'entreprise, puisque celle-ci devrait selon eux être gérée uniquement par les apporteurs de capitaux (humains, naturels et financiers), (*ibid.*, p. 95). Si l'on considère que la citoyenneté peut être potentiellement ouverte, cette position paraît difficilement tenable, puisqu'une entreprise peut alors choisir statutairement, à l'instar des coopératives d'usagers et surtout des SCIC, d'intégrer, ou pas, des représentants de différentes personnes, physiques ou morales, identifiées comme constituant des parties prenantes au sein de ses instances dirigeantes.

Pour qualifier de démocratique une telle cogestion écologique, on doit s'interroger sur la représentativité de ces diverses parties prenantes, notamment pour les représentants du capital naturel, i.e. les non-humains. Comme pour les autres représentants (des salariés, des actionnaires, des usagers, etc.), il faut ainsi questionner leur légitimité, leur nomination, leur circulation. Même si la participation de certains représentants de l'écologie aux instances

²³⁶ Même s'il s'agirait plutôt, en s'appuyant sur la distinction entre cogestion et codétermination (cf. Criffo et Rebérioux [2019]), d'une codétermination écologique, puisque les représentants du capital naturel seraient présents dans les organes de direction/surveillance (ce qui n'est d'ailleurs pas le cas dans l'éco-détermination défendue par Favereau, *op. cit.*, qui propose une instance « *écologique* » supplémentaire à qui l'on rendrait des comptes, ce qui s'apparente davantage finalement à une cogestion).

²³⁷ Rimbaud et Richard, (2021, p. 215) reprennent cette proposition en détaillant ces « *représentants des non-humains* » et en insistant sur l'importance « *des riverains, victimes des pollutions (au sens large) des capitalistes* ».

dirigeantes de l'entreprise était mise en place (ce qui peut contribuer à sa redevabilité), il importerait de toute façon de mesurer plus globalement la redevabilité de l'entreprise, et donc de prendre également en compte la troisième dimension, d'autant que celle-ci permet justement d'identifier les parties prenantes affectées par les décisions et donc les citoyens potentiels de l'entreprise.

Les analyses de cette première sous-partie illustrent le fait qu'on ne peut s'en tenir aux statuts pour qualifier de plus ou moins démocratique un gouvernement d'entreprise, et qu'il convient également pour cela d'évaluer le niveau démocratique des instances dirigeantes (cf. infra, le I du chapitre 9, dans lequel nous distinguons ces deux questionnements à travers deux échelles différentes). De plus, au-delà de la gouvernance de l'entreprise, l'analyse doit porter également sur la mise en œuvre des modalités de cette gouvernance (plus ou moins) démocratique vis-à-vis de ses diverses parties prenantes, mais aussi en interne vis-à-vis des salariés notamment, afin de caractériser les différentes pratiques de management ainsi que les multiples organisations de la production et du travail.

II. Démocratiser l'organisation interne de la production via un management participatif.

Quand on évoque la démocratisation, on doit également appréhender, au-delà du statut et du fonctionnement des instances dirigeantes qui déterminent la gouvernance de l'entreprise, des processus plus informels permettant des formes de participation plus ou moins directe des salariés à l'ensemble des décisions tactiques et opérationnelles. Cette seconde dimension ne porte donc pas sur les décisions stratégiques, mais se focalise sur la mise en œuvre de ces décisions au sein de l'entreprise, sur l'organisation de la production et sur le caractère plus ou moins participatif du management interne.

Le management participatif est parfois considéré comme une forme de démocratisation, voire même comme l'aboutissement de la démocratisation de l'entreprise s'il se traduit par une réelle autogestion. Cela ne semble cependant possible qu'à la condition d'avoir démocratisé au préalable la gouvernance, sans laquelle le management participatif paraît singulièrement insuffisant. En effet, pour démocratiser de manière pérenne la gestion interne des moyens de production, notamment vis-à-vis des salariés, il semble important que les statuts et les instances dirigeantes, déterminant la gouvernance de l'entreprise et notamment les modalités de prise de décision des stratégies de long terme, soient également démocratisés. A l'inverse, même un statut juridique et/ou une organisation des instances dirigeantes permettant d'atteindre une certaine démocratisation peuvent être considérés comme inaboutis s'ils ne sont pas accompagnés de modalités de participation directe des acteurs, ainsi que d'un management réellement participatif pour les décisions opérationnelles et tactiques. Ainsi, même dans une entreprise ayant des statuts et des instances dirigeantes pouvant être qualifiés *a priori* de démocratiques, il peut y avoir en pratique un management en partie coercitif, voire une organisation du travail de type néo-tayloriste. Nous allons examiner dans cette seconde sous-partie les différents processus de démocratisation de l'organisation interne de la production pouvant aller jusqu'à des formes d'autogestion²³⁸.

La première question est de savoir si la démocratisation de l'entreprise est compatible avec la présence d'une hiérarchie, voire même avec des liens de subordination, et si oui, comme nous le pensons, à quelles conditions. Puis, nous nous demandons à l'inverse si des formes de management participatif favorisant l'horizontalité, à l'instar du modèle de l'entreprise libérée,

²³⁸ Précisons que l'autogestion effective nécessite au préalable une gouvernance démocratique, et notamment des statuts qui rendent possible une prise de décision stratégique démocratique.

peuvent toujours s'inscrire dans une logique de démocratisation, ou s'ils illustrent parfois au contraire un renouvellement de la pression, voire de l'autoritarisme. Enfin, nous envisageons la démocratisation de manière plus dynamique afin de pointer des évolutions permettant de pérenniser les avancées démocratiques, et à l'inverse celles illustrant une régression des pratiques démocratiques au sein de l'organisation interne de la production.

II. 1 La démocratisation de l'entreprise suppose-t-elle de remettre en cause la hiérarchie?

On peut se demander si démocratiser l'entreprise signifie remettre en cause l'organisation hiérarchique traditionnelle héritée du taylorisme, d'autant que malgré le développement de formes de management plus horizontales, le management (néo ou post) taylorien semble toujours aussi présent. Dans les années 1990, on observe en effet le développement du toyotisme, modèle marqué par une organisation plus horizontale et par la polyvalence, puis, dans les années 2000, celui du *lean management* qui repose sur l'autonomie contrôlée des salariés. Ce type de management est censé désigner un processus d'apprentissage continu, qui pourrait s'intégrer dans une dynamique de démocratisation du management. Pourtant, comme l'explique Lorino (2020, p. 355), le *lean management* a été progressivement « transformé en technique de contrôle statique » ce qui constitue une « régression », ayant eu de « graves conséquences » sur les salariés. Il explique que le « potentiel d'apprentissage, d'initiative et d'innovation a été sous-estimé voire combattu par ceux des managers qui veulent avant tout conserver le contrôle ».

En étudiant ces évolutions du management, Coutrot constate l'« éternel retour du taylorisme » (2018, p. 159-161)²³⁹, ce qui l'amène à contester le principe même d'une organisation hiérarchique. Dans son ouvrage *Libérer le travail* (*ibid.*, p. 224-225), il explique que la contradiction entre le capital et la démocratie s'explique par un lieu commun qui voudrait que l'organisation hiérarchique soit forcément plus efficace, ce qui n'est absolument pas vérifié (cf. supra, le III.4 du chapitre 1). Pour contribuer à la démocratisation des entreprises, il considère qu'il faut à la fois encourager les pratiques de travail collaboratif et celles qui se basent « sur l'éthique du care », qui constituent les deux « grandes innovations politiques et théoriques dans le domaine du travail » (*ibid.*, p. 266). A partir de là, toute la question est de savoir si démocratiser signifie forcément remettre en cause la hiérarchie, limiter le temps de

²³⁹ Sauf peut-être en Suède et dans les pays scandinaves où les innovations organisationnelles sont plus poussées, même si elles « n'ont pas survécu au tournant néolibéral » (*ibid.*, p. 164).

travail subordonné, comme le péconisent Coutrot et Perez (2022, p. 139-140)²⁴⁰, voire même supprimer les liens de subordination (comme le propose Linhart [2021]²⁴¹).

Cette question se pose d'ailleurs aussi au sein des différents types de coopératives dans lesquelles les éventuelles formes de démocratie directe, voire d'autogestion, se manifestent surtout dans des dispositifs plus informels et des techniques effectives de gestion. Selon Caudron (2013, p. 106), il « *est difficile de considérer [les coopératives] comme des formes achevées de démocratie* », compte tenu de deux dérives potentielles : le risque oligarchique découlant du principe électif (ce qui relève de notre première dimension, et plus précisément du fonctionnement des instances dirigeantes), et la « *coexistence d'une démocratie représentative formelle avec une hiérarchie fonctionnelle* » pouvant donner lieu à des conflits. Remarquons que la présence de conflits au sein de l'entreprise peut justement être un signal de démocratie (cf. supra, le I.3 du chapitre 1). Toute la question de cette section est de comprendre si une telle hiérarchie fonctionnelle témoigne forcément d'un manque de démocratie, ou pour le dire autrement, comment les tensions entre les différents acteurs de l'entreprise, et notamment entre ses différentes parties prenantes, peuvent être gérées au jour le jour, en particulier dans les prises de décision tactiques et opérationnelles.

Prenons l'exemple des SCOP : dans un rapport intitulé *Projet Scop*, Charmettant et al. (2015, p. 30-37) effectuent une cartographie des différentes catégories de SCOP, qui les amène à considérer que seuls deux de leurs quatre types de SCOP distribuent effectivement le pouvoir : la « *Scop autogestionnaire* » et la « *Scop corporative* »²⁴². Au contraire, les deux autres modèles de SCOP « *managériales* » et « *sociétariales* » ressemblent bien plus à des entreprises classiques²⁴³, même s'ils notent tout de même quatre types de pratiques qui « *dessinent d'autres formes d'expression de la démocratie d'entreprise* » : la création d'espaces de participation, la circulation d'informations transparentes, les exigences de justification, et enfin des pratiques orientées par les valeurs coopératives.

²⁴⁰ Ils proposent ainsi l'instauration par exemple « *dans chaque unité de travail, hors présence hiérarchique [d'] une demi-journée mensuelle de discussion entre pairs à propos du travail* », avec des « *délégués élus au plus près des collectifs du travail* », pour organiser les débats.

²⁴¹ Remarquons qu'elle ne préconise pas pour autant la « *fin du salariat* ». Elle considère cependant que le lien de subordination « *dévoie le sens du travail* » et permet à « *l'employeur de s'en emparer* », « *d'imposer unilatéralement aux salariés la finalité et les méthodes jugées les plus efficaces* », et qu'il est donc tellement insupportable qu'il devient vital d'envisager un « *salariat sans subordination* » (*ibid.*, p. 269-273).

²⁴² Selon eux, les SCOP autogestionnaires sont une forme d'« *ultra-démocratie* » valorisant l'égalitarisme (des salaires notamment) et s'opposant à la « *division figée en postes de travail* ». Quant aux SCOP corporatives, la hiérarchie n'y est présente que de façon informelle et surtout l'autonomie y est très forte (*ibid.*, p. 33-34).

²⁴³ Ainsi selon eux (*ibid.*, p. 60), « *certaines ressemblent très fortement à des entreprises classiques avec seulement quelques salariés sociétaires, souvent les fondateurs, qui les dirigent et très peu de management participatif* ». Remarquons qu'il semble y avoir un lien entre une gouvernance moins démocratique que les autres, illustrée par le faible taux de sociétariat, et ce management peu participatif.

Cela rejoint Gand et Segrestin (2012) qui font état, à partir d'une étude sur trois directions de SCOP, d'une organisation ouverte dans laquelle les initiatives sont discutées – ce qui tendrait à montrer que la présence d'une hiérarchie est compatible avec le phénomène de démocratisation dans les entreprises ayant une gouvernance en partie démocratique²⁴⁴. Gand et Segrestin (2009, p. 138) considèrent en effet que « *penser l'entreprise démocratique comme l'entreprise où les décisions de gestion sont strictement égalitaires ou impliquent chaque membre est forcément limitant* ». C'est pourquoi ils envisagent plutôt une « *direction partagée* »²⁴⁵. De même Jaumier et al. (2019) introduisent le concept de « *hiérarchie à domination inversée* » pour pointer l'idée que la hiérarchie peut tout à fait servir à mettre en œuvre des principes de démocratie et d'égalité. Ces concepts de direction partagée et de hiérarchie à domination inversée peuvent donc servir de critères pour mesurer le niveau démocratique du management en interne.

Au final, même si la création d'espaces internes de délibération au sein des collectifs de travail semble souhaitable sur le plan démocratique, démocratiser le management interne et l'organisation du travail ne semblent pas forcément impliquer une remise en cause du principe même d'un lien de subordination, d'autant que comme l'indique Sobel (2014, p. 19), « *la subordination est constitutive du travail salarié* ». Pour qualifier de démocratique une organisation, il semble également difficile de se baser uniquement sur son caractère horizontal ou vertical. De fait, la hiérarchie qui peut parfois être perçue comme indispensable, notamment dans les entreprises dépassant une certaine taille, ne s'oppose pas en soi à la démocratie, même si les modalités des différentes formes de hiérarchie, et notamment la présence ou non de management participatif, peuvent être évaluées (cf. infra, le I.3 du chapitre 9). Et c'est plutôt le manque de légitimité de cette hiérarchie (cf. Charmettant, [2012]), notamment le fait qu'elle se comporte de façon coercitive pour l'intérêt exclusif des actionnaires, dans la lignée des préconisations de la TCT et de la TA, qui lui confère une dimension non-démocratique. D'ailleurs Charmettant (2020, p. 218-221), en s'appuyant sur la conception de la démocratie industrielle de Barnard (1938), pointe que l'autorité des dirigeants et la démocratie ne sont pas contradictoires, à partir du moment où les intérêts collectifs priment sur les intérêts personnels,

²⁴⁴ Cela ne veut pas dire pour autant que le statut de SCOP garantit que la hiérarchie et les pratiques de management pourront forcément être qualifiées de démocratiques, même si cette hiérarchie a sans doute plus de chance d'être jugée légitime.

²⁴⁵ Ils pointent le « *double sens du terme : Une perspective commune définie par les membres du collectif et qui solidarise leurs destinées professionnelles. La recherche d'une implication des membres dans l'exercice de l'autorité de gestion* ». Ils ajoutent que « *l'autorité de gestion n'est pas nécessairement une figure d'acteur unique mais renvoie à un dispositif de gestion dans son ensemble* ».

ce qui confère une légitimité à cette autorité. Remarquons au passage que les modalités actuelles d'organisation hiérarchique propres au (néo ou post) taylorisme engendrent souvent, comme on l'a déjà noté, de la souffrance au travail du fait d'une pression accrue et de décisions autoritaires et arbitraires (même quand il ne s'agit que de décisions opérationnelles), et paraissent ainsi manquer de légitimité. C'est ce qui justifie de reconsidérer les différentes pratiques de management et d'organisation du travail dans une perspective démocratique. Notons enfin que si la verticalité ne semble pas toujours être synonyme d'un manque de démocratie, à l'inverse l'horizontalité n'est pas pour autant gage d'une forme démocratique d'organisation, comme on va le voir avec le phénomène d' « *entreprise libérée* ».

II.2 L'entreprise libérée : un artefact de démocratie d'entreprise?

On peut se demander si les entreprises par actions qui innovent sur le plan organisationnel en mettant en place une plus grande coopération entre les salariés, et notamment des équipes autonomes, qu'on qualifie parfois d' « *entreprises libérées* » (cf. Getz et Carney [2013]), permettent de progresser dans une démarche de démocratisation. Comme le note Cléach (2020, p. 31), de nombreux travaux sociologiques ont montré les limites des dispositifs de gestion des ressources humaines visant à octroyer plus de libertés aux travailleurs, ces dispositifs pouvant engendrer au contraire de nouvelles contraintes pour les salariés. En premier lieu, la subordination tout comme la hiérarchie ne seraient *in fine* pas remises en cause ce qui, comme on vient de le voir, ne signifie pas forcément l'absence d'une dynamique de démocratisation. Mais surtout, favoriser l'autonomie des salariés peut revenir à ajouter à la pression de la hiérarchie, et potentiellement des marchés (notamment financiers), la pression des clients (cf. Eymard-Duvernay [2012], p. 161, qui parle de l'apparition d'une troisième subordination). On peut donc se demander si les pratiques renforçant l'autonomie des salariés s'inscrivent véritablement dans une dynamique de démocratisation de l'entreprise.

Les différentes pratiques de management horizontal : équipes autonomes, cercles de qualité, polyvalence, *lean management*, organisation apprenante, utilisation de méthodes sociocratiques ou holocratiques²⁴⁶, etc., qui conduisent potentiellement à un enrichissement, plus ou moins important, du travail des salariés, sont souvent conçues dans un objectif ultime d'amélioration de la productivité des travailleurs – ces modes d'organisation ayant d'ailleurs été qualifiés de pratiques hautement performantes (cf. Criffo et Rebérioux [2019], p. 17-18).

²⁴⁶ Cf. par exemple, Battistelli (2019) sur « *Les apports contrastés de l'holocratie à la démocratie délibérative en entreprise* », ainsi que Coutrot et Perez (2022, p.102-104) qui en explicitent les principes.

Selon Cléach (*op. cit.*), les dispositifs améliorant l'autonomie permettent surtout un renouvellement de la recherche de rendement et se traduisent souvent par de fortes contraintes et une pression supplémentaire. En voulant avant tout accroître la productivité ou la performance, la mise en œuvre de ces dispositifs engendre souvent un accroissement de la surcharge de travail. Ils risquent alors d'accentuer la prédominance de la rationalité instrumentale et de la recherche exclusive de l'efficacité productive ou de la performance (cf. Jany-Catrice [2012], p. 84²⁴⁷). Derrière la volonté de libérer l'entreprise, il y a selon Linhart (2021, p. 204- 205), « *la volonté de mobiliser les salariés de façon plus totale et plus fiable* » afin de « *faire fructifier directement le travail informel* », en lien avec la « *rationalité économique néolibérale* ». Au final, elle note le risque que la « *libération* » du travail entraîne d'avantage de souffrance au travail, notamment du fait du risque de surcharge qu'elle occasionne (*ibid.* p. 222-225²⁴⁸).

Pourtant comme le souligne Lorino (2020, p. 355), dans une démarche pragmatiste, il est possible de ne pas opposer inéluctablement l'amélioration des conditions de travail grâce à la participation des salariés, à l'instrumentalisation de l'autonomie des travailleurs dans une optique d'optimisation. Ainsi par exemple, selon lui « *l'élimination de la surcharge de travail n'est pas contradictoire avec la recherche de productivité* ». Autrement dit, le déploiement de la raison pratique rendu possible par la mise en œuvre de dispositifs de management participatif au sein de l'organisation de la production, ne suppose pas pour autant de renoncer à toute rationalité instrumentale, puisque celle-ci est incluse dans la rationalité interprétative (cf. supra, le II.2 du chapitre 1). Ainsi, l'autonomie, tout en améliorant potentiellement effectivement les conditions de travail, pourrait avoir *in fine* des effets positifs en termes d'efficacité productive ou même marchande. En revanche, pour que l'autonomie des travailleurs puisse s'inscrire dans une dynamique pragmatiste de démocratisation de l'entreprise, il importe qu'elle ne se traduise pas par une dégradation des conditions de travail, puisque dans ce cas elle serait mise au service exclusif de la rationalité instrumentale.

Quoiqu'il en soit de leurs limites, désormais bien documentées, ces formes de management participatif ou collaboratif peuvent ainsi apparaître, sous certaines conditions, comme des éléments positifs sur le plan démocratique, à valoriser et à pérenniser, tout en cherchant à en limiter les dérives et à avancer vers des formes plus poussées de démocratisation, permettant vraiment de libérer la rationalité des acteurs en leur permettant de s'exprimer (voire

²⁴⁷ Elle indique ainsi que « *l'injonction à la performance [...] passe dans le capitalisme contemporain par une invitation à l'autonomie et à la responsabilisation accrue des individus* ».

²⁴⁸ Elle s'appuie notamment sur la thèse de Picard (2015) sur les entreprises libérées.

de participer aux décisions). La question se pose notamment de savoir comment ces processus pourraient devenir viables dans les sociétés de capitaux, voire même impacter la gouvernance de l'entreprise pour la rendre plus démocratique. Coutrot (2018, p. 192-193) souligne que même dans une entreprise libérée, « *le dirigeant et les actionnaires qui l'ont nommé conservent les droits de propriété dans ses trois dimensions : usus, fructus et abusus* »²⁴⁹. Pour autant, il reconnaît que « *malgré ces limites* », « *l'entreprise auto-gouvernée représente une percée non négligeable [pour contribuer à la mise en place] d'une organisation démocratique à grande échelle* ». De même Coutrot et Perez (2022, p. 101) soulignent qu'une organisation plus participative permet de donner plus de sens au travail. Ces réflexions montrent que l'on pourrait chercher à identifier certains critères favorables (ou contraires) à une évolution démocratique, à partir des entreprises dites « auto-gouvernées ». Pour Coutrot (2018, p.194) « *tout ne se vaut pas dans les organisations contemporaines : l'entreprise apprenante est préférable au lean, les équipes autonomes au travail à la chaîne, le modèle scandinave à la galère française* ». Cela signifie que ces différentes pratiques managériales pourraient être hiérarchisées, et potentiellement évaluées sur le plan démocratique.

In fine, il serait sans doute possible de réfléchir à des critères indiquant des modalités institutionnelles pour renverser la norme de l'entreprise libérée, qui ne semble aujourd'hui être qu'un marketing de la démocratie (cf. Le Texier [2018]), mais qui pourrait demain participer à démocratiser l'organisation interne de la production, parallèlement à une démocratisation de la gouvernance.

II.3 Quelle dynamique démocratique pour impulser et/ou pérenniser la mise en œuvre de différents type de management participatif et d'espaces de délibération interne?

Le questionnement de cette dernière section renvoie aux liens dynamiques entre cette deuxième dimension concernant le management interne et la première dimension concernant la gouvernance de l'entreprise. Nous pointons ici que ces deux dimensions, bien que différentes, sont liées par une dynamique d'apprentissage collectif, en vue de rappeler que la démocratisation de l'organisation de la production, ainsi que sa pérennisation semblent dépendre d'une certaine démocratisation de la gouvernance. Puis nous soulignons que la mise en œuvre et la pérennisation d'une démocratisation du management interne posent tout de

²⁴⁹ Remarquons que la question de la pérennisation de formes de management participatif n'est pas propre aux sociétés par actions puisque, comme nous allons le voir dans la prochaine section, elle se pose également dans les sociétés coopératives, notamment quand celles-ci connaissent un accroissement de leur taille (cf. Borritz [2019]).

même des questions spécifiques qui obligent à chercher des critères propres pour déterminer à quelles conditions les types de management favorisant l'autonomie peuvent s'inscrire dans une dynamique de démocratisation de l'entreprise.

Pour Gand (2015, p. 140), une entreprise démocratique nécessite la mise en œuvre d'outils de gestion organisant « *la dynamique des savoirs et des apprentissages (individuels et collectifs) nécessaires à l'exercice d'une gouvernance plurielle* ». Il souligne ainsi que les enjeux démocratiques ne se résument pas à des enjeux de pouvoir. L'élargissement de la question démocratique à l'apprentissage rappelle à la fois l'analyse de Dewey (1916) sur les liens dynamiques entre l'éducation et la démocratie, et celle de Pigou (1932, p. 205-206) qui considère que les externalités positives générées par les coopératives s'expliquent notamment par le fait que de telles organisations constituent « *une première école* » (cf. infra, le II.1 du chapitre 4). Pour éviter la « *déliquescence de la gouvernance démocratique* », il est important selon Gand (*op. cit.*) de pouvoir dépasser les tensions liées à la différenciation des rôles et des savoirs au sein de l'entreprise, d'où la nécessité d'un apprentissage collectif pour pouvoir définir des orientations communes. Cette réflexion montre la complémentarité entre la dimension portant sur la gouvernance et la dimension concernant le management interne.

Bonnemaison, El Karmouni et Maignan (2019, p. 72), pointent d'ailleurs « *la complexité de la mise en œuvre de la démocratie [et] la multiplicité de ses significations et des pratiques qui l'incarnent* ». Comme ils l'indiquent, « *la démocratie est un processus en construction permanente et qui, de ce fait, nécessite un espace, du temps et des outils de participation qui puissent être complémentaires au vote dans les organes de gouvernance classiques et adaptés aux aspirations des différentes catégories de membres* ». Cette remarque fait bien apparaître d'une part que la démocratisation du management interne, au sens d'une multiplication d'espaces de participation des salariés, est délicate à impulser durablement²⁵⁰, et d'autre part l'importance de penser la création d'espaces de délibération en lien avec une démocratisation de la gouvernance de l'entreprise. Pour impulser une dynamique démocratique permettant l'existence de réels espaces de délibération et d'apprentissages collectifs, il semble donc nécessaire de faire évoluer le statut des entreprises en vue d'en démocratiser la gouvernance et de rendre plus probable l'émergence et la pérennisation d'outils de gestion démocratique en interne. Autrement dit, la démocratisation de la prise de décisions

²⁵⁰ Leur enquête souligne, grâce à l'utilisation de la notion d' « *indétermination démocratique* » empruntée à Rosanvallon (2012), « *l'importance d'une dynamique réflexive permanente et la capacité des membres à remettre en débat les choix réalisés* » (*ibid.*).

opérationnelles et tactiques en interne semble passer aussi par la démocratisation de la prise de décisions stratégiques²⁵¹, même si cette condition ne paraît pas suffisante pour impulser, et surtout pérenniser un management réellement démocratique.

Il importe enfin de s'interroger sur les moyens d'éviter qu'un dispositif managérial accroissant l'autonomie n'entraîne des dérives incompatibles avec une dynamique démocratique, et plus généralement de limiter les phénomènes de régression démocratique. De fait, les phénomènes de régression démocratique des dispositifs d'autonomie et de participation directe aux décisions dans les coopératives comme dans l'ensemble des entreprises semblent très courants. Ils sont manifestes en particulier dans les sociétés par actions, et notamment les entreprises dites libérées, où les innovations organisationnelle accroissant l'autonomie des salariés entraînent parfois de la souffrance au travail (cf. la section précédente). Selon Coutrot (2018, p. 192-194), ces formes organisationnelles sont en outre remises en cause au moindre changement d'actionnaires ou de dirigeants. La pérennisation d'espaces de délibération instaurés dans ces entreprises au-delà du départ des « *leaders libérateurs* » (pour reprendre le terme de Getz et Carney [2013]) semble donc extrêmement rare. De même, dans les coopératives d'usagers ou d'entreprises, Borritz (*op. cit.*) pointe la fréquence de cette « *dégénérescence démocratique* ». Ces phénomènes sont par exemple mis en lumière par les travaux de Valiorgue, Bourlier Bargues et Hollandts (2020) au sujet des coopératives agricoles, ou encore ceux de Gianfaldoni, Jardat et Hiez (2012) et de Abhervé (2015) sur les banques coopératives²⁵².

Au-delà de l'idéal démocratique que représente l'entreprise autogérée, ou simplement auto-organisée, on peut se demander quelles sont les conditions pour que les différents types de management participatif mettant en œuvre des espaces de délibération, des pratiques collaboratives, des équipes autonomes, etc., puissent s'inscrire dans une dynamique générale de démocratisation qui inclut certainement des formes plus ou moins abouties de démocratie d'entreprise. On sait d'ailleurs que les processus favorisant l'autonomie des salariés ne peuvent pas toujours être assimilés à des processus de démocratisation. Ils s'apparentent même parfois *in fine* à un renforcement de la coercition managériale, notamment quand ils sont accompagnés

²⁵¹ Si ces différentes dynamiques de démocratisation semblent complémentaires, il n'existe sans doute pas de manière unique de procéder ou de les hiérarchiser, compte tenu du risque d'enclencher aussi des dynamiques de recul démocratique.

²⁵² Ces deux études montrent une convergence certaine entre la gouvernance et les pratiques de management des banques coopératives et des banques classiques, témoignant d'une « *trajectoire de banalisation* » (cf. Gianfaldoni et al. [2012], p. 67). Notons que Guillot et Soulez (2019) montrent tout de même que les salariés des banques coopératives se sentent privilégiés par rapport à ceux des banques classiques.

d'une pression accrue des clients et de dispositifs d'évaluation de la performance individuelle²⁵³. Dans ces cas-là, il s'agit souvent en pratique d'un renforcement de la prédominance d'une rationalité exclusivement instrumentale.

Pour que les différents outils de management favorables à l'autonomisation s'inscrivent dans une dynamique de démocratisation, il semble donc essentiel de les envisager non pas comme moyen d'augmenter l'efficacité productive des salariés (même si cela peut avoir *ex-post* un tel effet), mais plutôt comme moyen d'améliorer d'abord leur épanouissement et la mise en œuvre de leur raison pratique, afin d'encadrer démocratiquement la nécessaire recherche d'efficacité marchande par des enjeux éthico-politiques (cf. supra, le III du chap. 1). C'est en ce sens que l'amélioration de l'autonomie pourrait s'apparenter à une augmentation du niveau démocratique du management interne de l'entreprise. De plus, un tel effort pour rendre plus démocratiques ou participatives les pratiques de management et d'organisation du travail, pourrait alors pousser à modifier le statut et le fonctionnement des instances dirigeantes de l'entreprise²⁵⁴.

Dans cette sous-partie, nous avons ainsi envisagé une démocratisation du management en interne permettant plus d'autonomie, de participation, voire même certaines formes d'autogestion. Nous avons donc vu que la mise en œuvre d'une gouvernance démocratique favorable à une limitation de l'autoritarisme managérial implique donc, au-delà du statut et du fonctionnement des instances dirigeantes de l'entreprise, de questionner la manière dont l'entreprise prend ses décisions tactiques et opérationnelles en interne en associant plus ou moins ses salariés et en leur permettant, ou non, de déployer leur raison pratique. Elle nécessite également, comme on va le voir maintenant, de s'interroger sur les modalités par lesquelles l'entreprise rend compte de ses actes vis-à-vis des diverses parties prenantes identifiées (autres que les salariés) : usagers, riverains, sous-traitants, collectivités locales, etc., et *in fine* de la société dans son ensemble.

²⁵³ Les entretiens individuels d'évaluation peuvent cependant être détournés de leur objet, comme le montrent Jaumier, Pasquier et Joannidès de Lautour (2018, p. 99), qui notent à partir d'une étude de cas que les membres d'une entreprise (en l'occurrence une SCOP) « réussissent en pratique à plier la logique hiérarchique et individualisante de l'outil à la dynamique égalitaire et collective de leur organisation ».

²⁵⁴ Quoiqu'il en soit, pour qualifier de démocratique tel ou tel outil de management, il importe de faire émerger des critères précis afin de déterminer, pour chaque entreprise, si chacune de ces normes de gestion favorise, ou pas, la démocratisation de l'organisation interne de la production (cf. infra, le I.3 du chapitre 9).

III. La redevabilité comme élargissement de la notion de démocratisation de l'entreprise.

Dans la sous-partie précédente, nous avons tenté de caractériser la mise en œuvre d'une gouvernance démocratique de l'entreprise en interne au niveau de l'organisation de la production, et notamment vis-à-vis des salariés. Il convient maintenant de faire de même en ce qui concerne la mise en œuvre des décisions vis-à-vis des diverses parties prenantes de l'entreprise afin de caractériser son niveau de redevabilité, qui peut en elle-même être considérée comme une forme élargie de démocratisation. Pour ce faire, il convient au préalable d'identifier ces différentes parties prenantes, c'est à-dire les personnes physiques ou morales qui sont impactées par l'entreprise et à qui celle-ci se doit de rendre des comptes. Dans cette sous-partie nous verrons donc que démocratiser l'entreprise englobe également le fait de la rendre redevable de ses actes vis-à-vis des parties prenantes identifiées qui peuvent potentiellement devenir des citoyens, d'où le lien avec la première dimension.

En effet, la redevabilité semble fortement conditionnée par le niveau démocratique de la gouvernance de l'entreprise. On peut considérer ainsi que plus la gouvernance de l'entreprise est démocratique, plus se trouvent affaiblis l'exclusivité du pouvoir des actionnaires²⁵⁵ et les abus de pouvoir éventuels que cette asymétrie peut engendrer, rendant ainsi plus probable l'émergence et la mise en œuvre d'objectifs sociétaux parmi les décisions stratégiques. La mise en œuvre en externe d'une gouvernance potentiellement démocratique passe par une identification des parties prenantes impactées par l'entreprise et par la capacité de l'entreprise de leur rendre des comptes. De plus, la démocratisation de la gouvernance de l'entreprise peut se traduire par une intégration dans les instances dirigeantes de représentants de diverses parties prenantes, y compris de représentants des enjeux écologiques, comme nous l'avons vu dans le I.4. Cette évolution potentielle, qui va plus loin que le fait de rendre des compte à ces parties prenantes, nécessite d'abord une identification précise des parties prenantes impactées par l'entreprise.

Pour autant, bien que la participation éventuelle de diverses parties prenantes aux décisions et aux instances de l'entreprise favorise *a priori* une gouvernance démocratique, cela ne suffit pas à rendre l'entreprise redevable de ses actes, d'autant que son effectivité dépend

²⁵⁵ C'est d'ailleurs ce que reproche Jensen (2001) à la notion de partie prenante qui risque de diluer la responsabilité de l'entreprise vis-à-vis des actionnaires. Ce faisant, elle participe à élargir la notion de responsabilité et donc potentiellement à ouvrir le périmètre de citoyenneté aux différentes parties prenantes à qui l'entreprise doit, a minima, rendre des comptes.

aussi de l'identité de ces représentants (toutes les parties prenantes n'étant pas forcément représentées), de leur représentativité vis-à-vis des groupes qu'ils sont censés représenter et enfin de leur influence réelle (s'ils sont très minoritaires, ils ne pourront sans doute pas engendrer une modification des choix stratégiques). De plus, on peut penser que même des entreprises qui n'ont pas démocratisé leur gouvernance sont susceptibles d'atteindre un certain niveau de redevabilité du fait d'une consultation de diverses parties prenantes (sans qu'elles participent pour autant aux décisions stratégiques), de la mise en place adéquate d'outils de suivi de mission, ou simplement d'une plus grande transparence de leurs actions vis-à-vis de ces parties prenantes identifiées.

Nous analysons d'abord le terme de redevabilité pouvant s'assimiler à une appréhension politique et citoyenne de la RSE, afin de souligner que la problématique de la démocratisation de la société interagit avec celle de la démocratisation l'entreprise. Puis, nous montrons que rendre des comptes aux différentes personnes, physiques ou morales, identifiées comme constituant des parties prenantes de l'entreprise, implique un suivi et une évaluation de ses engagements et de ses missions éventuelles. Enfin, nous expliquons que cette redevabilité nécessite pour l'entreprise de créer des espaces de délibération avec les représentants de ces diverses parties prenantes, ce qui soulève la question de leur participation éventuelle aux différentes instances.

III.1. La redevabilité : rendre des comptes aux diverses parties prenantes et à la société, dans une perspective de RSE éthique, politique et *in fine* citoyenne.

Comme nous l'avons évoqué précédemment (cf. supra, le III.4 du chapitre 2), si l'on considère que l'entreprise est non seulement un commun à démocratiser vis-à-vis de ses citoyens, mais aussi une entité citoyenne de la société pouvant potentiellement agir pour le bien commun, la notion de parties prenantes renvoie à un idéal démocratique qui dépasse leur seule participation aux prises de décision stratégique, et implique également la redevabilité de l'entreprise envers eux en tant que représentants de la société. La redevabilité peut être considérée comme un élargissement de la démocratie qui, à la différence de la notion de responsabilité, plus large et moins précise, implique de rendre des comptes de sa propre activité aux diverses parties prenantes impactées par cette activité, et plus généralement à l'ensemble de la société, notamment si l'on considère que l'entreprise est citoyenne de la société toute entière. Considérer que les diverses parties prenantes représentent, en partie, la société dans son

ensemble élargit la portée de la démocratisation de l'entreprise en la rendant complémentaire, de manière pragmatiste, à une dynamique désirable de démocratisation de la société (cf. supra, le I du chapitre 1).

Selon Capron (2016, p. 17), le concept de redevabilité peut permettre de « *réconcilier la conception éthique de la RSE et les approches politiques de soutenabilité* », puisque cette notion implique l'idée que les entreprises doivent « *assumer toutes les conséquences de leurs décisions, de leurs actes et de leurs impacts* » (*ibid.*, p. 9). Envisager éthiquement la responsabilité sociétale de l'entreprise en termes d'impacts permet de prévenir les effets négatifs potentiels de l'activité de manière préventive (cf. Zuindeau [2001]), mais aussi de chercher à favoriser les impacts positifs, via notamment les sociétés à mission (cf. Levillain, Hatchuel et Segrestin [2012 et 2021]). Pour Bommier et Renouard (2018, p. 35-38), il est essentiel d'envisager la RSE dans « *une perspective d'impact* » afin d'éviter que les comportements de RSE soient mis en place uniquement dans une « *perspective philanthropique* », avec des actions non liées à l'activité de l'entreprise, voire même dans une « *perspective managériale* » selon une logique « *gagnant-gagnant [...] de gestion du risque* ».

La redevabilité s'oppose ainsi à la vision utilitariste de la RSE qui « *donne, au contraire, le primat à l'entreprise²⁵⁶ sur la société* » (cf. Capron, *op. cit.*, p. 19), et qui permet uniquement de rendre la RSE lucrative. La notion de redevabilité ouvre une voie de sortie de l'instrumentalisation actuelle de la RSE (cf. supra, les III. et IV. du chapitre 1) et relie la RSE à une logique de démocratisation de l'entreprise (cf. Gendron et Caron [2012], p. 15)²⁵⁷. Concevoir la responsabilité sociétale de l'entreprise dans le sens d'une redevabilité de ses actes vis-à-vis de la société implique donc d'envisager l'entreprise de manière politique, comme une ressource commune permettant une délibération entre ses différentes parties prenantes (cf. supra, le III du chapitre 2). Cela peut renvoyer au modèle politique de la RSE, dans lequel les parties prenantes ont un réel « *pouvoir décisionnel* » sur la mise en œuvre de la RSE, qui s'oppose au modèle d'experts dans lequel les parties prenantes ont davantage un rôle consultatif d'expertise en ce qui concerne la RSE (cf. Chanteau [2011], p. 13²⁵⁸). Or, la responsabilité ne

²⁵⁶ Ici l'entreprise est comprise dans un sens qui se limite à son rôle de *shareholder value*, et qui étend donc la logique de l'instrumentalité marchande en son sein (cf. supra, le II du chapitre 1).

²⁵⁷ Pour elles, la « *perspective utilitaire* » actuelle, qui passe notamment par l'émission de rapport extra-financiers destinés avant tout à optimiser la gestion des risques, empêche d'ouvrir la RSE aux « *revendications portées par les mouvements sociaux* » et donc de « *faire entrer la RSE en démocratie* » (cf. le titre éponyme de leur article).

²⁵⁸ Selon lui, ce modèle permet au manager de s'appuyer sur des experts pour conserver « *intégralement le pouvoir de décision managérial* ». Chanteau, Borell et Temple (2019) notent d'ailleurs que la RSE peut véritablement engendrer un « *effet conservatoire* » potentiel sur la gouvernance des entreprises. Il est ainsi important de considérer que la potentielle redevabilité de l'entreprise est là encore en partie conditionnée par une démocratisation de la gouvernance de l'entreprise (on y reviendra dans notre III.3).

semble pas – encore – envisagée dans un sens politique qui rendrait l’entreprise redevable de ses actes et permettrait une réelle consultation, voire même une participation des diverses parties prenantes aux décisions.

Par exemple, les sous-traitants sont rarement pris en compte et se trouvent ainsi dans une situation d’extériorité complète, alors qu’ils sont concernés tout au long de la chaîne de valeur²⁵⁹. Pourtant, la loi sur le devoir de vigilance des sociétés mères vis-à-vis de leurs sous-traitants de 2017 crée selon Hatchuel et Segrestin (2020) une nouvelle « *norme de gestion* » imposant aux grandes entreprises de mettre en place des plans de vigilance grâce à des dispositifs et des mesures adaptés. Ils remarquent que l’effectivité de ces dispositifs dépend des informations disponibles vis-à-vis des sous-traitants²⁶⁰. Ce type de loi sur le devoir de vigilance (sur laquelle on reviendra dans les chapitres 8 et 9), tout comme les programmes lancés par l’OIT (*Better Work, Score*²⁶¹) qui permettent la formation ou l’accompagnement au sein des sous-traitants (cf. Barraud de Lagerie [2016]), montrent bien qu’il est possible d’envisager la RSE dans une perspective d’impact²⁶². Etre redevable implique bien de rendre des comptes tout au long de la chaîne de valeur aux salariés des sous-traitants, qui pourraient être considérés comme des partenaires pourvus de certains droits, devant de ce fait être consultés et étant même susceptibles de participer à certaines instances (via leurs représentants), notamment si l’entreprise s’engage sur des enjeux sociaux.

²⁵⁹ Face à la situation actuelle caractérisée par une chaîne de valeur « éclatée », Acquier, Daudigeos et Valiorgue (2011, p. 179-181) montrent que la prise en compte des sous-traitants par l’entreprise passe par la mise en place de dispositifs de « *gouvernance hybride* » – notion originellement conçue par Williamson (1985) pour désigner la coordination entre le marché et la hiérarchie. Toutefois, une approche centrée sur la gestion des risques et la minimisation des coûts de transaction, du point de vue de l’entreprise donneuse d’ordre, ne permet pas d’envisager une perspective de démocratisation (cf. supra, le chapitre 2), ni de considérer les sous-traitants comme de réelles parties prenantes à qui l’entreprise doit rendre compte de ses actes. C’est pourquoi, comme l’explicitent Seignour et Vercher (2011, p. 50), il importe de « *favoriser l’implication et l’empowerment des acteurs locaux* », ce qui paraît particulièrement crucial pour les sous-traitants, et de « *poser les bases d’un cadre institutionnaliste de la responsabilité sociale de la firme et de la chaîne globale de valeur* ».

²⁶⁰ Ils donnent l’exemple de l’« *accord au Bangladesh* » qui « *a été signé en 2013 entre deux syndicats internationaux et 200 sociétés du secteur de l’habillement* », et qui pour « *établir les conditions concernant la sécurité incendie et bâtiment [met] en place une inspection indépendante des ateliers et [organise] des comités dans chaque atelier avec des représentants des ouvriers et des employeurs et des mécanismes pour faire remonter les plaintes* », en déplorant que cet accord n’ait pas été reconduit en 2018 (*ibid.*, p. 679).

²⁶¹ *Better work* est un programme d’audit social intégrant une dimension de formation ; quant à *Score*, c’est un programme visant à convaincre les employeurs de l’apport sur le plan de la productivité d’une amélioration des conditions de travail.

²⁶² Précisons bien que notre optique n’est pas de proposer une mesure de ces différents impacts eux-mêmes, mais une évaluation de ces nouvelles normes de gestion afin de déterminer si elles permettent à l’entreprise de prendre en compte les conséquences de leurs actes, et d’en devenir ainsi redevables en associant dans les décisions les différentes parties prenantes identifiées et en leur rendant des comptes (cf. infra, le chapitre 9).

Pour caractériser une certaine redevabilité de l'entreprise, la mise en place par elle des différents labels de type commerce équitable, bio, B-corp²⁶³, plastique recyclé, etc., peut rendre manifeste le fait qu'elle traite ces questions sociétales, qu'elle rend des comptes à ses diverses parties prenantes, etc.. Plus généralement, il convient de distinguer les labels qui engendrent une véritable prise en compte de certaines parties prenantes, à l'instar notamment de ceux qui s'inscrivent dans le cadre du système participatif de garantie (SPG), et notamment des sous-traitants, ainsi qu'une véritable transformation des modes de gouvernance, de ceux, bien moins contraignants, qui se sont énormément développés mais n'impliquent aucune réelle prise en compte, ou très peu, et ne peuvent donc permettre de caractériser une certaine redevabilité.

La perspective d'impact de la RSE, reposant sur l'idée que l'entreprise est une institution politique qui doit rendre des comptes, semble donc loin de s'être imposée²⁶⁴. On peut, à l'instar de Bommier et Renouard (2018, p. 39-40), rattacher cette perspective d'impact inhérente à la notion de redevabilité, à une « *perspective citoyenne* » de la RSE. Comme l'indiquent Caron et Gendron (2012, p. 15), il est tout à fait possible que la « *RSE puisse devenir le lieu d'une véritable citoyenneté d'entreprise où soient débattus ses finalités et ses modes d'opération* », en permettant aux différents citoyens de l'entreprise, envisagés dans un sens large, intégrant potentiellement des représentants de mouvements sociaux externes, de la définir et de la mettre en œuvre. Etre redevable vis-à-vis de la société dans son ensemble semble donc impliquer la mise en place par l'entreprise d'espaces permettant la délibération avec l'ensemble des parties prenantes identifiées qui portent des exigences de RSE²⁶⁵, et qui en quelque sorte représentent cette société. On peut donc analyser la redevabilité comme un élargissement de la notion de démocratie d'entreprise qui étend l'exigence de rendre des comptes à l'ensemble de la société dans l'optique de contribuer au bien commun. Dans cette perspective, appréhender le niveau de redevabilité consiste à considérer que la démocratisation de l'entreprise est non seulement complémentaire à la démocratisation de la société, mais qu'elle implique aussi d'identifier les parties prenantes à qui l'entreprise doit rendre des compte, afin d'éclairer le périmètre de la cité

²⁶³ Le *Bénéfit corporation* est un label créé aux USA indiquant que l'entreprise s'engage dans des objectifs alternatifs à la maximisation du profit. Coutrot et Perez (2022, p.88) soulignent que ce label est « *plus exigeant* » que le statut de société à mission en France, puisque les entreprises *B-Corp* acceptent « *une évaluation indépendante de leur performance sociétale par une ONG extérieure : le B-lab* ».

²⁶⁴ Cela s'explique notamment par le fait que cette acception de la RSE n'est pas encouragée par les législations, notamment fiscales, comme nous le verrons dans le IV. du chapitre 7. En analysant la défiscalisation des dons aux entreprises, nous pointerons ainsi que les administrations fiscales valorisent au contraire une forme philanthropique de la RSE.

²⁶⁵ Le fait que les investissements dans la RSE ne sont en général mis en place que lorsqu'ils sont directement profitables à court terme (cf. supra, le III.2 du chapitre 1), peut d'ailleurs s'expliquer par l'absence de dynamique de démocratisation amenant l'entreprise à promouvoir de tels espaces de délibération.

dans laquelle l'entreprise évolue et de lui donner la possibilité d'ouvrir éventuellement sa citoyenneté (cf. supra, le III.4 du chapitre précédent).

III.2 Suivre la mise en œuvre des engagements de l'entreprise vis-à-vis de ses différentes parties prenantes.

Nous allons ici analyser comment on peut suivre les engagements, voire même les missions, affichés par l'entreprise, et ainsi évaluer comment celle-ci rend compte de l'impact de ses décisions et tient compte de ses engagements vis-à-vis des différentes personnes, physiques ou morales, identifiées comme constituant des parties prenantes.

Pour appréhender cette capacité, le rôle du directeur du développement durable (DDD) au sein des grandes entreprises semble important à analyser, comme l'indiquent Capron et Quairel (2015, p. 208-210) qui soulignent que ce DDD est souvent « *assisté d'un réseau de correspondants "développement durable", spécialisés ou opérationnels, dans les différentes unités du groupe, et d'un comité ad hoc* ». Si les dialogues que ce réseau de représentants du DDD entretiennent avec diverses parties prenantes²⁶⁶ « *peuvent contribuer à un changement de culture progressif* », ils constatent l'absence d'une réelle transformation dans la mise en œuvre de la gouvernance, puisque le DDD doit sans cesse rendre des compte sur la rentabilité à court terme des actions RSE menées par l'entreprise.

Pour caractériser le niveau de redevabilité, il importe donc d'analyser la cohérence entre le projet statutairement fixé par l'entreprise et les modalités de consultation et d'échange avec les parties prenantes identifiées, comme l'illustre le cas des SCIC. En effet, comme l'indiquent Bodet et Lamarche (2020, p. 82), la « *futurité* », « *c'est-à-dire la projection dans des futurs souhaitables* », est une spécificité des SCIC notamment²⁶⁷, qui « *sont nombreuses à œuvrer à la transition écologique à leur échelle, en se confrontant à la difficile conciliation des points de vue et des intérêts des sociétaires* ». Le caractère pluriel et collectif de la délibération inscrite au sein même des statuts juridiques est donc une spécificité des SCIC, qui permet à différentes parties prenantes d'être sociétaires (donc citoyennes de l'entreprise) et de participer ainsi aux décisions stratégiques, et il la rend *a priori* plus à même, et sans doute plus légitime, pour

²⁶⁶ Ils ajoutent que « *l'émergence de cette nouvelle fonction s'est accompagnée de réseaux d'échange de pratiques (ORSE, C3D...)* » ainsi que de « *dialogues avec les parties prenantes* » qui « *soutiennent le rôle du DDD* ».

²⁶⁷ Les auteurs emploient également ce terme pour les CAE (permettant aux entrepreneurs d'être salariés au sein de la CAE), qui favorisent selon eux une « *sécurisation collective des émancipations individuelles* » (*ibid.*, p. 75). Le travail de Ballon et Veyer (2020) permet aussi de saisir le caractère démocratiquement innovant du statut de CAE dans les transformations actuelles du travail.

œuvrer au bien commun (en tant que citoyenne de la société). On peut penser que cette participation de divers sociétaires aux décisions l'avantage ainsi sur le plan de la redevabilité vis-à-vis de parties prenantes non sociétaires, qui peuvent également être consultées, voire progressivement associées au sein des différents collègues.

Pour les sociétés par actions, la question se pose cependant de savoir à quelles conditions le fait de définir une raison d'être, voire l'adoption d'un statut de société à mission (deux possibilités désormais prévues en France par la loi PACTE de 2019 sur laquelle nous reviendrons dans le II. 2 du chapitre 8), peuvent s'inscrire dans une dynamique de redevabilité. Pour y répondre, il importe de prendre en compte le caractère plus ou moins démocratique des nouvelles « *normes de gestion*²⁶⁸ » mises en place suite à l'évolution statutaire de la firme, et en particulier, comme le rappelaient dès 2012 Levillain, Hatchuel et Segrestin, (p. 194), « *les dispositifs de gestion variés pour vérifier que [la mission] est remplie* »²⁶⁹. Sur le plan de la redevabilité, il s'agit d'appréhender dans quelle mesure la présence du Comité de suivi de mission permet d'identifier les différentes parties prenantes impactées par l'entreprise et de créer avec elles des espaces de délibération et de consultation.

Ce rôle de suivi des impacts de l'entreprise, et d'identification des différentes parties prenantes, peut également être envisagé avec un renforcement des contre-pouvoirs, et notamment du Comité d'Entreprise pour qu'il puisse vérifier la redevabilité, sur le plan écologique notamment, de l'entreprise (cf. Capron et Quairel [2015]). Dans cette optique, le Comité d'Entreprise (CE) pourrait jouer un rôle de comité de suivi de mission. Cependant l'effectivité de ce rôle dépendrait d'une part des pouvoirs de ce CE élargi²⁷⁰ qui pourrait avoir un droit de veto sur les conséquences écologiques des décisions (à l'instar du droit de veto que le CE possède en Allemagne sur les conséquences sociales des décisions), et d'autre part de sa composition pour qu'il puisse intégrer des représentants des enjeux écologiques. Favereau (2018, p. 106) propose avec son concept d'éco-détermination d'ajouter à la codétermination un

²⁶⁸ Notion mobilisée par Hatchuel et Segrestin (2020) pour analyser l'impact de la loi sur le devoir de vigilance des sociétés-mères vis-à-vis de leur sous-traitant, puis par Levillain, Hatchuel et Segrestin (2021) pour étudier les effets de la loi PACTE.

²⁶⁹ Dans le I.4 du chapitre 9, nous montrerons pour notre part l'intérêt pour les pouvoirs publics d'évaluer ces modalités sur le plan démocratique, dans l'optique de différencier fiscalement les entreprises selon leur structure organisationnelle.

²⁷⁰ Il est alors possible d'envisager, même dans une entreprise qui ne serait pas co-déterminée (c'est-à-dire dans laquelle les représentants des salariés seraient peu présents au CA), une certaine redevabilité écologique, ou du moins une réelle transparence dans la communication de l'entreprise vis-à-vis de ses missions qui relèvent d'engagements statutaires. Le degré de cogestion, dépendant du pouvoir de ce CE élargie, influencerait néanmoins la capacité de l'entreprise à être redevable de ses actes.

principe de redevabilité grâce à la création d'une nouvelle instance²⁷¹ qui contrôlerait/vérifierait la redevabilité écologique de l'entreprise. Cette nouvelle instance peut s'apparenter au rôle du comité de suivi de mission, puisqu'elle permettrait de vérifier les engagements écologiques que l'entreprise s'est elle-même fixés. D'ailleurs Favereau (2021, p. 40) pointe qu'à l'avenir « *le comité de mission facultatif pourrait bien devenir un comité de responsabilité écologique obligatoire* ». Notons qu'en supposant que l'entreprise puisse également être co-déterminée, ce concept d'éco-détermination sous-entend l'idée que dans le cadre d'une gouvernance actionnariale, dans lequel les actionnaires monopolisent le droit d'être représentés dans les organes de direction, la création d'une instance contrôlant la responsabilité et/ou la mission de l'entreprise aura peu de chance d'aboutir à une réelle redevabilité écologique de l'entreprise.

III.3 Pour que l'entreprise devienne redevable, est-il nécessaire d'élargir la participation aux différentes instances de l'entreprise ?

Pour que l'entreprise puisse être redevable de ses actes et qu'elle soit notamment capable de tenir ses engagements vis-à-vis des différentes parties prenantes identifiées, il semble donc essentiel qu'elle institue des espaces de délibération avec ces parties prenantes afin qu'une réelle *stakeholder value* émerge. Dès lors, une certaine démocratisation de la gouvernance impliquant potentiellement l'ouverture de la citoyenneté à diverses parties prenantes semble nécessaire pour institutionnaliser la RSE et permettre à l'entreprise non seulement de se fixer des objectifs sociaux et environnementaux, mais aussi de les atteindre.

C'est pourquoi il convient ici d'appréhender les liens dynamiques entre cette troisième dimension concernant la redevabilité de l'entreprise et la première dimension. On peut ainsi se demander si la participation éventuelle de multiples parties prenantes aux instances dirigeantes de l'entreprise, et leur capacité à défendre des orientations écologiques et sociales, peuvent être considérées comme des conditions pour que l'entreprise devienne redevable de ses actes. Dans cette optique, l'élargissement de la façon d'appréhender la démocratie d'entreprise, incluant sa redevabilité, ne peut être totalement séparé d'une démocratisation de la gouvernance de l'entreprise, d'autant qu'en étant redevable de ses actes, celle-ci identifie des parties prenantes affectées par ses décisions qui pourraient potentiellement devenir citoyennes de l'entreprise.

²⁷¹ L'éco-détermination reposerait ainsi sur l'« *existence d'une instance spécifique, interne à la société, devant laquelle s'exprimerait la responsabilité écologique du conseil d'administration (ou de surveillance), et qui pourrait s'accompagner de la définition d'une mission, ou de toute autre forme de responsabilité à l'égard du corps social environnant* » (*ibid.*, p. 121), en plus de la codétermination. Selon Favereau (*ibid.*, p. 109), l'éco-détermination « *offre une issue à la crise de gouvernamentalité néolibérale* ».

Les limites de la loi PACTE (2019) permettant l'introduction statutaire d'une raison d'être ou d'une mission, sur lesquelles nous reviendrons²⁷², illustrent bien le fait que si l'entreprise ne transforme pas ses structures de gouvernance, elle risque de se révéler hors d'état d'être redevable.

Dans notre première sous-partie, nous avons vu que pour caractériser le niveau démocratique de la gouvernance d'entreprise, il est important de prendre en compte, au-delà de la participation des actionnaires et des salariés aux décisions stratégiques, celle potentielle des autres parties prenantes, et notamment les usagers ou consommateurs²⁷³, qui peuvent dans certains statuts coopératifs être considérés comme des citoyens à part entière de l'entreprise. Nous avons même envisagé la participation éventuelle d'autres parties prenantes, grâce à un élargissement potentielle de la notion de citoyenneté, aux riverains, collectivités locales, pouvoirs publics, etc., ainsi qu'à des représentants des enjeux écologiques. La présence de représentants du capital naturel au sein des organes de surveillance est-elle pour autant une condition d'une véritable prise en compte des enjeux écologiques dans la gouvernance de l'entreprise, conforme à une orientation citoyenne et politique de la RSE²⁷⁴?

Pour que l'entreprise soit redevable sur le plan sociétal, et notamment écologique, on peut s'attendre à ce que la présence de représentants de « l'écologie » au sein même des conseils d'administration (cf. supra, le I.4 de ce chapitre) renforce la probabilité d'une redevabilité. Toutefois, comme le précisent Gendron et Caron (2012, p. 12), l'assemblage entre des humains et des non-humains est complexe, et le serait d'autant plus si des humains représentaient des non-humains au sein d'instances décisionnelles, avec le risque que certains s'autoproclament représentants du capital naturel. Elles remarquent que la tendance d'experts autoproclamés (*ibid.*, p. 9) à s'exprimer au nom du capital humain a déjà posé un problème analogue (cf. supra, le III.4 du chapitre 1 sur l'évolution des agences de notation extra-financière) et limite les possibilités de démocratiser la RSE. Ainsi, le choix de représentants d'ONG écologiques pour symboliser cette représentation du capital naturel paraît complexe, et pourrait faire l'objet d'une

²⁷² Cf. infra, le II du chapitre 8 dans lequel nous pointerons l'occasion manquée d'une telle loi pour conditionner les aides publiques à des critères statutaires, voire même expressément démocratiques.

²⁷³ D'ailleurs, selon Draperi (2018, 2020), la participation des usagers aux décisions, dans les coopératives de consommation ou dans les SCIC, tout en s'inscrivant dans une dynamique de démocratisation, est essentielle pour permettre à l'entreprise de contribuer à l'intérêt général.

²⁷⁴ Cela ne suffit sans doute pas à garantir que la mise en place de normes de RSE au sein de telles formes organisationnelles permettent d'atteindre des objectifs écologiques et sociaux, car on ne peut préjuger des décisions d'une entreprise résultant de la concertation démocratique de ses membres. Toutefois, pour transformer la structure de gouvernance de l'entreprise, et la rendre redevable de ses actes, le fait d'intégrer des parties prenantes représentant des intérêts écologiques dans les instances dirigeantes peut constituer une forme d'organisation offrant la possibilité aux entreprises, si elles en font le choix, d'atteindre des objectifs sociaux et écologiques, d'être redevables, et donc *in fine* de servir l'intérêt général.

évaluation démocratique, notamment en ce qui concerne la pertinence des ONG choisies, au regard de l'activité de l'entreprise et des impacts de cette activité.

C'est pourquoi il conviendrait de chercher à conceptualiser des critères précis de redevabilité, afin de mesurer la capacité de l'entreprise à identifier ses différentes parties prenantes et à rendre des comptes vis-à-vis non seulement de ces parties prenantes, mais aussi de la société toute entière, si l'on considère qu'être redevable de ses actes contribue à agir en vue du bien commun (cf. supra, le III.4 du chapitre 2). L'utilisation de différents outils de comptabilité alternative (cf. supra, le III.3 du chapitre 1) peut témoigner d'une certaine volonté de l'entreprise d'informer la société sur les décisions pratiques de l'entreprise, notamment en termes écologiques. Surtout ces outils peuvent faire apparaître des évolutions concrètes permettant de voir si l'entreprise tient effectivement ses engagements vis-à-vis de ses parties prenantes identifiées et « remplit » sa mission éventuelle. L'idée n'est pas ici d'appréhender les impacts des comportements de l'entreprise en tant que tels, mais plutôt les modalités par lesquelles l'entreprise rend compte de ces impacts, est capable d'intégrer ses parties prenantes dans ses différents processus de décision, et *in fine* d'évoluer, sur le plan procédural comme comportemental, en fonction de ses objectifs et de ses engagements.

Au final, il reste que si les différents processus envisagés conduisant à intégrer une conception politique ou citoyenne de la RSE au sein même de l'entreprise sont constitutifs d'une dynamique de démocratisation de sa gouvernance, ils nécessitent leurs propres critères d'évaluation pour mesurer son niveau de redevabilité (cf. infra, le I.4 du chapitre 9). D'ailleurs pour Berthonnet (2013, p. 151), « *le mouvement de RSE préfigure un changement [potentiel] dans les conventions d'efficacité de l'entreprise* » qui nécessite selon elle l'émergence d' « *un nouvel indicateur synthétique de l'efficacité de l'entreprise* ». Cette suggestion nous permet de souligner l'importance d'envisager l'évaluation de la redevabilité de manière dynamique. Pour que la redevabilité progresse, il importe de développer au sein-même de l'entreprise une logique d'efficacité écologique et sociale, alternative à la maximisation de la valeur actionnariale. C'est en effet cette recherche d'efficacité tournée vers la création de valeur sociétale (cf. supra, le III du chapitre 1), et nécessitant une certaine démocratisation de sa gouvernance, qui permettra de rendre l'entreprise redevable de ses actes.

Conclusion du chapitre 3

Face à la multiplicité des structures organisationnelles existantes ou possibles, nous avons pu explorer dans ce chapitre les divers processus susceptibles de témoigner d'une logique de démocratisation des entreprises. Celle-ci constitue une dynamique plurielle et continue qu'il conviendrait d'encourager à chaque étape, en prenant en compte le fait que selon le statut juridique, la législation du pays, les choix organisationnels, etc., ces étapes, loin d'être linéaires, pourront varier d'une entreprise à une autre. Il ne semble pourtant pas impossible de caractériser de façon précise le niveau démocratique d'une entreprise sur la base de l'appréhension des trois dimensions, ou champs, de la démocratie d'entreprise, que nous avons retenues dans ce chapitre²⁷⁵.

La première consiste à appréhender spécifiquement la gouvernance, potentiellement démocratique, de l'entreprise. Le niveau démocratique de la gouvernance d'une entreprise dépend ainsi de sa capacité de représentation de ses citoyens et de séparation des différents pouvoirs. D'un point de vue démocratique, cette dimension est la plus importante, puisque la démocratisation de la gouvernance peut clairement apparaître comme une condition favorable aux deux autres dimensions²⁷⁶.

La seconde dimension permet de caractériser la mise en œuvre de cette gouvernance démocratique dans l'organisation interne de la production. On peut ainsi appréhender le caractère plus ou moins participatif des différentes formes de management, en allant jusqu'à une possible auto-gestion des salariés. Cette dimension semble essentielle pour appréhender les organisations particulières du travail et de production, ainsi que l'ensemble des pratiques de management dans une perspective humaniste et interprétative, et non uniquement d'un point de vue instrumental.

Enfin, la troisième dimension permet d'appréhender la mise en œuvre de cette gouvernance démocratique vis-à-vis de ses multiples parties prenantes. Elle élargit la démocratisation de l'entreprise, complémentaire à une dynamique de démocratisation de la société toute entière, à la question de la redevabilité, ce qui permet d'identifier les parties prenantes impactées et de délimiter ainsi le périmètre de la citoyenneté potentielle de l'entreprise. Chercher à caractériser la capacité de l'entreprise à rendre des comptes à ses

²⁷⁵ Précisons que cette démarche débouchera dans le I. de notre chapitre 9 sur quatre échelles multidimensionnelles d'évaluation du niveau démocratique de chaque entreprise.

²⁷⁶ L'analyse de la gouvernance de l'entreprise donnera lieu à deux échelles d'évaluation distinctes, l'une qui sera centrée sur le statut et la structure juridique, et l'autre sur le fonctionnement des instances dirigeantes (cf. infra, les I.1 et I.2 du chapitre 9).

citoyens, ses parties prenantes, et plus largement à la société dans son ensemble, conduit à appréhender les outils de gestion lui permettant (ou pas) de contribuer au bien commun.

Tableau 4 : Les trois dimensions de la démocratie d'entreprise

<i>Démocratie d'entreprise</i>	Gouvernance d'entreprise	Organisation interne de la production	Redevabilité externe
Focalisation	Instances dirigeantes : CA, comité exécutif, etc. Décisions stratégiques.	Pratiques de management + organisation du travail. Décisions tactiques et opérationnelles.	Légitimité démocratique pour rendre des comptes pour le bien commun et atteindre les objectifs affichés et/ou éventuellement les missions statutaires.
Acteurs concernés	Citoyens de l'entreprise (à définir selon le statut)* + dirigeants de l'entreprise.	D'abord les salariés de l'entreprise, de ses filiales (voire des sous-traitants, des fournisseurs et clients).	Parties prenantes « externes » : consommateurs, usagers, riverains, ONG, sous-traitants, collectivités, etc., voire même toute la société.
Moyens d'actions Juridiques	Statuts, augmentation du degré de codétermination, bicamérisme, SCOP, SCIC, représentation de divers citoyens aux instances...	Droit du travail, droits syndicaux, protection des salariés, rôle du Comité d'Entreprise, etc.	Comité de suivi de mission et autres instances à vocation sociétale, transformation des règles de comptabilité, normalisation extra-financière, devoir de vigilance
Pratiques à valoriser**	Diversifier les administrateurs, faire circuler les dirigeants, démocratiser leur nomination, séparer vraiment les différents pouvoirs, etc.	Lean management, horizontalité, équipes autonomes, holacratie, entreprise apprenante, autogestion réelle, etc.***	Delibération, interaction voire participation de diverses parties prenantes, normes de gestion sociétale, outils de mesure alternatifs, etc...

* Nous avons vu que la citoyenneté dépend des statuts de l'entreprise mais aussi de ses choix (comme l'illustrent les SCIC).

** Il s'agit de pistes que nous précisons dans le chapitre 9 quand nous présenterons les différentes échelles pour évaluer le niveau démocratique de l'entreprise (cf. infra, notamment le tableau 8 de ce chapitre).

*** Précisons qu'avant de valoriser, notamment sur le plan fiscal, ces différentes pratiques, qui sont loin d'être équivalente sur le plan démocratique, il conviendrait d'approfondir des critères permettant d'évaluer leur mise en œuvre au cas par cas (cf. infra, le I.3 du chapitre 9).

Cette appréhension complexe et multidimensionnelle du caractère plus ou moins démocratique des divers processus de prise de décision montre qu'il devrait être possible de mesurer le niveau démocratique de chaque entreprise et donc de différencier les impôts et/ou de conditionner les aides publiques à des critères démocratiques (cf. infra, le chapitre 9).

Conclusion de la première partie.

Cette première partie avait donc pour objectif de justifier, à partir de la théorie pragmatiste de Dewey, la dynamique démocratique appliquée à l'entreprise considérée comme une institution sociale, tout en soulignant les multiples formes que peuvent prendre ces processus de démocratisation. Elle nous a donc permis : de penser la démocratie appliquée à l'entreprise comme un cadre éthico-politique pouvant s'appuyer sur la rationalité interprétative des acteurs, face à l'extension réductrice de l'instrumentalité marchande ; de justifier la démocratisation de l'entreprise appréhendée comme un commun permettant une délibération entre ses différentes parties prenantes ; et enfin de caractériser les multiples processus de démocratisation dans leurs différentes dimensions.

Dans le chapitre 1, nous avons présenté une conception pragmatiste et processuelle de la démocratie afin de l'appliquer à l'entreprise en tant qu'institution permettant potentiellement à ses acteurs d'élaborer des règles et des conventions légitimes. Au-delà des dérives écologiques et sociales de la gouvernance financiarisée actuelle, cela a permis de souligner l'importance de concevoir l'entreprise comme une institution à démocratiser, et non comme un outil appropriable dédiée uniquement à l'accroissement de l'efficacité marchande. L'idée était donc de justifier la nécessité de passer d'une logique exclusivement instrumentale se focalisant sur les résultats de l'entreprise, à une logique éthico-politique encadrant les multiples modalités de recherche d'efficacité.

Le chapitre 2 nous a permis de montrer que la démocratisation des entreprises est une dynamique souhaitable en elle-même pour la reconnaissance de l'entreprise comme un commun permettant la délibération entre l'ensemble de ses parties prenantes. Nous avons vu à partir des travaux de Freeman et d'Ostrom qu'un idéal démocratique qui tranche avec la vision coercitive de la théorie standard étendue de la firme et de la *shareholder value*, peut être applicable à l'entreprise. Cela nous a conduit à préciser des conditions institutionnelles pour favoriser la délibération entre les diverses parties prenantes, et ainsi contribuer à démocratiser l'entreprise comprise comme un ensemble de ressources institutionnelles communes et d'aboutir *in fine* à un idéal-type d'entreprise démocratique distinct de celui d'entreprise coercitive.

Enfin, le chapitre 3 nous a permis d'explorer le continuum entre ces deux idéaux-types et d'appréhender sous trois dimensions la complexité et la multiplicité des dynamiques de démocratisation. Nous avons pointé l'importance de démocratiser la gouvernance de l'entreprise pour permettre une mise en œuvre démocratique en interne dans l'organisation de

la production et en externe en termes de redevabilité. Tout au long du chapitre 3, nous avons donc pu nous rendre compte que la caractérisation d'une entreprise comme plus ou moins démocratique passe par l'analyse (dynamique) de sa situation (et de son évolution) au regard de ces différentes dimensions.

Cette première partie conduit à nous interroger sur les modalités politiques pour impulser et pérenniser une dynamique démocratique au sein des entreprises. Si cette thèse a pour objet de concevoir une fiscalité incitative procédurale (FIP) vis-à-vis des entreprises, c'est pour envisager un nouvel outil public de régulation permettant de les démocratiser de manière plurielle et progressive, qui s'appuierait sur la détermination de différents degrés de démocratisation et qui prendrait en compte ses diverses dimensions. Ainsi, la FIP nous semble particulièrement adaptée pour favoriser une multiplicité d'expérimentations démocratiques, sans avoir à rendre obligatoire au préalable une (ou des) forme(s) spécifique(s) de démocratie d'entreprise. Il s'agit, pour promouvoir cette diversité de processus de démocratisation, de concevoir un nouvel outil de régulation publique, complémentaire aux différentes réglementations existantes ou envisagées qui, en ayant pour objet et/ou pour effet de permettre le déploiement de la raison pratique des citoyens et/ou parties prenantes de l'entreprise, contribue également à sa démocratisation.

De plus, en pointant que le niveau démocratique, bien que nécessitant une analyse multidimensionnelle, peut potentiellement être évalué pour chaque entreprise, on souligne la possibilité pour les pouvoirs publics de s'appuyer sur des critères universels pour conditionner les aides publiques et différencier fiscalement les entreprises. L'analyse du caractère multidimensionnel de la dynamique démocratique réalisée dans cette première partie va nous servir d'horizon précisant l'objectif procédural de la FIP. Ainsi, afin de limiter la propension des différents acteurs à agir au sein de l'entreprise de façon exclusivement instrumentale, il nous semble essentiel de chercher à impacter de manière éthico-politique, via une FIP, les procédures encadrant les prises de décision, plutôt que les résultats des comportements. Cette optique nous conduit à chercher à réorienter l'incitation fiscale – dans un sens large, incluant les impôts que les entreprises doivent acquitter ainsi que des dépenses fiscales et des subventions dont elles peuvent bénéficier – de manière à favoriser l'émergence de différents processus démocratiques, sans se substituer à la délibération des acteurs. Il convient donc pour passer, en matière de fiscalité incitative, d'une logique instrumentale et calculatoire à une logique interprétative et éthico-politique, de préciser ce que l'on entend par la notion de FIP, ce que nous ferons en la conceptualisant à partir d'une intuition méconnue de Pigou.

**Partie 2 : Comment réinventer le rôle
incitatif de la fiscalité des entreprises,
inspiré par Pigou ?**

Pour interroger la pertinence d'une réorientation du rôle incitatif de la fiscalité des entreprises vers un objectif de démocratisation de leurs structures organisationnelles, conformément à l'optique pragmatiste explicitée en première partie, il convient dans ce second temps de donner quelques éclaircissements théoriques sur la notion de FIP (fiscalité incitative procédurale). Cette conceptualisation est inspirée par une intuition méconnue de Pigou développée dans les quatre versions de *TEW* (de 1920 à 1932). Pigou étant considéré en économie standard comme le fondateur de l'incitation fiscale ayant pour but premier d'internaliser les externalités dans les prix de marché, que nous avons choisi de qualifier d'instrumentale (FII), l'analyse de ses propres travaux nous a semblé essentielle afin de réorienter la justification de l'incitation vers une optique de démocratisation, en se fondant sur les procédures davantage que sur les résultats des comportements. Dans *TEW*, Pigou a lui-même évoqué l'origine organisationnelle de nombreuses divergences entre le produit social et le produit privé, et il a ainsi préfiguré la possibilité d'envisager le couple subvention/taxation dans une optique que nous qualifions *ex-post* de procédurale (FIP). En effet, dès lors que la source de l'externalité est potentiellement d'ordre organisationnel, l'incitation/désincitation pigouviennne peut être envisagée de manière à porter sur les procédures encadrant les processus de prise de décision mis en place par l'entreprise, et non uniquement sur les prix ou plus généralement sur les résultats des comportements des entreprises. Cette intuition permet de souligner l'idée que certaines procédures, que l'on pourrait qualifier de démocratiques, peuvent engendrer des externalités positives, et inversement que d'autres peuvent engendrer des externalités négatives. Elle comporte ainsi une dimension éthico-politique justifiant potentiellement des taxes et des subventions différenciées selon l'organisation des entreprises. Comme nous le verrons, cette dimension est présente en filigrane dans les aspects qualitatifs de son analyse de la production des entreprises autant que dans son analyse de l'intervention de l'État, d'autant que Pigou préconise explicitement de subventionner les coopératives.

L'objectif de cette seconde partie est de prolonger cette intuition en la resituant dans un cadre institutionnaliste afin de concevoir la possibilité de conditionner les aides publiques et de différencier la fiscalité des entreprises en fonction de leur degré démocratique. Nous ferons apparaître en quoi cette conception procédurale de la fiscalité incitative (FIP) constitue une innovation théorique susceptible de remettre radicalement en cause l'acceptation usuellement instrumentale de l'incitation fiscale (FII) ancrée dans la théorie de la fiscalité optimale. Le titre explicite d'un article de Jacobs et De Mooij (2015) : « *Pigou rencontre Mirrlees : La non-pertinence des distorsions fiscales pour l'optimum de second rang de la taxe pigouviennne* », illustre bien la volonté de réduire cette « taxe Pigou » à une FII pour minimiser les distorsions

et atteindre un équilibre optimal (de second rang) en agissant d'abord sur les prix. Ainsi l'objectif incitatif affiché de transformer les résultats des comportements afin d'internaliser les externalités dans le fonctionnement des marchés, est entièrement mis au service de celui qui est propre à la théorie de la taxation/fiscalité optimale (TTO), fondée notamment par Mirlees (cf. encadré 2), de minimiser les distorsions pour se rapprocher d'un équilibre optimal de second rang. Remarquons d'ailleurs que l'article en question se propose d'« *internaliser les externalités de consommation* » (et non de production) grâce à une extension de la TTO, ce qui illustre bien la volonté de contourner l'opposition entre inciter à changer les comportements et ne pas distordre les équilibres existants. L'optique instrumentale (marchande) à laquelle est généralement associée la taxe Pigou est alors d'impacter le moins possible le comportement marchand des entreprises qui, dans cette logique, amène *a priori* naturellement à un équilibre optimal (au sens parétien).

Encadré 2 : La théorie de la taxation optimale (TTO)

Comme l'explique Musgrave (1985, p. 27), l'origine de la théorie de la taxation optimale (en référence à l'optimum de Pareto qui est ainsi central dans cette théorie), qui sera formalisée en 1971 par Mirlees et Diamond, remonte à « *Ramsey [1927] qui, en réponse au travail de Pigou, a jeté les bases de cette théorie, en justifiant sur le plan de l'efficacité économique la supériorité de "taxes proportionnelles uniformes"* », car elles permettent d'éviter de pénaliser quiconque et donc de faire des choix politiques pour déterminer les agents à avantager ou à désavantager fiscalement.

Les travaux de Diamond et Mirlees (1971, p. 8 et 16), qui ont prolongé et élargi²⁷⁷ le raisonnement de Ramsey, formalisent donc de manière systématique la méthodologie de la fiscalité optimale et postulent que « *l'efficacité de la production globale est souhaitée comme un élément d'atteinte d'un optimum de Pareto*²⁷⁸ ». Ils se situent dans un cadre marginaliste en se basant notamment sur la reformulation par Samuelson (1947) des « *courbes de demande* » inspirées par l'« *étude pionnière* » de Ramsey (1927), d'autant que dans leur second article fondateur (Diamond et Mirlees [1971b]), ils modélisent leur théorie en s'appuyant notamment sur Samuelson (1954). Ce cadre leur permet d'arbitrer entre efficacité (objectif de minimisation des distorsions²⁷⁹) et équité (objectif de

²⁷⁷ En effet l'objectif d'efficacité économique formulé par Ramsey est alors pondéré par d'autres objectifs (notamment en termes d'équité).

²⁷⁸ Il s'agit d'une situation où l'on ne peut améliorer la situation d'une personne sans détériorer celle d'une autre. Rappelons que le premier théorème de l'économie du bien-être postule que tout équilibre est par nature un optimum de Pareto (de premier rang). Ainsi dans le cadre de la TTO, si l'on ne peut conserver un équilibre optimal de premier rang (grâce à une taxe forfaitaire, à privilégier *a priori*), on recherchera un optimum de second rang (grâce à une taxe proportionnelle, progressive ou incitative).

²⁷⁹ Une distorsion fiscale est, par référence à un équilibre économique donné, supposée fiscalement neutre et implicitement optimale en l'absence de déséquilibre imputable à l'introduction d'un impôt.

redistribution entre agents) même si, contrairement à Pigou (1928) dans *ASIPF*, la recherche d'efficacité devient primordiale.

Selon Arnott (1994, p. 276), Diamond et Mirlees constituent le premier usage dans la théorie économique appliquée de « *l'équilibre général à la Arrow et Debreu* ». Il explique que « *l'équilibre général est décrit comme la solution du problème de maximisation du bien-être avec un listing complet des contraintes en termes de ressources, d'informations ou de politiques* » (*ibid.*).

Par rapport aux trois fonctions classiques de l'État selon Musgrave (1959) : redistribution, allocation et stabilisation, la fonction de stabilisation est laissée aux macro-économistes, ce qui selon Mirlees (1994, p. 213) « *reflète l'évolution de la façon dont les économistes envisagent les différents aspects des finances publiques, qui ne sont pas toujours faciles à concilier* ». Monnier (2012) souligne que les travaux de la TTO ont engendré une rupture profonde dans la conception de l'économie publique en séparant la question de la microéconomie publique (objet de l'économie publique actuelle) de celle de la macroéconomie des finances publiques (qui a donc été évacuée).

Tout l'enjeu de cette seconde partie est donc, en partant de l'intuition de Pigou, d'élargir sensiblement la possibilité conceptuelle de mettre en œuvre des taxes incitatives vis-à-vis des entreprises en proposant une FIP ancrée dans un cadre institutionnaliste, sans réduire la pensée de Pigou à une FII, comme le fait l'économie standard, et notamment la TTO. Remarquons d'emblée que cette acception instrumentale de la « *taxe Pigou* » a été popularisée par Coase (1960) qui, tout en s'opposant fermement à toute intervention fiscale de l'État²⁸⁰ et en initiant l'idée de marchés de droits de propriété, a été selon Laffont (1975) à l'origine d'une « *tradition pigouvienne* ». Coase (1960) est ainsi parti du principe que Pigou serait opposé à toute négociation entre acteurs privés, ce qui est fortement contestable²⁸¹. De plus, en envisageant l'externalité comme une simple question de prix et de compensations éventuelles, sans considérer l'organisation des entreprises²⁸², il a occulté les nombreux enjeux éthiques pourtant abordés par Pigou. En effet, l'aspiration à l'éthique était déjà bien présente dans l'œuvre de Pigou, comme le souligne la dernière phrase du livre de Kumekawa (2017) : « *Revenir à un mode de pensée véritablement pigouvien [...] signifierait accepter les affirmations de Pigou en*

²⁸⁰ Celle-ci pourrait en effet engendrer une perte de bien-être pour certains agents dans des cas où la non-intervention apporterait en fait de plus grands avantages (cf. Bertrand et Destais [2002], p. 120).

²⁸¹ Comme le souligne Hovenkamp (2009), alors que Pigou dans *TEW* (1932) approfondit de nombreuses situations de négociation (et notamment à l'intérieur de l'entreprise), l'article de Coase (1960) crée une opposition artificielle entre sa solution, qui passerait par la négociation entre acteurs privés (en excluant d'ailleurs les négociations internes à l'entreprise), et l'intervention extérieure et arbitraire de l'État, via la taxe Pigou.

²⁸² En effet, Coase (1960, p.183) pense que face à l'externalité la question n'est absolument pas de savoir si l'entreprise doit changer sa façon de produire en amont, mais seulement si l'on doit dédomager ou pas les victimes de l'externalité, en aval.

1908 : “l'éthique et l'économie sont interdépendantes”, et “l'économie ne peut pas se suffire à elle-même” ».

Nous montrons qu'en recherchant, par une taxe ou une subvention incitative, à égaliser les coûts marginaux pour se rapprocher d'un équilibre optimal dans un sens parétien, la théorie standard légitime implicitement en matière d'économie publique la tendance actuelle au « *particularisme fiscal* » (cf. Leroy [2010]) permettant souvent aux multinationales d'obtenir de nombreux avantages fiscaux, et plus largement d'accéder à diverses aides publiques. Sans analyser les dispositifs fiscaux existants dans cette partie (ce que nous ferons dans le chapitre 7 de la troisième partie), nous soulignons que cette tendance résulte de l'opposition entre l'objectif de la FII : inciter à modifier certains résultats particuliers des comportements des agents, et la contrainte imposant, conformément au critère d'efficacité parétienne, de distordre le moins possible les « équilibres » marchands, par nature optimaux, existants. Au contraire, avec une FIP tournée vers la démocratisation de la structure organisationnelle des entreprises, l'administration fiscale pourrait dépasser cette opposition propre à la FII. En effet, la FIP aurait alors pour objectif de pérenniser les structures organisationnelles les plus démocratiques tout en poussant les autres à se démocratiser, ce qui est cohérent avec la mise en place d'incitations/désincitations fiscales en fonction de critères évaluant le degré démocratique.

Dans le chapitre 4, nous allons souligner que même si Pigou (1932) est l'initiateur de cette logique incitative instrumentale, une partie méconnue de sa pensée préfigure aussi la possibilité d'implémenter des dispositifs incitatifs agissant sur les processus de prise de décision. En effet, Pigou (1932) met également en exergue des différences organisationnelles entre les entreprises susceptibles d'être utilisées pour déterminer celles qu'il conviendrait de taxer ou de subventionner, afin d'internaliser les différents types d'externalités (internes ou externes à la production) dans l'organisation-même de l'entreprise. Pigou aborde ainsi clairement les effets externes différenciés selon la structure organisationnelle de l'entreprise, comme l'illustre le titre du chap. x de la seconde partie de *TEW* (Pigou [1932])²⁸³. Nous montrons ensuite comment son cadre théorique a engendré certaines contradictions dans sa pensée et l'a empêché d'approfondir son intuition. Puis nous pointons que les prolongements de sa théorie (notamment au sein de la TTO) ont retenu une interprétation exclusivement

²⁸³ « *Les produits marginaux dans leur rapport avec les formes de l'organisation industrielle* ». Nous traduisons ici « *industrial forms* » par formes de l'organisation industrielle afin de souligner le fait que Pigou, dans l'ensemble de ce chap. x qui nous paraît primordial, s'intéresse aux différents statuts juridiques, organisations et méthodes de travail suivant les différentes entreprises, quel que soit leur secteur d'activité.

instrumentale de la taxe Pigou réduisant dans le même temps la capacité et les perspectives d'action des politiques publiques²⁸⁴.

Dans le chapitre 5, nous pointons la nécessité d'inscrire cette intuition pigouvienne au sein d'un cadre institutionnaliste. Nous abordons d'abord le cadre méthodologique de l'économie du bien-être sous ses différentes versions, afin de bien souligner que celui-ci ne permet pas d'approfondir le potentiel procédural de la « taxe Pigou ». Puis nous montrons l'importance de se rattacher aux différents courants institutionnalistes en fiscalité se distinguant de la méthodologie standard qui, de Seligman (1910) à Kapp (1950), contribuent à intégrer le rôle des institutions et des enjeux éthiques dans l'étude de la fiscalité des entreprises et permettent de dépasser l'hybridation méthodologique (entre l'économie standard et l'économie keynésienne) pour sortir complètement de la logique parétienne. Nous précisons alors que le nouveau rôle procédural des incitations fiscales vis-à-vis des entreprises et plus généralement de l'intervention de l'État, inspiré par Pigou (1932, 1935), qui aurait pour objet de libérer la raison pratique des citoyens et/ou des parties prenantes de l'entreprise, est entièrement différent des trois fonctions dévolues aux finances publiques selon Musgrave (1959), mais peut être complémentaire de la façon d'appréhender l'intervention de l'État par les post-keynésiens.

Enfin, dans le chapitre 6, nous montrons que la FIP a pour objectif d'encadrer la recherche de l'efficience (marchande et organisationnelle) par des enjeux éthico-politiques au sein-même de l'entreprise, grâce une évaluation pluridimensionnelle du niveau démocratique de leur organisation qui nous éloigne assez radicalement d'une évaluation selon le critère de l'efficience parétienne propre à la TTO. En cherchant à repositionner la recherche d'efficacité en aval dans un cadre recherchant l'équité en amont, à l'opposé de la FII qui soumet l'équité à l'efficacité marchande en se focalisant sur les résultats des comportements, la FIP renouvelle la contestation de l'incidence fiscale standard et permet de réhabiliter la possibilité de mettre en œuvre des objectifs de désincitation fiscale vis-à-vis des entreprises, tout en repensant les incitations fiscales au sens large (dépenses fiscales, subventions) dans une optique de démocratisation des entreprises. Nous montrons enfin le potentiel de régulation de la FIP, susceptible de contribuer à impulser un renouvellement du cadre institutionnel dans lequel évoluent les entreprises actuellement, de renforcer d'autres outils de régulation, et donc de s'avérer complémentaire à toutes les réglementations ayant pour optique et/ou pour effet d'appréhender l'entreprise de manière éthico-politique et de favoriser l'exercice d'une rationalité interprétative de ses citoyens et de ses parties prenantes.

²⁸⁴ Nous nous appuyons notamment sur Medema (2020) ou encore sur Spash (2021) qui soulignent la dénaturation de la pensée de Pigou, dont l'objectif premier était selon eux de permettre à l'État d'intervenir.

**Chapitre 4 : De l'intuition de Pigou sur une
fiscalité incitative ayant vocation à impacter
les processus, à la « taxe Pigou »
instrumentale.**

Dans ce chapitre, nous allons nous appuyer sur une intuition de Pigou qui se situe dans *The Economics of Welfare (TEW)*, dont il a lui-même donné quatre éditions successives (de 1920 à 1932)²⁸⁵. *TEW* est l'œuvre majeure de Pigou, qui représente l'évolution de sa pensée depuis *Wealth and Welfare* (1912), son premier ouvrage sur le sujet. Pigou est considéré comme l'un des auteurs (avec Jevons [1878]) ayant formalisé de manière économique la pensée propre à la première économie du bien-être, dans la lignée des principes philosophiques utilitaristes énoncés par Bentham au 18^{ème} siècle, puis par Mill au 19^{ème} siècle.

Selon Pigou (1932), la fiscalité peut rapprocher « *le produit marginal privé* » du « *produit marginal social* » (qui désigne dans l'esprit de Pigou, le point de vue de la collectivité) dans les cas, fréquents, où ceux-ci divergent. Pigou (1932) préconise alors l'intervention de l'État pour apporter notamment des encouragements ou des restrictions aux investissements grâce à des subventions et des impôts. Remarquons qu'il distingue deux cas, celui où les externalités impactent la production en interne et celui où elles impactent des individus ou agents non impliqués dans la production (le reste de la société) de manière externe²⁸⁶. Le second cas correspond au sens usuel de l'utilisation actuelle du terme d'externalité. Alors que l'autre cas concerne les externalités internes à la production, qui ne sont désormais plus mentionnées, notre objectif est de les redécouvrir en pointant qu'à l'instar des externalités externes, elles peuvent être engendrées par les différentes structures organisationnelles. Ce lien de causalité qui peut justifier la mise en place d'une fiscalité incitative procédurale prenant en compte les enjeux qualitatif et éthiques de l'entreprise est déjà présent, bien qu'oublié, dans l'analyse que propose Pigou (1932) des externalités (positives ou négatives).

L'intuition de Pigou, lorsqu'il a évoqué la possibilité de différencier la fiscalité des entreprises au sens large, est un point de départ majeur pour réfléchir au potentiel des administrations fiscales en vue d'impacter l'organisation des entreprises grâce à la fiscalité, avec notamment l'objectif que nous avons défini dans notre première partie de démocratiser l'entreprise. En abordant les externalités (positives et négatives) vis-à-vis de tiers extérieurs, mais aussi à l'intérieur d'une branche d'activité ou même d'une firme, l'œuvre de Pigou ouvre

²⁸⁵ Comme nous l'avons précisé dans notre introduction générale, nous utilisons essentiellement sa 4^e édition de 1932. Malgré les évolutions de l'auteur, nous choisissons d'utiliser sa version la plus aboutie du fait du caractère prospectif de notre démarche, même si dès la première version de *TEW* en 1920, Pigou s'est intéressé aux divergences induites par les différentes « *formes de l'organisation industrielle* ».

²⁸⁶ Cette distinction est importante, puisque ces deux types d'effets des externalités peuvent justifier selon nous de favoriser d'une part la démocratisation du management en interne vis-à-vis des salariés de l'entreprise (cf. supra, le II du chapitre 3), et d'autre part sa démocratisation en externe vis-à-vis de ses multiples parties prenantes (que nous avons associée dans le III de ce même chapitre à une forme de « redevabilisation » de l'entreprise). Rappelons que ces processus de démocratisation, en interne comme en externe, dépendent en partie d'une démocratisation préalable de la gouvernance de l'entreprise (cf. supra, le I du chapitre 3).

la voie à la justification d'une intervention de l'État par des taxes et des subventions pour transformer non seulement les coûts de production, les quantités produites et les prix, mais aussi l'organisation de l'entreprise. La dimension éthique du travail de Pigou, comme le souligne Kumekawa (2017), n'a pourtant pas été approfondie par la suite. Ainsi, alors même que Pigou (1932) avait très clairement défendu sur le plan théorique l'idée de subventionner les coopératives et les « *associations d'acheteurs* », tout en pointant les externalités négatives pouvant être engendrées par des structures organisationnelles données, la recherche de critères qualitatifs pour déterminer les entreprises à taxer ou à subventionner n'a pas été poussée plus avant, malgré la postérité de la fiscalité incitative, devenue exclusivement instrumentale.

L'oubli de cette dimension éthique permettant d'envisager une FIP s'explique par deux raisons que ce chapitre se propose de mettre en évidence. D'une part, la volonté de Pigou de calculer économiquement ces externalités dans le cadre méthodologique utilitariste et marginaliste adopté tout au long de son œuvre l'a empêché de prolonger son intuition, comme l'illustre son ouvrage *A study in public finance (ASIPF)* (1928) qui, d'une certaine manière, préfigure la TTO. Ainsi, dans l'œuvre de Pigou et notamment dans *TEW*, on trouve à la fois la possibilité de corriger les externalités grâce à une fiscalité incitative instrumentale (FII) si l'on s'en tient à cette méthodologie utilitariste, ce qui explique les prolongements en ce sens, notamment en ce qui concerne la fiscalité écologique (à partir notamment du travail de Baumol [1972]), mais aussi, comme nous l'envisageons ici, la possibilité d'une fiscalité incitative procédurale (FIP) nécessitant une méthodologie alternative, sur la base d'un prolongement de son intuition éthico-politique.

D'autre part, l'économie standard a renouvelé l'utilitarisme au sein de la nouvelle économie du bien-être, puis de la TTO, en mettant en avant une fiscalité incitative exclusivement instrumentale qui réduit fortement la pensée de Pigou. La possibilité d'envisager une FIP a été en effet complètement occultée, et la taxe Pigou est devenue progressivement synonyme de FII. Coase (1960) par exemple, tout en remettant en cause le principe même de taxation incitative – et d'intervention de l'État – en cas d'externalités, et en se centrant sur la question de la prise en compte des coûts sociaux sans passer par la taxation²⁸⁷ en cas d'externalités, a participé à la postérité d'une tradition pigouvienne menant à un outil clair et univoque : la FII. D'autres ont interrogé plus précisément encore les taxes incitatives de type FII, permettant l'optimalité grâce à l'internalisation des externalités dans le fonctionnement des

²⁸⁷ Il convient également de mentionner, dans un cadre méthodologique alternatif sur lequel nous revenons dans le chapitre 5, le travail de Kapp (1950) préconisant, au-delà de l'impôt, une intervention de l'État aboutissant à des normes minimales pour restreindre les appétits des entreprises, dans l'intérêt commun.

marchés par rapport à la recherche d'un équilibre concurrentiel (cf. par exemple, l'article de Meade²⁸⁸ [1952]). Centrées sur les modalités d'obtention d'un équilibre (général ou partiel), ces approches ont en quelque sorte délaissé la recherche de l'intérêt général et n'ont pas permis d'interroger les critères adéquats pour cibler les entreprises que l'État devrait taxer ou subventionner. En outre, dans cette optique, le caractère incitatif menant à transformer les comportements est bridé par la volonté de ne pas s'éloigner de l'équilibre optimal de premier rang, ou du moins d'atteindre un équilibre de second rang.

Afin de (ré)ouvrir le champ des possibles de l'incitation fiscale, nous allons donc voir que la « taxe Pigou » peut s'interpréter de manière procédurale grâce à la prise en compte de questionnement éthiques au sein de l'entreprise (et de l'État). Pour cela, nous montrons d'abord que chez Pigou (1932) les multiples actions possibles de l'État (dont les taxes et subventions incitatives) face aux externalités sont avant tout qualitatives, et que ces externalités (internes ou externes à la production) peuvent résulter des différentes structures organisationnelles.

En effet, comme nous le pointons dans un second temps, Pigou a souligné de manière très explicite à la fois les externalités positives pouvant légitimer clairement l'obtention de subventions (pour les coopératives et les « associations d'acheteurs » notamment), mais aussi les externalités négatives causées par des structures organisationnelles données, et notamment par l'organisation scientifique du travail.

Puis nous analysons son cadre méthodologique qui, étant axé sur la recherche quantitative du bien-être économique, l'a empêché d'approfondir son intuition éthico-politique sur la potentialité d'une fiscalité incitative procédurale. On souligne ici l'ambivalence de Pigou qui, tout en ayant eu clairement une intuition permettant d'appréhender la dimension éthico-politique de l'entreprise et d'envisager à partir de là une conception procédurale de la fiscalité incitative, est resté néanmoins dans un cadre méthodologique qui entrave la possibilité de développer sa propre conception.

Enfin, nous soulignons que les prolongements de la tradition pigouvienne ont retenu une interprétation exclusivement instrumentale de la taxe Pigou (la FII), envisagée comme une façon d'internaliser des externalités dans le fonctionnement du marché, en ne transformant qu'à la marge les résultats des comportements. Dans cette optique de recherche d'un optimum (de second rang), la TTO a instrumentalisé la taxe Pigou, réduisant dans le même temps sa portée politique, tout en limitant les effets incitatifs potentiels vis-à-vis des entreprises.

²⁸⁸ Selon Laffont (1975, p. 424), cet article « *marque le début de la théorie moderne des effets externes* », puis les prolongements contemporains concernant la fiscalité écologique, à partir notamment du travail de Baumol (1972).

I. La source organisationnelle des externalités chez Pigou justifiant aussi une action – qualitative – de l'État.

Dans TEW (1932), Pigou s'intéresse en particulier à la divergence fréquente entre « *le produit marginal net social* »²⁸⁹ correspondant à la contribution de la production pour la collectivité²⁹⁰, et « *le produit marginal net privé* » correspondant à la contribution pour le producteur. Cette divergence s'explique, selon lui, par le fait qu'« *une partie du produit [...], au lieu de revenir à la personne qui investit, revient de façon positive ou négative à d'autres personnes. Ces autres personnes peuvent être regroupées en trois groupes : (1) les propriétaires des instruments durables de production dans le cas où l'investisseur est un locataire, (2) les personnes qui ne sont pas producteurs du produit [...], (3) les personnes qui sont producteurs du produit* » (Pigou, 1932, p. 174).

Dans le cadre de notre thèse, nous nous intéressons aux divergences entre produit privé et produit collectif dans les cas (2) et (3) pointés par Pigou, puisque dans ces cas-là il envisage, parmi d'autres outils de régulation publique, des taxes et des subventions afin de rapprocher le produit marginal privé du produit marginal social²⁹¹. Le cas qui est aujourd'hui mentionné systématiquement est celui d'effets externes pour des tiers extérieurs à la branche et à la firme (le cas (2)), qui correspond au sens strict de l'utilisation actuelle du terme d'externalité²⁹². L'autre cas, qui a entraîné le plus de débats à l'époque²⁹³, concerne les effets externes qui affectent les producteurs du produit du secteur donné, que nous qualifions d'externalités internes à la production (le cas (3))²⁹⁴. La distinction entre externalité sur des tiers extérieurs et

²⁸⁹ L'ensemble des citations de Pigou sont traduites librement par l'auteur depuis le texte original en anglais, ce qui donne lieu à des choix d'interprétation. Par exemple, « *social product* » peut être traduit de façon littérale comme « *produit social* », mais devrait plutôt être compris comme « *produit collectif* » puisque chez Pigou l'expression désigne la somme des produits privés. Nous utilisons indistinctement ces deux traductions pour désigner ce qui revient à la collectivité (c'est-à-dire à la société).

²⁹⁰ Il parle alors de « *dividende national* » qui désigne « *la partie du revenu objectif de la collectivité [...] qui peut être mesurée monétairement* » (Pigou [1932], p. 31).

²⁹¹ Le cas (1) selon Pigou peut être résolu grâce à une modification du contrat, contrairement aux deux cas suivant qui ne peuvent être réglés « *par des modifications contractuelles puisque les divergences proviennent de services ou de dé-services rendus à des personnes autres que les parties contractantes* » (*ibid.*, p. 192).

²⁹² Dans ce sens usuel, une externalité n'a ainsi pas d'impact direct sur les prix, ce qui empêche le marché de maximiser le bien-être. Précisons que, dans l'ensemble de son œuvre, Pigou lui-même n'utilise ni le terme d'externalité, ni même celui d'effet externe.

²⁹³ Cf. Pharo (2022) pour analyser comment ces débats ont fait évoluer la pensée de Pigou. A partir de la seconde version de TEW (1924), Pigou, en passant du point de vue de l'entreprise à celui de la collectivité, a rendu complètement inapplicable son critère théorique pour distinguer les industries ayant un rendement croissant éligible à des subventions de celles ayant un rendement décroissant nécessitant une taxation.

²⁹⁴ Nous préférons cette distinction à celle de Viner (1931) qui porte sur les économies ou déséconomies « *externes technologiques* » (ayant des effets statiques sur les fonctions de coûts de tiers extérieurs) et les économies ou déséconomies « *externes pécuniaires* » (ayant des effets dynamiques sur les prix des produits), qui fut par la suite retenue en économie du bien-être. Berta (2008, p. 3) résume ainsi la distinction, selon elle « *déterminante* », établie

externalité interne à la production permet en effet d'englober, en plus des effets quantitatifs sur les coûts ou les prix, les effets qualitatifs, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur de la production.

Remarquons que le fait de désigner « *d'autres personnes* » externes (le cas (2)) ou internes (le cas (3)) à la production qui sont effectivement impactées par la production peut être considéré comme une façon d'anticiper la notion de partie prenante de Freeman (1984, cf. supra, le I du chapitre II). En effet, en envisageant les divergences entre le produit privé et le produit social, il s'agit d'appréhender en quelque sorte la valeur sociétale ou partenariale de l'entreprise en considérant toutes les personnes qui sont concernées de près ou de loin par l'entreprise. Cette conception de l'entreprise entrevue par Pigou implique selon lui logiquement de multiples actions de l'État (dont les taxes et subventions incitatives) pour corriger ces divergences, ou autrement dit pour amener l'entreprise à prendre en compte ces différentes personnes impactées par l'entreprise, qui peuvent être assimilées à ses parties prenantes.

Nous soulignons dans cette première partie que, contrairement à une idée reçue, l'action de l'État envisagée par Pigou (1932) est, en premier lieu, qualitative, puisque selon lui les externalités peuvent provenir d'une structure organisationnelle donnée.

I.1 Pigou envisage une action – qualitative – de l'État.

Face à ces externalités, l'action de l'État telle qu'elle est envisagée par Pigou est d'abord qualitative pour décider dans quels secteurs l'État doit produire à la place du secteur privé ou doit intervenir grâce à de multiples outils complémentaires comme des taxes, des subventions ou encore par des régulations plus contraignantes. Ainsi en fonction des différents cas de divergence entre le produit privé et le produit social, selon Pigou (1932, p. 194), « *le gouvernement jugera peut-être nécessaire de recourir à certains moyens de contrôle faisant autorité, en plus de fournir une subvention* ». Cela peut passer par le contrôle des prix, voire la nationalisation, notamment en cas de monopole, comme il l'explicitera de manière plus approfondie dans la suite de son ouvrage (cf. les chapitres xx à xxii de la partie 2, *ibid.*). Si le choix de l'outil ou des outils semble ainsi dépendre de considérations qualitatives, il en va de même pour le choix d'intervenir ou pas.

par Viner : « *L'économie externe technologique renvoie au sens contemporain : un effet externe de l'activité d'une entreprise sur une autre sans aucune médiation par les prix. Les économies externes pécuniaires renvoient en revanche à des effets transmis par les prix : la variation de la quantité d'output produite implique une variation des prix des inputs nécessaires à sa production* ».

Dans un article intitulé « *State Intervention and laissez-faire* », Pigou (1935) montre qu'il y a deux raisons pour lesquelles l'État peut intervenir, d'une part quand les décisions de l'entreprise sont inefficaces, que l'entreprise est mal organisée (même s'il doute que les décisions de l'État, dans le cadre d'une planification, soient plus efficaces), et d'autre part quand les objectifs de l'entreprise sont contradictoires avec ceux de la société (pour lui, dans ce cas-là, il y a clairement une justification pour l'intervention de l'État). Dans ce second cas, pour rendre les objectifs de l'entreprise compatibles avec ceux de la société, les taxes et les subventions sont un des multiples outils destinés à limiter les externalités négatives et à favoriser les externalités positives.

Les exemples de taxes et de subventions qu'il donne dans *TEW* (Pigou [1932], p. 192-194) correspondent à une démarche qualitative visant à transformer les décisions des entreprises de façon à ce qu'elles puissent devenir compatibles avec l'intérêt général de la société dans son ensemble. Le chap. ix de la seconde partie de *TEW* a été à l'origine de la tradition pigouviennne, puisque c'est là qu'il suggère de mettre en place une taxation différenciée selon les entreprises. Dans ce chapitre, Pigou aborde les effets externes sur des tiers extérieurs d'abord dans les conditions de la « *concurrence simple* », avant de les envisager dans le cadre des deux autres structures de marché à la fin de ce même chapitre²⁹⁵. A travers les nombreux exemples qu'il mentionne (Pigou [1932], p. 183-186), on perçoit que sa réflexion se situe en amont du marché et peut être reliée aux décisions des entreprises. Pour les externalités négatives, cela est très clair, comme la décision de vendre des « *substances intoxicantes* » ou de « *construire des usines dans un lieu très peuplé* ». De même, les ressources consacrées à « *la prévention des fumées d'usine* » ou à « *l'amélioration des processus industriels* » engendrant des externalités positives dépendent des décisions prises par les entreprises et/ou par l'État. C'est pourquoi il préconise des subventions, dans le secteur agricole par exemple, afin de favoriser la « *diffusion d'informations sur l'amélioration des processus de production* »²⁹⁶. Ainsi, cette démarche conduit en quelque sorte Pigou à pousser l'entreprise, grâce à des incitations fiscales, à intégrer des enjeux éthico-politique dans ses décisions.

²⁹⁵ Pigou (1932, p. 172) considère que pour limiter les divergences, les besoins d'interventions sont différents selon les trois structures de marché : la « *concurrence simple* », « *la concurrence monopolistique* » et « *le monopole bilatéral* », qui engendrent différents types de divergences entre le produit social et le produit privé. La taxation et la subvention sont d'abord envisagées par Pigou dans le cadre de la « *concurrence simple* », mais pas uniquement (même dans ce chapitre), comme nous le détaillons par la suite.

²⁹⁶ Il donne l'exemple du gouvernement canadien qui « *fournit parfois, pendant un certain temps, une véritable instruction en matière d'agriculture* » ou des « *subventions pour la recherche scientifique, l'enseignement et l'expérimentation dans le domaine des sciences agricoles* » depuis la loi de 1909 en Angleterre.

Afin d'approfondir la possibilité de reconnaître la dimension éthico-politique de l'entreprise, l'hypothèse que nous explorons est que les différentes formes organisationnelles engendrent des externalités par rapport à des tiers extérieurs, mais aussi des externalités internes à la production. La pensée de Pigou préfigure et justifie, selon nous, la recherche de critères organisationnels pour déterminer quelles sont les entreprises qu'il conviendrait de taxer ou de subventionner afin d'internaliser les différents types d'externalités (internes ou externes à la production) dans l'organisation même de l'entreprise. Pigou lui-même aborde clairement les effets externes différenciés selon la structure organisationnelle de l'entreprise.

I.2 Les externalités peuvent provenir d'une structure organisationnelle donnée

« Dans le chapitre précédent, nous étions engagés dans une étude des différences entre le produit net social marginal et le produit net privé marginal des ressources consacrées aux diverses professions ou branches. Il est maintenant nécessaire de mener une enquête analogue sur les ressources consacrées à diverses formes d'organisation économique au sein des différentes professions ou branches ». Ainsi commence le chap. x intitulé : *« Les produits marginaux dans leur rapport avec les formes de l'organisation industrielle »* de la seconde partie de *TEW*, qui porte sur les effets externes provoqués par les différentes organisations, quel que soit le secteur d'activité. Pigou (1932, p. 204) critique alors Marshall qui notait qu'*« une méthode d'organisation industrielle en supprime une autre lorsqu'elle offre un service immédiat à un prix inférieur »*, occultant ainsi *« les services indirects et ultimes, qu'elle rendra aussi »*. Cette critique témoigne de la conscience qu'a Pigou que les prix ne peuvent donner l'ensemble des informations pertinentes, notamment en ce qui concerne l'organisation de l'entreprise. *« Ces services indirects constituent la différence entre le produit net social et le produit net privé d'une unité de ressources investies dans toute forme d'organisation économique »*. Tout au long du chapitre, il va donc recenser les services indirects liés à l'organisation qui sont à même d'augmenter le produit social et au contraire les dé-services qui le font baisser²⁹⁷.

²⁹⁷ Remarquons qu'il ne distingue pas dans ce chapitre les impacts de ces externalités. Sont-ils externes (comme dans le chap. ix) ou internes (comme dans le chapitre xi) à la production ? Compte tenu des exemples mentionnés, nous pencherions d'abord pour la seconde option, du fait de leurs conséquences sur les salariés ou sur les conditions de travail. Pourtant, Pigou pointe également des conséquences plus générales et diffuses sur la société en soulignant notamment que ces services indirects peuvent agir *« comme un terrain de formation des capacités commerciales »*. C'est pourquoi selon lui, *« si l'agriculture ou l'industrie étaient exploitées exclusivement dans de grandes unités », « toute capacité de management et de direction qui pourrait naître parmi les gens de la classe ouvrière n'aurait aucune possibilité de se développer »* (*ibid.*, p. 204-205).

Ce chap. x examine notamment les effets externes concernant la formation des salariés. Si, selon Pigou, certaines structures organisationnelles comme les coopératives favorisent une amélioration de la formation des salariés, d'autres formes d'organisation, comme le taylorisme par exemple, l'entravent en limitant l'esprit d'initiative. Il ne précise pas ici le cadre concurrentiel particulier, alors que dans le chap. ix, il montrera que le fait de créer une association d'acheteurs peut parfois permettre, grâce à un mode d'organisation coopératif, d'éliminer les défaillances de marché non seulement dans un cadre de « *concurrence simple* », mais aussi en cas de « *monopole bilatéral* » ou de « *concurrence monopolistique* ». Cette forme d'organisation constitue une solution aux externalités négatives évoquées dans son chap. ix, provoquées selon lui par le comportement des entreprises, quelle que soit la structure de marché. Enfin, dans la 3e partie portant sur le lien entre le dividende national et le travail, il va pointer des externalités négatives, impactant les salaires, engendrées par des défauts d'organisation. Ainsi, dans des entreprises où l'organisation des négociations salariales est défaillante, les salaires seront, selon lui, « *injustes* » (c'est-à-dire inférieurs à leur productivité marginale nette), ce qui est caractéristique « *d'une exploitation des travailleurs* » (*ibid.*, p. 549-571) .

Avant de revenir en détail sur l'ensemble des effets externes positifs et négatifs recensés par Pigou de ces différentes formes d'organisation, il importe de montrer comment ce passage de la justification d'une taxation différente selon les secteurs à une taxation différente selon les organisations donne des pistes pour résoudre le problème des critères objectifs de taxation ou de subvention des entreprises. Dans son chap. xi, consacré aux effets externes internes à la production, il est bien conscient des difficultés à déterminer de tels critères. « *Si on peut affirmer que l'importance du dividende national et la somme du bien-être économique seraient accrues par l'octroi de primes aux industries appartenant à une catégorie et en imposant des taxes à ceux qui appartiennent à une autre catégorie, nous ne pouvons pas dire à laquelle de nos catégories appartiennent les différentes industries de la vie réelle* » (*ibid.*, p. 227). Selon nous, il serait pourtant possible d'affiner ces catégories en différenciant, quel que soit le secteur d'activité, les entreprises selon des critères qualitatifs tels que le niveau démocratique de leur structure organisationnelle²⁹⁸, qui peut diverger d'une entreprise à une autre et engendrer des effets externes différents. Cela permettrait de ne pas avoir à classer toutes les entreprises d'une industrie donnée au sein d'une même catégorie.

²⁹⁸ Cf. supra, le chapitre 3 pour appréhender les différentes dimensions de ce niveau démocratique, ainsi qu'infra, le chapitre 9 pour voir une présentation exploratoire de l'évaluation potentielle du niveau démocratique de chaque entreprise.

Pour les effets externes sur des tiers extérieurs à la firme, il semble *a priori* plus aisé de déterminer les secteurs d'activité produisant des externalités positives et ceux produisant des externalités négatives. Néanmoins, là encore, il convient au sein d'un même secteur de distinguer les entreprises suivant leurs modalités de prise de décision, afin de pouvoir percevoir des transformations potentielles et de distinguer ces évolutions selon les différentes entreprises d'un même secteur. En effet, si on reprend l'exemple de la pollution résultant de la fumée d'usine au sein d'un secteur donné, il conviendrait d'avantager des modalités organisationnelles amenant certaines entreprises à restreindre leur pollution, puisque « *la prévention des fumées d'usine* » engendre des externalités positives, et de taxer celles qui amènent à « *produire dans des lieux surpeuplés* ». Au lieu de considérer uniquement la quantité de pollution émise, la redevabilité des entreprises vis-à-vis de leurs actes (cf. supra, le III. du chapitre 3) pourrait ainsi devenir un critère pertinent de différenciation. Même si les liens entre les décisions de l'entreprise et sa structure organisationnelle sont complexes, on peut supposer en développant davantage l'intuition pigouvienne que certaines structures entravent la tendance à prendre des décisions engendrant des externalités positives et favorisent au contraire la prise de décisions engendrant des externalités négatives (et inversement). C'est un lien analogue qu'illustre la réflexion de Pigou sur la structure organisationnelle des entreprises et la capacité d'initiative et de formation des salariés.

Du fait de la multiplicité d'externalités internes ou externes à la production, il semble possible d'approfondir cette logique afin de rechercher des critères qualitatifs multidimensionnels pour repérer les entreprises à taxer ou à subventionner au sein d'un secteur donné en s'inspirant des nombreuses pistes envisagées par ses travaux pour faire émerger des critères liés à la structure organisationnelle de l'entreprise. Ces critères organisationnels pourraient alors permettre de déterminer le niveau démocratique de chaque entreprise, quel que soit son secteur d'activité, et légitimer ainsi une différenciation fiscale (ainsi qu'un conditionnement des aides publiques). Nous allons voir que Pigou peut être considéré comme le précurseur d'une telle fiscalité incitative procédurale (FIP), puisqu'il a justement pointé les externalités (positives et négatives) provenant des différentes structures organisationnelles et qu'il a même envisagé l'octroi de subventions pour certaines.

II. Des effets externes positifs des coopératives, pouvant justifier des subventions pigouviennes, à ceux négatifs engendrés par certaines organisations.

Cette sous-partie, décisive pour notre propos, vise à comprendre comment Pigou (1932) est précurseur d'une fiscalité incitative agissant sur les processus. L'analyse que propose Pigou (1932) des externalités (positives ou négatives) engendrées par les différentes structures organisationnelles reste malheureusement méconnue. Pourtant, comme nous allons le voir, selon lui les coopératives et les « *associations d'acheteurs* » sont des exemples de structure organisationnelle engendrant des externalités positives, alors que « *la trustification généralisée* », la standardisation ou l'organisation tayloriste entraînent des externalités négatives.

Nous allons analyser comment Pigou (1932) explicite clairement le fait que certaines externalités positives peuvent provenir de structures organisationnelles données, ce qui justifie clairement selon lui des subventions, et au contraire que d'autres peuvent engendrer des externalités négatives, mais en se montrant ici plus évasif sur la forme d'intervention publique nécessaire, ne proposant pas d'utiliser systématiquement de taxation désincitative.

II.1 En quoi les effets externes des coopératives peuvent-ils justifier des subventions ?

Pigou (1932) explique que certaines structures organisationnelles peuvent engendrer un produit social bien supérieur au produit privé et doivent donc être encouragées par l'État. Ainsi, selon lui, « *les associations de travailleurs qui se sont regroupées pour former de petits ateliers en co-partenariats constituent une forme industrielle dans laquelle l'investissement est susceptible de produire un impact sur le produit net social marginal considérablement supérieur au produit net privé marginal* ». Cela s'explique par les externalités positives en termes de formation des salariés que cela engendre : « *Ils fournissent, pour ainsi dire, une première école dans laquelle cette capacité [de management] peut être développée, et, ce*

faisant, contribuer au service de la collectivité »²⁹⁹. Dans ce cas, l'intervention de l'État est clairement justifiée par un argument qualitatif relié à l'organisation coopérative de l'entreprise : « *Cela suffit pour établir de prime abord la preuve de la nécessité "d'encouragement artificiel" par l'action de l'État ou par philanthropie privée, d'associations de travailleurs et de diverses catégories de lotissements et petites exploitations* » (*ibid.*, p. 205-206). Il donne d'ailleurs plusieurs exemples de soutien public des coopératives en Europe³⁰⁰.

Il est intéressant de faire le lien entre sa justification théorique des subventions aux coopératives et ses efforts pratiques pour défendre une imposition moindre pour les structures coopératives quand il était membre de la Commission royale de l'impôt sur les revenus en Angleterre en 1920. Kumekawa (2017, p. 100) souligne la déception de Pigou vis-à-vis des travaux de la Commission qui « *n'a pas "jugé nécessaire de réviser fondamentalement" les structures fiscales existantes et certainement pas les hypothèses qui les sous-tendent* », et note que Pigou « *a fait part de son désaccord sur l'imposition du partage du profit des sociétés coopératives dans The Economic Journal* ». Dans cet article, Pigou (1920b, p. 156-158) s'oppose à la majorité des membres de la Commission royale sur l'impôt sur le revenu, qui soutiennent que la partie des recettes des coopératives issues des échanges avec leurs membres « *qui est conservée par les sociétés et non distribuée sous forme de dividendes constitue un profit* ». Pour lui, on ne peut pas considérer « *l'excédent qui résulte des transactions avec leurs membres, même pour les formes les plus élaborées de sociétés coopératives, comme un bénéfice imposable* », par opposition au produit net résultant des échanges avec des non-membres. Ainsi, « *décider que le produit des échanges mutuels n'est pas un bénéfice du point de vue de l'impôt lorsqu'il est distribué sous forme de dividendes, et qu'il est un bénéfice lorsqu'il n'est pas ainsi distribué* », n'a pas de fondement pour les coopératives. Il dénonce donc le plan de la Commission d'intégrer dans l'assiette de l'impôt sur les bénéfices ces recettes conservées par les sociétés, ce qui « *impliquerait de les taxer plus lourdement que ce qui est juste* », puisque tout en participant à l'intérêt commun de l'entreprise, elles finiront par être reversées aux sociétaires et devraient être considérées comme un revenu³⁰¹.

²⁹⁹ Remarquons ici le caractère pragmatiste de la pensée de Pigou. En effet, elle n'est pas sans rappeler celle de Dewey (1916) qui dans *Démocratie et éducation* défend l'idéal démocratique d'un apprentissage coopératif permettant d'expérimenter et de multiplier les intérêts mutuels des acteurs.

³⁰⁰ « *Un tel encouragement est donné aux associations de travailleurs, en Angleterre, par le soutien aux sociétés coopératives de commerce de détail, ainsi qu'en France et en Italie, par l'octroi de facilités spéciales, d'appels d'offres sur des travaux gouvernementaux* » (Pigou [1932], p. 206).

³⁰¹ Dans la suite de l'article, il s'oppose également à la réintégration proposée par la Commission de tous les avantages en nature (« *les paiements réguliers reçus sous forme de pension et de logement* »), obtenus par les coopérateurs au sein de l'assiette de l'impôt sur le revenu.

Pour comprendre les raisons de Pigou qui défend en pratique un traitement fiscal préférentiel des coopératives et en théorie un « *encouragement artificiel* » de la part de l'État, il convient d'analyser les effets externes positifs induits par cette forme d'organisation. Dans le chap. ixx de la 2e partie, il compare l'efficacité d'une association d'acheteurs avec celle d'une entreprise privée classique en se penchant « *sur l'organisation de la gestion* ». Ainsi, selon lui :

« L'association d'acheteurs [...] est inférieure à l'entreprise privée, dans la mesure où les conseils d'administration des responsables n'ont pas la possibilité d'agir rapidement et ne sont pas stimulés par la possession de biens personnels appartenant à l'entreprise privée. Mais l'association d'acheteurs est susceptible, dans une certaine mesure, de combler cette lacune par l'ardeur inculquée au gestionnaire et au comité par le fait qu'ils sont engagés dans un service propre à évoquer l'esprit public. Les associations d'acheteurs peuvent, en fait, utiliser les motifs altruistes, en plus des motifs égoïstes, pour inciter à l'efficacité industrielle » (Pigou [1932], p. 321-322).

De plus, « *la relation qui s'établit entre les différents membres d'une société coopérative facilite grandement la diffusion parmi eux des connaissances sur les meilleures méthodes de production* » (*ibid.*, p. 324). On perçoit ici que la rationalité exclusivement instrumentale visant à maximiser les profits à court terme, propre aux structures organisationnelles ayant une gouvernance actionnariale classique, pourrait être moins efficace que la mise en œuvre d'une raison pratique au sein d'une structure organisationnelle coopérative. Ainsi, encourager – notamment sur le plan fiscal – l'émergence d'une raison pratique prenant en compte l'intérêt de tous les membres de l'entreprise permettrait de favoriser des modalités démocratiques de prise de décision. Cette intuition reconnaissant la dimension éthico-politique de l'entreprise, non formulée explicitement par Pigou, ne peut pas s'inscrire, comme nous le soulignons, dans un cadre théorique utilitariste.

En plus d'être potentiellement plus productive du fait de l'utilisation de « *motifs altruistes* » dans le processus de décision, l'avantage d'« *une association d'acheteurs, qu'elle soit formée de consommateurs de produits finis ou de producteurs qui utiliseront leurs achats dans une production ultérieure, est que sa politique vise à maximiser le bénéfice global de l'acheteur moins les coûts globaux* », ce qui engendre des avantages « *dans la politique des prix et, par conséquent, en ce qui concerne la répartition des ressources entre les différentes professions* » (Pigou [1932], p. 319).

Enfin, il pointe que ces associations d'acheteurs peuvent éliminer les divergences entre produit social marginal et produit privé à la fois dans un cadre de concurrence simple et dans un cadre de monopole bilatéral ou de concurrence monopolistique. « *Lorsqu'une partie de l'industrie d'un pays est livrée à la concurrence monopolistique, les entreprises commerciales*

ordinaires sont tenues d'engager de nombreuses dépenses inutiles pour la publicité [...]. À cet égard, les associations d'acheteurs sont dans une position beaucoup plus favorable » puisque souvent « *elles sont pratiquement assurées, sans aucun effort direct de leur part, d'une forte demande de leurs membres »*, d'autant qu'« *il est possible pour les sociétés de faire de la "loyauté", dans certaines limites, une condition d'adhésion »* (Pigou [1932], p. 323). De même :

« Lorsqu'il existe un élément de monopole bilatéral, les entreprises commerciales ordinaires et leurs clients, respectivement, sont amenés à dépenser de l'énergie, voire de l'argent [...], dans le but de prendre le dessus sur les autres. Lorsqu'il existe une association d'acheteurs, cette catégorie de dépenses est susceptible d'être réduite. Dans les magasins de détail coopératifs [...], les propriétaires, puisqu'ils sont les clients aussi, ne sont pas incités à falsifier leurs marchandises, et suivent des précautions coûteuses » (*ibid.*, p. 324-325).

Pour lui, « *il existe un vaste champ d'action dans lequel les associations d'acheteurs sont susceptibles de se montrer au moins aussi efficaces que toute autre forme d'organisation commerciale, et dans de nombreux départements importants de l'industrie elles ont prouvé leur aptitude par une survie prospère »*³⁰². Pour autant, « *il ne s'ensuit pas que des associations d'acheteurs verront toujours le jour »*. C'est pourquoi « *il ne fait aucun doute qu'une action de l'État peut les encourager »* (*ibid.*, p. 326-327). Le travail de Pigou au sujet des coopératives et des associations d'acheteurs, en justifiant leur existence non seulement économiquement, mais également de manière éthico-politique sur la base d'explications ciblant les processus de prise de décision au sein de leurs organisations, complète leur légitimation sur le plan de la philosophie morale développée par Mill (1848). Cette intuition pigouvienne préfigure la possibilité de dégager un ensemble de critères organisationnels témoignant du caractère démocratique de la prise de décision et pouvant justifier l'obtention de subventions.

On peut également, à l'inverse, se poser la question de la justification d'une taxation plus forte en fonction de certains critères organisationnels, en analysant les apports de Pigou sur ce point, et notamment ses critiques vis-à-vis de l'organisation scientifique du travail de Taylor et de « l'exploitation » des travailleurs non organisés, du fait de la position stratégique de l'employeur.

II.2 Les effets externes négatifs de certaines organisations peuvent-ils justifier des taxes ?

³⁰² Il existe également, selon lui, certains domaines dans lesquels « *la forme d'organisation des associations d'acheteurs n'est pas adaptée »*, ce qui explique que « *l'étude de nouvelles solutions »* en matière d'organisation coopérative soit « *toujours nécessaire »* (*ibid.*, p. 327-328).

Concernant les externalités négatives découlant de certaines formes d'organisation, Pigou reste partisan d'une intervention de l'État, mais il n'est pas toujours aussi clair sur une taxation des entreprises dont les structures organisationnelles provoquent une divergence entre produits sociaux et privés. Pour autant, dans *TEW* (Pigou [1932]), de nombreux effets externes provoqués par certaines formes d'organisation pourraient justifier le principe d'une taxation accrue.

Dans le chapitre ix de sa seconde partie (où il évoque la nécessité de taxes et de subventions en cas d'effets externes sur des tiers extérieurs), Pigou étudie les divergences entre produit social et produit privé dans un cadre qui n'est pas simplement concurrentiel et mentionne certaines activités au sein des entreprises qui engendrent des externalités négatives. Dans un cadre de « *concurrence monopolistique* », il dénonce « *les publicités qui ne sont pas strictement compétitives* » et « *la publication délibérée de fausses informations* ». Dans un cadre de « *monopole bilatéral* », le « *marchandage* » entre les deux parties entraîne un « *gaspillage* » de ressources qui « *ne rapportent aucun produit net à l'ensemble de la communauté* » (*ibid.*, p. 196-201). La taxation de ces activités internes à l'entreprise serait, selon lui, une des possibilités pour l'État de les limiter. Il souligne que l'État peut aller jusqu'à l'interdiction complète de ces activités (si elles sont totalement nuisibles), ce qui illustre bien d'une part que l'État doit intervenir en cas d'externalités négatives provenant d'une structure organisationnelle et/ou d'une structure de marché donnée, et d'autre part qu'au-delà de la taxe, l'action de l'État est plurielle. Il conclut ce chapitre par l'idée que, dans certains domaines, la création d'associations d'acheteurs pourrait, comme on l'a vu, éliminer les divergences entre le produit social et le produit privé. On perçoit là une possibilité de transformer les organisations ayant engendré ces activités néfastes en alourdissant leur fiscalité, ou d'en faire émerger d'autres qui seraient subventionnées.

Dans le chap. x sur les effets externes des différentes structures organisationnelles, Pigou pointe deux principales sources de divergence entre le produit social et le produit privé. Tout d'abord, il critique le processus de concentration qui produirait des effets externes négatifs pour les salariés. « *Le produit social net des activités consacrées à la "trustification" généralisée de l'industrie est probablement inférieur au produit net privé marginal. Pour les grandes concentrations, en réduisant les possibilités de formation à la fonction d'entrepreneur, on a tendance à empêcher le niveau de capacité des entreprises à monter aussi haut qu'il le ferait autrement* » (Pigou [1932], p. 206-207). Il souligne ainsi le manque d'autonomie des salariés que ce processus peut engendrer. De plus, il se montre critique au sujet de la standardisation des produits puisqu'avec « *un système rigide de standardisation* », « *personne ne pourrait être*

en avance sur quiconque ou introduire une nouveauté ». Selon lui, « *le produit net social marginal de l'effort consacré à la standardisation des processus est bien moindre que le produit net privé marginal, dans la mesure où cela bride indirectement les inventions et les innovations et diminue ainsi les pouvoirs de production à l'avenir* » (*ibid.*, p. 209). Quant à l'organisation scientifique du travail, il pointe ses aspects destructeurs pour les salariés, mais aussi pour l'ensemble de la société :

« Il y a de sérieuses raisons de craindre que l'initiative générale et l'activité indépendante des travailleurs puissent être endommagées du fait de leur totale subordination au contrôle détaillé de contremaîtres fonctionnels. [...] En supprimant les possibilités d'exercice d'initiative, la capacité d'initiative peut être détruite et la qualité de la main-d'œuvre peut être ainsi affaiblie subtilement. Dans la mesure où cela se produit, le produit net social marginal de ressources investies dans le développement et l'application d'une gestion scientifique est inférieur au produit net privé marginal. A moins que l'État ou la philanthropie n'intervienne, il y a un danger que cette méthode d'organisation industrielle puisse être poursuivie et appliquée plus largement que l'intérêt du dividende national – sans parler de l'intérêt plus général de la société dans son ensemble – l'exige » (Pigou [1932], p. 212).

A travers cette charge contre le taylorisme³⁰³, on perçoit d'une part que Pigou est attaché à une gestion à long terme ainsi qu'à l'intérêt général puisque les externalités négatives (internes pour les salariés et externes pour la société) l'emportent selon lui largement sur la capacité de « *ce type d'organisation industrielle* » à « *générer de grandes économies immédiates* » (*ibid.*, p. 211). D'autre part, Pigou est tout à fait conscient que les externalités négatives peuvent être causées par des défauts d'organisation et notamment par une subordination excessive liée à la méthode de travail, puisqu'il vise spécifiquement la division verticale qui consiste à « *confier la tâche de planification des méthodes à des experts formés, puis expliquer aux ouvriers en détail ce qu'ils doivent faire, y compris même les pauses et les périodes de repos qu'ils devraient prendre entre opérations et mouvements successifs* » (*ibid.*, p. 210). Là encore, même si Pigou n'explicite pas les modalités d'intervention de l'État, un alourdissement de la taxation pour les entreprises adoptant ces méthodes d'organisation pourrait dans cette perspective être envisagé.

Enfin, dans le chap. xiv de sa troisième partie, il pointe les pertes sociales causées par l'inégalité entre les employeurs et la main-d'œuvre non organisée lors des tractations sur les salaires. Ainsi dans certains cas « *l'exploitation de la part des employeurs oblige les travailleurs*

³⁰³ Cette remise en cause du taylorisme semble s'inscrire directement dans celles de l'économie institutionnaliste de Commons (1919) et de la philosophie pragmatiste de Dewey (1916) qui, comme nous l'avons vu précédemment (cf. supra, le IV.1 du chapitre 1), ont fortement critiqué Taylor, dans une perspective démocratique.

à accepter un paiement pour leurs services inférieur à la valeur que le produit net marginal de leurs services a pour ces employeurs » (Pigou [1932], p. 556). Pour lui, il faut abolir ce type d'injustice du fait des effets indirects négatifs que cela engendre sur le dividende national. D'une part, « la baisse forcée des salaires dans certains lieux ou certaines professions » peut réduire l'offre de travail en « chassant des travailleurs ». D'autre part, « les employeurs ont tendance à consacrer leur énergie à cette tâche [de rechercher le profit en fonction du pouvoir de négociation] plutôt qu'à l'amélioration de l'organisation de leurs usines ». De plus, « l'exploitation fournit, pour l'essentiel, une prime aux dépens des travailleurs à des employeurs relativement incompetents et mal situés [...] qui, sans cela, ne pourraient pas se maintenir en activité » (*ibid.*, p. 557). Il avait montré précédemment que les négociations collectives entre des associations d'employeurs et de salariés (*ibid.*, p. 483-484) évitent en partie cette asymétrie de position pour les salariés. Pigou (1935, p. 122-123) insiste sur le fait que « la force stratégique supérieure de l'employeur » peut engendrer « des résultats sociaux très préjudiciables ». En effet, en plus d'être injustes, ces bas salaires rendent les salariés moins efficaces, d'où la justification d'une intervention de l'État : « lorsqu'ils ne sont pas en mesure de se protéger en s'organisant, il y a de bonnes raisons de penser que l'État doit intervenir pour les défendre » (*ibid.*). Il promet ainsi la mise en place d'un droit du travail pour protéger les salariés et leur permettre de s'organiser. Cette intervention pourrait également passer par la fiscalité, même s'il ne le mentionne pas explicitement. En effet, si l'on considère, en prolongeant l'idée de Pigou, que des salaires trop bas constituent une externalité négative liée à l'organisation de l'entreprise, on a une nouvelle raison justifiant une taxation différenciée selon la structure organisationnelle, en amont de la question du partage de la valeur ajoutée.

A travers cette lecture de Pigou, nous comprenons que les divergences entre les produits privés et sociaux ne peuvent être résolues en agissant uniquement sur les prix pour permettre au marché d'internaliser les externalités, mais qu'il importe d'abord d'intervenir en amont sur les processus de prise de décision au sein de l'entreprise. Dans cette optique, l'objectif de taxes ou de subventions pigouviennes procédurales deviendrait celui de pénaliser les défaillances organisationnelles et de favoriser des structures qui participent à l'accroissement du produit social, que l'on peut entendre chez Pigou comme symbolisant, au-delà du bien-être économique, l'intérêt général de la collectivité. On voit également que les défaillances de ces organisations, ou au contraire les réussites de celles qui participent à l'intérêt général grâce notamment aux effets d'apprentissages qu'elles engendrent, dépendent du caractère finalement plus ou moins démocratique de l'entreprise (dans les différentes dimensions que comporte ce

questionnement, cf. supra, le chapitre 3). Dans cette lecture de Pigou, on perçoit donc bien les prémisses d'une FIP ayant vocation à la fois à démocratiser les entreprises pour libérer la raison pratique des acteurs, mais aussi à limiter les dérives autoritaires qui peuvent survenir au sein-même des entreprises et engendrer des conséquences néfastes pour des personnes physiques (ou morales) internes ou externes à l'entreprise, et plus généralement pour l'ensemble de la société.

III. Pigou contre Pigou : l'intuition d'une fiscalité incitative procédurale (FIP) entravée par le cadre méthodologique dans lequel il s'inscrit.

L'occultation de la réflexion qualitative de Pigou sur les processus de prise de décision des entreprises (et de l'État) s'explique en partie par le prolongement de son raisonnement (cf. infra, le IV) dans un cadre méthodologique marginaliste, qui était d'ailleurs déjà celui de Pigou lui-même. Ce cadre est à l'origine de l'interprétation exclusivement instrumentale de la taxe Pigou pour internaliser les externalités, qui a évacué totalement le questionnement éthico-politique de son auteur, ainsi que la possibilité de mettre en œuvre une FIP. En séparant les questions économiques des questions non économiques et en choisissant de ne traiter principalement que ces questions économiques sans prendre en compte leur ancrage sociétal, Pigou ne considère pas suffisamment l'acteur et les processus de socialisation dans lesquels il s'inscrit, ce qui l'empêche d'approfondir son intuition, alors même que son objectif est d'abord d'améliorer le bien-être dans son ensemble (au-delà des interrogations « purement » économiques).

Nous allons donc voir dans cette sous-partie comment le cadre méthodologique adopté par Pigou ne lui a pas permis d'approfondir son intuition procédurale. Nous soulignons d'abord la contradiction interne à Pigou (1932) qui, s'étant inscrit dans un cadre méthodologique lui permettant de quantifier le bien-être, n'a plus cherché à développer les enjeux éthiques qu'il avait pourtant lui-même pointés. Nous mettons ensuite en évidence que sa manière d'arbitrer les questions d'équité et d'efficacité dans *ASIPF* (Pigou [1928]), qui s'éloigne quelque peu de la démarche plus qualitative qu'il avait entreprise dans *TEW* à partir de 1920, préfigure en partie la *TTO*.

III.1 Augmenter quantitativement le bien-être plutôt que l'améliorer qualitativement ?

Avec *Wealth and Welfare* (1912) et *TEW* (de 1920 à 1932), Pigou s'est d'abord centré sur les modalités permettant de maximiser le bien-être économique. Pour autant, les questions « non économiques » étaient également bien présentes chez lui. D'ailleurs, sa volonté de réfléchir qualitativement à la manière d'améliorer le bien-être de l'ensemble de la société, notamment par l'utilisation de taxes et de subventions qui impacteraient les processus de prise de décision, peut sembler incompatible avec celle d'augmenter quantitativement le dividende national et de se centrer pour cela sur la mesure économique du bien-être. Kaldari et Masini

(2011, p. 724) déplorent le fait que pour évaluer les externalités, « *la question de la mesurabilité étant au cœur du raisonnement économique* », Pigou « *se concentre surtout sur l'aspect quantitatif de l'analyse* ». Baujard (2017, p. 101) note que si Pigou se focalise sur la mesure monétaire du bien-être économique, c'est qu'il considère que « *l'identification de l'ensemble des causes qui affectent les variations de bien-être constituerait "une tâche parfaitement impraticable"* ». C'est pourquoi Pigou va, selon elle, se limiter aux causes économiques quantifiables « *pour lesquelles les méthodes scientifiques peuvent le mieux être utilisées* » (*ibid.*). Selon Kumekawa (2017, p. 76), Pigou « *a [...] continué à clamer que, compte tenu de l'époque et des ressources, il était théoriquement possible de calculer les externalités et d'utiliser le résultat pour quantifier les bénéfices et les coûts relatifs d'une activité économique* ».

La recherche d'un montant optimal de taxe et de subvention doit faire face au problème de la mesurabilité des externalités positives ou négatives. Or, selon Spash (2021, p. 91), Pigou lui-même « *met en doute la capacité des économistes de déterminer le coût social en termes de monnaie* » en pointant les « *difficultés pratiques [...] extraordinairement grandes* » que cela engendrerait (Pigou, 1937, p. 42). Cela préfigure le travail de Kapp (1950, p. 47) soulignant que, comme « *de nombreux coûts (et bénéfices) ne peuvent s'exprimer en termes de monnaie* », il importe de raisonner dans un cadre analytique plus large que celui formé par l'économie traditionnelle de bien-être et d'équilibre³⁰⁴.

Par ailleurs, on peut estimer que la principale difficulté rencontrée par les approches ayant prolongé la « *taxe Pigou* » réside non pas dans la volonté de mesurer ces coûts engendrés par l'entreprise, mais dans l'effort pour les internaliser de manière optimale dans le fonctionnement des marchés en leur attribuant en quelque sorte un prix de marché, sans chercher au contraire à ce que l'entreprise les prenne en compte dans ses propres décisions³⁰⁵, ce qui supposerait d'interroger plus avant les conditions institutionnelles dans lesquelles elles sont prises. Cette optique purement marchande et étroitement calculatoire pour appréhender les coûts des externalités s'inscrit dans le cadre méthodologique dont Pigou s'est lui-même revendiqué, notamment dans *ASIPF* (1928), ouvrage dans lequel il érige le principe du moindre sacrifice économique comme un objectif de la taxation (cf. les chapitres 4 et 5 de sa seconde

³⁰⁴ Cf. Spash (2021) pour une explication approfondie des travaux de Kapp pointant le transfert des coûts sociaux réalisé par les entreprises qui initient un cadre institutionnaliste se distinguant radicalement du cadre standard centré sur les défaillances de marché.

³⁰⁵ Pour l'entreprise, la comptabilisation de ces externalités pourrait au contraire avoir l'objectif d'un « *renouvellement des capacités des capitaux à exercer leurs fonctions* » (Richard [2012], p. 138), afin que ces externalités soient plutôt internalisées dans l'organisation de l'entreprise.

partie) et considère que le coût, et donc le sacrifice de chacun par rapport à la mise en place d'une taxe, est calculable. L'intuition d'une fiscalité incitative procédurale entrevue dans TEW (de 1920 à 1932), semble pourtant contradictoire avec une logique coût/avantage ainsi qu'avec l'objectif de maximisation quantitative du bien-être, et nécessiterait, pour être approfondie, d'aborder au-delà du marché l'organisation de l'entreprise d'une manière éthico-politique. Précisons bien que le caractère contestable d'une telle méthodologie ne réside pas dans la volonté de calculer le coût des externalités, mais dans la signification de cette évaluation quantitative (cf. supra, le III.3 du chapitre 1) qui reste ancrée dans une logique utilitariste de maximisation (du bien-être), ce qui ne permet pas de rompre avec l'optique propre à l'instrumentalité marchande.

Cependant, selon Medema (2020, p. 139), Pigou « *est convaincu que, dans la plupart des cas, les activités qui favorisent le bien-être économique favorisent également le bien-être – non économique – sa plus grande préoccupation* ». Cette conviction selon laquelle il importe de favoriser le bien-être non-économique de la société est à la base de son intuition éthico-politique relative au rôle incitatif de la fiscalité des entreprises. Pourtant, en arbitrant entre des objectifs d'équité et des objectifs d'efficacité économique (à l'instar de sa démarche dans *ASIPF*), Pigou (1928) ne peut pousser plus avant cette conviction puisque celle-ci reste contrainte par sa volonté de calculer les pertes économiques mesurées via l'étalon marchand pour chaque agent, afin de les limiter. Cela permettra aux auteurs ayant prolongé sa pensée dans un tel cadre d'ériger comme règle primordiale en matière de taxation, via le critère d'efficacité de Pareto³⁰⁶, la minimisation des distorsions. Ainsi, même lorsque la taxation est incitative, elle doit être le plus proche possible d'une imposition forfaitaire. Le cadre méthodologique utilitariste de Pigou (1928) semble donc avoir entravé la poursuite d'objectifs qu'il qualifie de non-économiques, en les rendant dépendants de visées économiques quantifiables monétairement via les prix de marchés. Ce cadre ne lui permet plus d'apprécier la dimension éthico-politique de l'entreprise, comme il le faisait en partie dans *TEW* depuis 1920, et donc d'approfondir des critères qualitatifs et procéduraux justifiant une différenciation fiscale.

Or, si l'incitation fiscale pigouvienne est ainsi restreinte à son caractère instrumental, c'est qu'elle est le plus souvent envisagée dans le cadre de la TTO, ce qui peut en partie s'expliquer par le fait que Pigou (1928) lui-même en est, en quelque sorte, un précurseur.

³⁰⁶ Pourtant, ce critère supposant qu'il n'y ait plus de perdants est bien plus contraignant que le critère du moindre sacrifice de Pigou (1928).

III.2 Le cadre méthodologique de Pigou précurseur de celui de la TTO ?

Comme on l'a vu dans l'encadré 2, cette TTO trouve d'abord son origine dans le travail de Ramsey (1927), considéré comme « pionnier » par Diamond et Mirlees (1971), qui préconise d'imposer uniquement des biens et des services (et notamment ceux pour lesquels l'élasticité-prix de la demande est la plus faible) de manière forfaitaire afin de favoriser l'efficacité économique. Alors que, selon Musgrave (1985), Pigou (1928) était conscient des difficultés pour aboutir à un système fiscal optimal, l'analyse de Ramsey (1927) justifie la recherche univoque de l'efficacité en matière de fiscalité et débarrasse ainsi la recherche d'optimalité de tout enjeu éthique. L'omniprésence du critère d'efficacité parétien dans la TTO, reprenant le principe de Ramsey, s'explique par le cadre méthodologique dans lequel elle s'inscrit. Comme nous allons le voir dans la prochaine sous-partie, ce cadre conduit à réduire toute politique économique à une vision unidimensionnelle quantifiable – monétairement – qui peut se traduire par une évolution des prix de marché. C'est parce que l'objectif central dans cette conception est d'égaliser les coûts marginaux afin d'atteindre un équilibre parétien, que le rôle et la capacité d'action des pouvoirs publics sont limités. Or le cadre méthodologique permettant un arbitrage entre l'efficacité et l'équité est déjà, en partie, présent chez Pigou (1928).

Le livre de Pigou (1928) : *A study in public finance (ASIPF)*, qui semble s'inscrire dans un cadre méthodologique similaire à celui de Ramsey (1927), va lui aussi préfigurer la future TTO, bien que Pigou (1928) ajoute à la question de l'efficacité économique pointée par Ramsey des interrogations éthiques en prenant en compte l'enjeu de la distribution des revenus que l'on retrouvera, avec une place bien moins importante, dans la TTO. Musgrave (1985, p. 27) souligne d'ailleurs la prépondérance des « *considérations distributives* » dans *ASIPF*. Kumekawa (2017, p. 126) montre que Pigou, dans son ouvrage de 1928, revient à des objectifs plus classiques en ce qui concerne la fiscalité par rapport à *TEW* (dont la première version remonte à 1920). Pour lui, *ASIPF* « *n'avait pas pour but de préconiser les impôts comme moyen d'améliorer directement le bien-être social. Il s'agissait plutôt d'offrir une analyse heuristique des formes d'imposition et un cadre pour calibrer les systèmes fiscaux afin qu'ils répondent au mieux aux besoins de recettes existants : une manière qui prendrait en considération à la fois l'équité et l'efficacité* ». Cette volonté méthodologique explique sans doute pourquoi cet ouvrage peut sembler moins porteur sur le plan politique, d'autant que devoir arbitrer entre deux dimensions complètement contradictoires rend les objectifs politiques plus délicats à clarifier. Selon Kumekawa (*ibid.*, p. 127), même si « *les travaux de Pigou ont conservé des éléments éthiques* », ils sont devenus dans cet ouvrage de 1928 « *plus techniques* » et

débouchent moins sur de véritables dispositifs en matière de fiscalité, puisque « *Pigou hésitait à formuler des recommandations politiques concrètes* ».

Dans le chapitre viii de sa seconde partie portant sur la taxation des revenus, Pigou (1928) reprend d'ailleurs très brièvement son argumentation sur la justification en vue de taxer ou de subventionner les agents économiques en fonction des externalités induites par leurs activités, puisque, selon lui, le libre jeu du marché conduit à des déséquilibres dans l'allocation des ressources entre les différentes professions. Pour autant, dans cet ouvrage, la question des externalités est devenue selon Samuelson (1958, p. 334) « *presque complètement implicite* ». Surtout, les divergences induites par les différentes structures organisationnelles de l'entreprise qui sont évoquées dès la première version de *TEW* (1920) sont absentes dans *ASIPF*. La différenciation de la taxation reste envisageable (cf. le chapitre ix de la seconde partie d'*ASIPF* [1928]), mais elle s'inscrit dans le respect du principe du moindre sacrifice, et elle porte sur les différents types de dépenses des agents économique (donc sur les résultats de leurs comportements) ou sur les sources des revenus. *ASIPF* (Pigou [1928]) ne comporte donc pas l'intuition de *TEW* (Pigou, de 1920 à 1932) ouvrant la voie à une potentielle fiscalité des entreprises ayant vocation à agir sur les processus de décision. Cela peut s'expliquer par le caractère plus général de l'analyse du système fiscal par Pigou (1928) qui questionne conceptuellement l'ensemble des impôts existants, mais néglige complètement selon Samuelson (1958) les dépenses publiques³⁰⁷, et notamment les raisons justifiant les subventions.

Dans *ASIPF* Pigou (1928) arbitre entre des objectifs d'équité et des questions d'efficacité économique en matière de fiscalité (au sens strict). Cet arbitrage deviendra central dans la TTO, même si dans l'article fondateur de Diamond et Mirlees (1971), Pigou (1928) n'est même pas cité, au contraire de Ramsey (1927) et de Samuelson (1947, 1954), et que le principe du moindre sacrifice laisse place au critère d'efficacité de Pareto, limitant bien davantage les objectifs d'équité³⁰⁸. A l'inverse de Pigou (1928), pour la TTO il ne s'agira donc plus vraiment d'arbitrer entre deux types d'objectifs contradictoires, mais de pondérer l'efficacité parétienne par des enjeux relevant de l'équité, ou autrement dit de soumettre les critères éthiques à des critères d'efficacité marchande. Nous allons voir comment s'est

³⁰⁷ Ainsi Samuelson (1958, p. 332) remarque que « *dans un livre de quelque 285 pages, Pigou consacre l'essentiel de son attention aux impôts* » avec « *au moins 200 pages consacrées aux impôts* ». Ce faisant, selon Samuelson (*ibid.*), le livre de Pigou ne permet pas de proposer une théorie générale des finances publiques.

³⁰⁸ On peut supposer que si Diamond et Mirlees (1971) citent Ramsey (1927), alors que celui-ci ne propose pas d'arbitrage entre équité et efficacité, c'est que son principe d'imposition vérifie le critère d'efficacité de Pareto. Au contraire, s'il ne cite pas Pigou (1928), alors qu'il arbitre entre efficacité et équité, c'est probablement parce que la recherche d'efficacité chez Pigou est bien moins prépondérante.

progressivement formée une tradition pigouviennne bien éloignée des considérations éthiques pigouviennes qui, sous l'influence notable de la TTO, a réduit la taxe Pigou à sa dimension instrumentale, occultant tout questionnement processuel et éthico-politique.

IV. De la tradition pigouvienne à la TTO : une vision exclusivement instrumentale de la taxe incitative.

Medema (2020, p. 136) conteste l'idée d'une « *tradition continue* » issue des travaux de Pigou, « *l'approche politique des externalités* » étant « *tout sauf de nature directement pigouvienne* ». De même Spash (2021, p. 93 et 101) considère que « *la taxe Pigou* » « *a fait l'objet d'une lecture sélective* » et a été « *pervertie* » du fait notamment de l'élimination de son insertion au sein d'un ensemble d'outils publics de régulation. Pour lui, la portée de la taxe Pigou a été profondément restreinte et dénaturée par la tradition pigouvienne créée en partie par l'article de Coase (1960) qui a complètement « *caricaturé* » la pensée de Pigou, en la réduisant et en la déformant en ce qui concerne l'intervention de l'État. Remarquons au passage que même sur le plan de la fiscalité incitative, Coase s'éloigne sensiblement de la pensée de Pigou³⁰⁹. Laffont (1975, p. 422) reconnaît d'ailleurs que la « *tradition pigouvienne [...] a souvent débordé le cadre défini par Pigou* ». Il ajoute que « *la pensée de Pigou, peu explicite il est vrai, semble beaucoup plus nuancée que la tradition pigouvienne* » (*ibid.*, p. 425-426). On peut d'ailleurs se demander si la virulence des attaques de Coase vis-à-vis de la taxe Pigou dans son article de 1960 ne pourrait pas s'expliquer non seulement par une hostilité vis-à-vis des différentes modalités d'intervention de l'État envisagées par Pigou, mais aussi en partie par une conception de l'entreprise très différente de celle de Pigou³¹⁰.

³⁰⁹ Outre qu'il ne mentionne pas que, selon Pigou, la structure organisationnelle pourrait être à l'origine des externalités, et qu'il réduit la taxe Pigou à une modalité instrumentale pour atteindre un équilibre optimal, pointons l'exemple que Coase attribue abusivement à Pigou pour illustrer la « *taxe Pigou* ». Dans cet article, Coase (1960, p.178-184) prend l'exemple, donné par Pigou lui-même, des dommages causés par les étincelles des rails, non pris en compte par le marché, que Coase rapproche aussitôt de la proposition de taxe Pigou. Cet exemple sera donc systématiquement évoqué par la suite pour illustrer le principe du pollueur-payeur de Pigou. Or, si cet exemple est bien évoqué par Pigou (1932, p. 108) pour illustrer la distinction entre le produit net marginal social et le produit net marginal privé, il n'est jamais utilisé par Pigou pour illustrer la taxation incitative. Celui-ci mentionne en revanche longuement le secteur ferroviaire à la fin de sa deuxième partie, quand il discutera d'outils de régulation publique bien plus contraignants (contrôle des prix, nationalisation, etc.), dans le cas des monopoles discriminants.

³¹⁰ En effet, comme nous l'avons vu dans le I du chapitre 2, la conception de l'entreprise de Coase (1937), qui fondera la théorie des coûts de transaction de Williamson (1975, 1985), s'oppose complètement à celle qui, sans être vraiment explicitée, apparaît implicitement dans l'analyse de l'entreprise de Pigou (1932). Coase (1960, p.169), en se centrant sur la seule question des coûts de transaction, considère d'ailleurs que la « *création d'une firme ou que le développement de ses activités déjà existantes [peut être] la solution la plus fréquemment adoptée pour résoudre le problème des nuisances* ». De plus, en considérant qu'à « *l'intérieur de la firme, les négociations individuelles entre les différents centres qui coopèrent à la production sont éliminées* » (*ibid.*), Coase préfigure la vision de Williamson d'une firme assimilée à une coordination hiérarchique nécessairement coercitive. Au contraire, comme on l'a souligné ici, la variabilité organisationnelle ne s'explique pas chez Pigou (1932) uniquement par des question de coûts puisqu'il lui importe d'appréhender les services indirects rendus par certaines organisations. De plus, en évoquant les coopératives et les associations d'acheteurs, Pigou (1932) pointe la possibilité que la firme soit organisée de manière plus horizontale et soit donc potentiellement démocratique et non coercitive.

Nous allons d'abord voir comment cette « *tradition pigouvienne* », en se centrant sur les externalités externes à l'entreprise et en voulant les intégrer dans le fonctionnement marchand, a réduit l'analyse de Pigou (1932) sur les divergences entre le produit social et le produit privé, avant de préciser comment la TTO a, dans ce processus, limité la taxe Pigou à une FII, tout en transformant le champ de l'économie publique.

IV.1 La tradition pigouvienne réduit la portée des externalités pigoviennes.

À la suite de Meade (1952), et le plus souvent dans un cadre de concurrence parfaite, les prolongements de la réflexion de Pigou ont donc poursuivi son travail sur les externalités sur des tiers extérieurs n'ayant pas d'impact sur les prix, car « *ce sont les seules à avoir une signification pour la théorie du bien-être ; cependant, ils sont peu importants* » (Laffont, *op. cit.*, p. 423). A partir des années 1960 se développe un consensus sur deux points, selon Berta (2017, p. 292) : « *premièrement les externalités n'englobent que les interactions "non tarifées" ou non marchandes [...], et deuxièmement, elles produisent des sous-optimalités* ». Ainsi les externalités internes à l'entreprise, considérées comme tarifées³¹¹, ont peu à peu disparu des prolongements théoriques sur les externalités car ayant un impact direct sur les prix de marché, elles ne sont plus considérées comme une externalité du fonctionnement du marché et peuvent simplement être appréhendées par « *une analyse d'équilibre général* » (cf. Laffont [1975], p. 423). Si les effets des externalités internes sur les prix n'ont donc plus été considérés comme relevant d'une externalité, il est intéressant de constater que leurs effets internes non marchands pouvant être provoqués par la structure organisationnelle de l'entreprise, comme le met en évidence l'intuition de Pigou (de 1920 à 1932) explicitée dans la première sous-partie de ce chapitre, ont également été occultés.

Medema (2020, p. 153) montre que quand le concept d'externalités au sens strict (effets externes sur des tiers extérieurs) est pris en compte par les économistes standards, ceux-ci ont tendance à les minimiser et à dévoyer l'objectif initial de Pigou qui était de permettre à l'État, grâce aux dispositifs adaptés (et notamment la taxation et la subvention), d'augmenter le bien-être de la population :

« Ce qui a changé en cours de route, ce n'est pas la portée du concept d'externalité mais sa nature même. [...] Les externalités n'ont pas été caractérisées comme des phénomènes réels et pertinents

³¹¹ Si ces externalités internes sont considérées comme exclusivement pécuniaires, c'est que les différences de rendement entre les industries justifiant selon Pigou (1920, uniquement dans sa première version de *TEW*), une fiscalité différenciée selon les industries, avaient à l'époque engendré d'importants débats (cf. Pharo, 2022).

pour les politiques. Au contraire, elles ont été décrites comme des relations théoriques qui entravent la capacité d'un système de marché concurrentiel à satisfaire les exigences de l'optimalité ».

La question, essentielle chez Pigou, des modalités d'intervention de l'État pour limiter la divergence entre le produit social et le produit privé a ainsi été reléguée au second plan. Les externalités sont devenues des exceptions, à corriger au cas par cas, alors que chez Pigou cette divergence était centrale et fondait l'action publique. Remarquons dans cette évolution le rôle de Coase (1960, p. 189) qui, en plus d'avoir souligné que l'action de l'État n'est pas forcément nécessaire en cas d'externalités, a subrepticement changé le rôle dévolu à l'État : « *L'objectif d'une telle politique ne devrait pas être d'éliminer la pollution due aux fumées mais de déterminer le montant optimal de pollution qui maximise la valeur de la production* ». Puisqu'on ne s'intéresse plus aux modalités pour faire en sorte que l'entreprise élimine la pollution, on ne s'intéresse plus non plus à l'origine potentiellement organisationnelle de cette externalité, l'action politique n'a ainsi plus à éliminer les externalités négatives, mais à retrouver un équilibre optimal malgré leur présence³¹².

De même, dans les prolongements sur la fiscalité écologique, qui est à ce jour le domaine de fiscalité désincitative instrumentale le plus développé, les outils pigouviens de taxe et de subvention sont envisagés comme un des différents moyens pour retrouver un fonctionnement optimal des marchés, tout en étant questionnés sur leur efficacité potentielle par rapport à d'autres outils ayant ce même objectif. La fiscalité écologique, à la suite de l'article de Baumol (1972), a pour optique de trouver un niveau de taxe (et de pollution) optimal. Notons que le cadre conceptuel de la fiscalité optimale (TTO) est totalement dominant en ce qui concerne la fiscalité incitative écologique³¹³, comme nous allons le voir dans le I du chapitre 7.

La question du montant optimal de taxe ou de subvention, tout comme celle du niveau optimum de pollution, pointées notamment par Coase (1960) puis par les défenseurs de la fiscalité écologique, ne sont pourtant absolument pas traitées par Pigou. D'ailleurs, Aslanbeigui et Oakes (2012, p. 124) ont fait remarquer que les tentatives de généralisation des politiques pigouviennes auraient occulté « *l'historicité des conditions de leur validité* ». Ces auteurs se montrent d'ailleurs extrêmement sceptiques par rapport aux multiples références

³¹² Dans ce processus réduisant les externalités à un obstacle à l'équilibre général, le rôle de Arrow (1969) est pionnier, selon Berta (2017, p. 293-294), puisqu'à la suite de son article sur le sujet, les recherches se focaliseront sur « *l'internalisation des externalités par la création de marchés manquants, de marchés concurrentiels pour les externalités* ». Selon elle, Arrow « *est le premier à proposer un mode d'internalisation qui élargit le système complet des marchés pour inclure les externalités* ».

³¹³ Par exemple, Mankiw (2009, p. 6) souligne que les taxes pigouviennes « *peuvent restaurer une allocation efficace des ressources sans nécessiter une lourde intervention publique dans les décisions spécifiques des ménages et des entreprises* ». Il ajoute qu'elles engendrent des recettes qui peuvent permettre de réduire d'autres impôts, notamment les plus distorsifs, « *tels que les impôts sur le revenu* ».

contemporaines à la « taxe Pigou ». Pour eux, il est même « *erroné de supposer qu'il préconise des impôts sur les externalités* » (*ibid.*, p. 124). Cette contextualisation des politiques ne se retrouve pas dans les préconisations actuelles de « taxe Pigou », notamment en ce qui concerne la fiscalité écologique. Cela peut s'expliquer en partie par l'occultation de sa réflexion qualitative sur les processus de prise de décision des entreprises et de l'État.

L'internalisation des externalités grâce à la fiscalité serait à même, dans une optique standard, de réconcilier les incitations pigouviennes et la recherche de minimisation des distorsions, sauf qu'en fait le deuxième objectif prend le pas sur le premier et contraint fortement le rôle des politiques publiques. La vision de l'incitation est donc extrêmement réductrice et empêche théoriquement de viser convenablement les cibles des incitations en se dispensant d'impacter l'organisation de l'entreprise, comme si les décisions de l'entreprise n'étaient pas responsables de l'externalité (qu'elle soit externe ou interne à l'entreprise), comme s'il n'y avait aucun impact de l'organisation de l'entreprise sur ces décisions, comme s'il n'y avait qu'un seul type d'organisation répondant, grâce à une rationalité exclusivement instrumentale, à un seul objectif : la maximisation des profits.

IV.2 Comment la TTO a-t-elle transformé l'économie publique et réduit la taxe Pigou?

Si une taxe incitative, quel que soit l'objectif de l'incitation, est en général présentée sur le plan théorique comme ayant d'abord pour but d'égaliser les coûts marginaux afin d'atteindre un équilibre parétien (de second rang), en la réduisant ainsi à une FII, cela s'explique par la prégnance de la théorie de la taxation optimale (TTO) en économie publique (standard), qui sera formalisée en 1971 par Mirlees et Diamond (cf. supra, notre encadré 2 explicitant cette théorie).

Comme nous l'avons vu, la TTO conduit à transformer l'économie publique en évacuant le rôle macro-économique de la fiscalité³¹⁴. Ainsi, comme l'expliquent Beleau et Monnier (2014, p. 11), « *pour la théorie de la taxation optimale, l'efficacité ex-ante des marchés est postulée tandis que la macroéconomie s'attache à démontrer l'importance de la politique économique dans une optique de stabilisation* ». Le rôle de l'État est ainsi circonscrit aux défaillances des marchés, et son objectif (en termes d'allocation) devient uniquement de rétablir un équilibre, et donc l'efficacité des marchés – en l'entravant le moins possible.

³¹⁴ D'ailleurs, selon Leroy (2010, p. 204), la « *sectorialisation fiscale s'effectue également en défaveur de la fonction de macro-régulation économique* », ce qui illustre bien l'influence de la TTO sur les dispositifs existants (cf. infra, chapitre 7).

Pourtant, par rapport à Ramsey (1927) ou Robbins (1932), qui ne s'intéressaient qu'à l'efficacité marchande, la TTO introduit l'objectif de distribution et permet donc d'atteindre des optimums de second rang (même si l'efficacité des marchés reste primordiale), ainsi que d'élargir le champ d'application de la fiscalité à l'ensemble des défaillances de marché.

Si le rôle, la multiplicité de choix politiques et l'objectif du politique sont ainsi extrêmement limités³¹⁵ en matière de fiscalité, la TTO a elle une influence prépondérante, comme nous le précisons dans le chapitre 7 en examinant le quasi-monopole de la FII en matière de fiscalité incitative³¹⁶. Selon Arnott, « *la taxe optimale a ainsi profondément altéré la théorie, la philosophie économique et la politique* ». Si l'arbitrage entre l'efficacité et l'équité est privilégié, la méthodologie de la TTO peut également prendre en compte d'autres objectifs comme celui de stabilisation, même si cette fonction devient alors très éloignée de celle décrite par Musgrave (1959), comme le détaille Bebeau (2014)³¹⁷. Cette évolution peut être illustrée par cette remarque de Mirlees (1994, p. 214) : « *la plupart des agrégats macroéconomiques peuvent après tout être vus comme les manifestations d'équilibre général microéconomique* ». La volonté de rétablir un équilibre reste toujours primordiale, ce qui explique la prépondérance de l'objectif d'efficacité (suivant un critère parétien) sur tout autre objectif. Si finalement limiter les distorsions qui perturbent l'équilibre existant est central, ce cadre méthodologique peut être utilisé dans la plupart des politiques publiques en matière de fiscalité, en offrant la possibilité d'arbitrer entre cet objectif (conserver un équilibre optimal) et n'importe quel autre objectif, de justice sociale, de stabilisation ou même d'écologie.

Pour ces objectifs secondaires (et notamment l'écologie), la récupération de Pigou est cruciale, puisque la taxe pigouvienne permet d'atteindre un optimum de second rang. Ainsi « *Pigou rencontre Mirlees* » (comme l'indique le titre de l'article Jacobs et De Mooij [2011]). La taxe Pigou est donc utilisée par la théorie de la taxation optimale pour minimiser des distorsions et atteindre des équilibres. Par rapport à la formulation de Pigou, sa capacité d'action pour les politiques publiques est réduite à un rôle purement instrumental, tout en imposant des conditions drastiques à la mise en place d'une taxe Pigou optimale. Cette TTO fonde donc

³¹⁵ Par exemple, Marciano (2004) montre bien comment les tenants de la théorie du *Public Choice*, en faisant de la décision politique une question purement technique résultant d'un calcul rationnel, ont fait disparaître la possibilité de délibération et donc de choix politique. Même si notre sujet porte davantage sur la TTO que sur celle du *Public choice*, il s'agit de mettre ici en évidence le même type de mécanisme, en matière de fiscalité, limitant les possibilités de choix.

³¹⁶ Nous pointerons néanmoins le développement plus récent de certains dispositifs, statutaires ou ayant des effets éthico-politiques indirects pouvant en partie se rapprocher de la FIP, même s'ils restent extrêmement minoritaires.

³¹⁷ « *Les théoriciens de la taxation optimale ont tenté de rapprocher leur traitement de la stabilisation de la théorie des cycles réels. Ce faisant, ils en ont réduit la portée mais ont également limité l'impact macroéconomique de la politique fiscale. Ils se sont donc éloignés des interprétations à la Musgrave* » (Bebeau [2014], p. 239).

théoriquement la FII, inspirée par Pigou, mais transforme et réduit fortement son objectif. En effet le but n'est plus d'augmenter le produit social et plus généralement le bien-être, mais d'atteindre un équilibre de second rang, tout en minimisant les distorsions. Cela limite très sensiblement la portée des objectifs incitatifs vis-à-vis des entreprises en évacuant notamment la possibilité théorique de mettre en œuvre une FIP.

Ainsi, dans cette littérature sur la taxe Pigou, la volonté d'internaliser les externalités dans le fonctionnement du marché revient en fait à la recherche systématique d'un optimum de Pareto (de second rang). Depuis les travaux de Baumol (1972), qui a défendu la taxe Pigou face aux attaques dont elle était la cible (que ce soit de la part de Buchanan et Tullock [1962]³¹⁸ ou de Coase[1960]), le but des taxes écologiques devient donc, comme on l'a vu, de trouver un montant de taxe optimal ainsi qu'un niveau de pollution optimal et de préciser les conditions de validité afin d'atteindre une situation optimale (souvent de second rang) au sens de Pareto. Ainsi, comme l'explique Spash (2021, p. 95), « *le préjudice pourrait être converti en argent et inclus dans le calcul des coûts sociaux marginaux relatifs à un processus de production, de sorte que les mécanismes de prix pourraient être ajustés pour atteindre l'efficacité de l'allocation (Pareto)* ».

Selon lui, cet objectif va complètement à l'encontre de la pensée de Pigou, puisque « *l'intégration des institutions de marché dans un système de planification et de droit [...] qu'il a reconnu comme essentiel, a été commodément oublié* » (*ibid.*, p. 93). Pottier (2016, p. 211-212), quant à lui, dénonce la recherche constante par les économistes standard d'une unicité du prix du carbone afin de relier efficacité et égalisation des coûts marginaux. En se concentrant sur la modification des prix qui internaliserait l'externalité grâce à la taxation écologique, celle-ci est conçue, plus ou moins implicitement, comme une taxe indirecte pesant sur les consommateurs plutôt que comme une taxe sur la production³¹⁹ impactant les entreprises. En effet, la désincitation fiscale directe vis-à-vis des entreprises est complexe à justifier car elle affaiblit l'efficacité parétienne, et il importe donc, comme nous le pointons dans le I du chapitre 7 en prenant notamment l'exemple de la taxe carbone, soit de trouver des compensations pour

³¹⁸ Buchanan et Tullock (1962) initient la théorie du *Public Choice*. Avec cette théorie, selon Musgrave (1985, p. 14), « *l'attention s'est déplacée vers une théorie de "l'échec du gouvernement" et de la nécessité d'une restriction gouvernementale qui en résulte* ». Il précise que « *cette théorie s'oppose de manière hégélienne à la préoccupation antérieure (sous-jacente aux externalités pigouviennes et à la théorie des biens publics) concernant l'échec du marché et la nécessité d'y remédier par une action gouvernementale* ».

³¹⁹ Le risque est qu'elle pèse essentiellement sur les consommateurs, et notamment les ménages les plus pauvres, et ne permette pas de discriminer les entreprises (cf. infra, le I du chapitre 7). Or, comme le souligne Harribey (2018, p. 22), « *le choix d'un prélèvement au stade de la production, donc le plus en amont possible, ou d'un prélèvement au stade de l'utilisation finale (consommation), le plus en aval, [...] ne sont pas neutres au regard de la répartition de la charge qui pèse sur les agents économiques ou les groupes sociaux* ». Il ajoute que « *ces choix peuvent contribuer de façon importante à l'acceptation politique ou au rejet du prélèvement par la population* ».

les entreprises, les acteurs, voire pour la société dans son ensemble, lésées par la mesure désincitative³²⁰, soit de cibler cette FII sur les consommateurs via un impact exclusif sur les prix, ce qui explique la préférence des économistes standards pour des taxes forfaitaires de type Ramsey. Concevoir la taxe Pigou comme une FII a également pour effet de ne pas envisager les impacts (directs mais aussi indirects) que la fiscalité incitative peut avoir sur la structure organisationnelle de l'entreprise (via notamment la mise en œuvre d'une FIP).

Pourtant, comme nous allons le voir dans le chapitre 7, les différentes dépenses fiscales mises en place pour favoriser la compétitivité des entreprises n'agissent pas seulement sur les prix de marché, mais influencent aussi (indirectement) les processus de prise de décision en renforçant la centralité de l'instrumentalité marchande. Ainsi certains dispositifs pouvant être rattachés à la FII ont bien des effets procéduraux sur les modalités de prise de décision, mais ces effets ne sont pas de nature à favoriser le déploiement de la raison pratique des acteurs au sein de l'entreprise, puisqu'ils renforcent au contraire, plus ou moins indirectement, la prédominance d'une rationalité exclusivement instrumentale (et non interprétative).

³²⁰ Ainsi, le principe du double dividende (cf. infra, le I du chapitre 7) consiste le plus souvent à promouvoir la compensation de la mise en place de taxes désincitatives non forfaitaire par une baisse des autres taxes non forfaitaires existant dans le système fiscal, à l'instar de l'imposition sur les revenus.

Conclusion du chapitre 4

Dans ce chapitre 4 nous sommes partis du lien entre les différentes structures organisationnelles et les externalités mis en évidence par Pigou (1932). L'idée était de déconstruire la tradition pigouviennne, afin de montrer comment ces prolongements ont restreint son propos en cantonnant la « taxe Pigou » à un rôle strictement instrumental, dans une logique de FII. Pour nous, l'intuition de Pigou lorsqu'il a expliqué que les externalités (positives et négatives) peuvent être générées par certaines organisations de la production et du travail, ouvre la possibilité de différencier la fiscalité des entreprises au sens large selon les procédures encadrant les processus de décision au sein de l'entreprise, dans une optique de FIP.

En abordant les externalités (positives et négatives) vis à vis de tiers extérieurs, mais aussi à l'intérieur d'une branche d'activité ou même d'une firme, l'œuvre de Pigou permet de justifier une intervention de l'État grâce à une fiscalité incitative instrumentale (FII) pour impacter les coûts de production, les quantités produites et *in fine* les prix, mais aussi grâce à une fiscalité incitative procédurale (FIP) impactant l'organisation de l'entreprise. Son questionnement éthique sur le lien entre l'intérêt privé et le bien-être en général est essentiel pour formuler des critères objectifs de taxation et subvention, mais nécessite un approfondissement de l'évaluation qualitative des modalités de prise de décision au sein de l'entreprise expliquant l'apparition d'externalités (internes ou externes à la production).

Tableau 5 : Les deux types de « taxe Pigou »

	Taxe Pigou instrumentale (FII)	Taxe Pigou procédurale (FIP)
Origine	Cadre marginaliste de Pigou permettant de mesurer l'externalité	Intuition éthico-politique de Pigou soulignant la cause organisationnelle de l'externalité
Objectif	Internaliser l'externalité dans le fonctionnement du marché	Internaliser l'externalité dans les processus de décision de l'entreprise
Moyen d'action	Calculer monétairement chaque externalité et le montant de la taxe	Evaluer qualitativement la structure organisationnelle de l'entreprise
Prolongements	TTO, et notamment fiscalité écologique (pour atteindre un optimum de 2d rang)	Absence d'approfondissement de cette FIP sur le plan théorique

Nous avons vu que le cadre théorique marshallien conservé par Pigou, et surtout sa volonté de calculer monétairement les externalités et les taxes l'ont empêché d'approfondir son intuition éthico-politique. Au contraire, cela a permis aux auteurs ayant prolongé ses recherches sur la fiscalité incitative de réduire cette taxe Pigou, via la FII, à une modalité pour atteindre

des équilibres optimaux (de second rang) grâce au critère d'efficacité parétienne. Afin d'exploiter le potentiel d'intégration d'enjeux éthiques au sein des choix politiques des entreprises que revêt l'approfondissement d'une telle intuition, nous nous proposons de sortir totalement d'une logique parétienne visant instrumentalement l'optimalité grâce à des calculs monétaires, et d'envisager en revanche, via la FIP, des critères qualitatifs de taxation incitative dans le but de démocratiser l'entreprise et donc de favoriser directement l'intérêt général, ce qui revient (cf. infra, le chapitre 6) à repositionner la recherche d'efficacité marchande dans un cadre éthico-politique.

Avant d'approfondir cette réflexion, qui nous amènera à questionner (et à élargir) la notion d'efficacité économique (sans la réduire à l'efficacité marchande), il convient, une fois déconstruit le lien entre la pensée de Pigou et les prolongements de la tradition dite pigouvienne au sein de l'économie standard, d'insister sur la pertinence d'inscrire l'intuition pigouvienne au sein de différentes conceptions de la fiscalité alternatives à la TTO. En effet, pour contribuer à repenser les modalités et les possibilités de l'action publique en matière de fiscalité incitative, nous soulignons qu'une réinterprétation éthico-politique de l'intuition pigouvienne nécessite un cadre institutionnaliste, alternatif à celui de l'économie du bien-être, qui ouvrirait une perspective d'évaluation qualitative et multidimensionnelle des entreprises sur le plan démocratique pour les différencier fiscalement selon leur structure organisationnelle.

**Chapitre 5 : Repositionner l'intuition de
Pigou dans un cadre méthodologique
institutionnaliste.**

Dans le chapitre précédent, nous avons constaté que le cadre marginaliste et utilitariste de Pigou (1932) l'a empêché d'approfondir le lien qu'il a établi entre structure organisationnelle et externalités. Ce lien préfigurait pourtant la possibilité d'envisager une FIP pour internaliser les externalités au sein même des processus de décision des entreprises. Cette intuition a ensuite été « oubliée » par la tradition pigouviennne qui, sous l'influence de la TTO, s'est centrée sur l'élaboration d'une taxe Pigou exclusivement instrumentale (FII). Cette occultation s'explique comme on l'a vu par le cadre méthodologique de Pigou lui-même, mais aussi et surtout par celui de la TTO qui, tout en permettant un certain prolongement de la taxe Pigou, a réduit les possibilités de questionnements et d'objectifs en matière de fiscalité incitative.

Ce chapitre se propose donc de déplacer, pour pouvoir l'approfondir, cette intuition pigouviennne d'un cadre utilitariste propre à l'économie du bien-être, à un cadre institutionnaliste permettant d'appréhender les enjeux éthico-politiques non seulement dans les entreprises, mais également au sein des politiques publiques. Il s'agit de montrer d'abord que, malgré son évolution, le cadre actuel de l'économie du bien-être, en n'intégrant pas suffisamment des enjeux éthiques au sein des choix publics, ne permet pas de développer une FIP et donc d'approfondir l'intuition pigouviennne. Dans ce chapitre, nous nous efforçons donc d'inscrire celle-ci au sein de différents courants de pensée institutionnalistes³²¹ se distinguant radicalement de la méthodologie standard, afin d'explorer la possibilité de réorienter les incitations fiscales vis-à-vis des entreprises. Nous pointons notamment que le cadre théorique d'auteurs tels que Samuelson ou Musgrave, qui ont tenté de synthétiser différents courants économiques, ne permet pas non plus d'approfondir l'intuition pigouviennne, car il reste empreint d'une certaine optique utilitariste, incompatible avec un cadre institutionnaliste. Ce chapitre va donc nous permettre de réinterpréter l'intuition éthico-politique de Pigou et de l'approfondir dans un cadre institutionnaliste pour envisager le rôle potentiellement procédural de la fiscalité incitative des entreprises.

Nous nous intéressons dans un premier temps au cadre méthodologique utilitariste de l'économie du bien-être qui, dans ses différentes versions, ne permet ni de dépasser l'arbitraire des choix collectifs visant à maximiser le bien-être collectif, ni d'intégrer des enjeux éthiques dans l'action publique et le fonctionnement du marché, comme l'a pointé le théorème d'Arrow (1951). Le développement de l'intuition pigouviennne nécessite en effet d'élargir la capacité

³²¹ Comme nous l'avons précisé dans notre introduction, nous privilégierons le terme d'institutionnalistes plutôt que celui d'hétérodoxes pour caractériser les économistes qui s'éloignent de la méthodologie de l'économie standard (cf. Postel [2007]).

évaluative de l'économie publique, ce que ne permet pas la TTO qui, bien que renouvelant le cadre méthodologique de l'économie du bien-être, reste centrée sur l'efficacité (parétienne) marchande.

Nous soulignons dans un second temps, en partant de Seligman (1910)³²², que toute étude de la fiscalité s'inscrit dans un contexte institutionnel donné. Il s'agit ainsi de doter l'intuition pigouvienne d'une méthodologie entièrement institutionnaliste et socialement située, contrairement à celle de l'économie standard. Nous nous inspirons notamment de Kapp (1950) qui permet de sortir complètement d'une logique coût/avantage qui, on l'a vu, empêche d'intégrer le rôle des institutions et des enjeux éthiques. Cela nous éloigne des différents cadres d'analyse hybrides, et notamment celui de Musgrave (1959), dont les travaux sur les différentes fonctions de l'État, bien qu'inspirés par une logique keynésienne, s'appuient sur des méthodes issues de l'analyse standard.

Nous allons enfin voir que le nouveau rôle procédural pour la fiscalité incitative, inspiré par Pigou (1932 et 1935), renouvelle la justification de l'intervention de l'État, en légitimant une action sur les processus de décision des entreprises pour favoriser l'émergence en leur sein de procédures propices à la mise en œuvre de la raison pratique des acteurs. En élargissant la capacité évaluative de l'État et en s'éloignant assez radicalement d'une évaluation fondée sur le critère de l'efficacité parétienne, cette intervention est bien distincte des trois fonctions de l'État distinguées par Musgrave (1959), et nécessite par conséquent d'être envisagée dans un cadre institutionnaliste. Nous soulignons d'ailleurs la complémentarité potentielle de ce nouveau rôle avec les différentes façons d'envisager l'intervention de l'État dans un cadre institutionnaliste, grâce notamment à l'analyse postkeynésienne. En matière de fiscalité incitative, cette FIP permettrait *in fine* de rompre avec l'utilitarisme et de ne plus se référer au critère d'efficacité de Pareto.

³²² Seligman, économiste institutionnaliste influencé par l'école historique allemande, a développé une approche très sociologique des finances publiques. Comme l'explique Guex (2010, p. 398) : « dans les pays anglophones [...] avant la Deuxième Guerre mondiale, il semble que seul Edwin Seligman se soit penché sur ce type d'approche [la sociologie des finances publiques] », en citant son article de 1926 « *The Social Theory of Fiscal Science* ».

I. L'utilitarisme de l'économie du bien-être, un cadre méthodologique inadapté.

La TTO qui, selon Arnott (1994), marque l'avènement de la « *new new welfare* » à partir des années 1970, n'étant finalement qu'une application de l'économie du bien-être, il convient donc de revenir sur les évolutions de l'économie du bien-être afin de montrer que ce cadre méthodologique, sous ses différentes formes, est inadapté pour élargir les choix politiques à des questionnements éthiques et processuels au sein de l'entreprise. En effet l'utilitarisme, qu'il soit ordinaliste, ce qui empêche d'agir politiquement, ou cardinaliste, ce qui amène à des choix potentiellement arbitraires et donc contestables, ne permet pas d'intégrer des critères éthiques de choix politique au sein de l'économie publique et de dépasser la centralité de l'instrumentalité marchande dans la prise de décision des pouvoirs publics. Ce détour constitue selon nous un préalable nécessaire pour repositionner l'intuition pigouvienne dans un cadre institutionnaliste permettant de concevoir une FIP pour les entreprises et une appréhension éthico-politique de leur organisation.

I.1 En sacralisant l'optimum de Pareto, la nouvelle économie du bien-être rend impossible l'action politique.

Le cadre méthodologique utilitariste de l'économie du bien-être a progressivement engendré le passage d'un principe d'utilité cardinale, que l'on trouve notamment chez Pigou, à un principe d'utilité ordinale, propre à Pareto, du fait d'une montée en puissance du critère d'efficacité parétien. Pourtant, comme le souligne Sen (1966, p. 180), « *la réalisation de l'optimalité de Pareto ne garantit en tant que telle que relativement peu de choses* ». Il ajoute que « *le souci d'aller au-delà du pré-ordre partiel de Pareto a constitué le principal objet de la littérature concernant les fonctions d'utilité sociale* », comme on va le voir avec Samuelson (1947) dans la prochaine section. Avant cela, nous pointons ici l'impuissance politique de la nouvelle économie du bien-être.

Comme l'explique Baujard (2017, p. 87-89), la nouvelle économie du bien-être initiée par Robbins (1932), puis poursuivie par Allen et Hicks (1934), a engendré une impasse car il devenait impossible de comparer les utilités sociales interpersonnelles, « *l'utilité [étant] dès lors construite et interprétée sur des bases strictement ordinales* ». Ce nouveau cadre illustre l'exclusivité du critère parétien, puisqu'alors « *les situations sont ordonnées par le seul critère*

de Pareto, donc par des considérations strictement ordinales » (Baujard [2017], p. 90-91). Spash (2021, p. 94) souligne que le critère de Pareto qui « permet de désigner comme "optimales" des politiques qui amélioreraient le sort d'une élite tout en n'ayant pas d'impact pour les autres »³²³, n'est pas opératoire et pousse les pouvoirs publics à l'inaction. Comme nous l'avons souligné avec Arnott (1994, p. 274), en se restreignant à l'efficiencia parétienne l'économie normative s'est « mise en sommeil pendant 30 ans ». Cela rejoint la remarque de Kapp qui, dès 1950 (p. 91), pointe que « la nouvelle économie du bien-être renonce à toute possibilité d'inclure les coûts sociaux (et les avantages sociaux) dans le cadre de l'analyse économique », et donc à une application pratique puisqu'en excluant toute comparaison interpersonnelle, on limite la possibilité d'agir politiquement.

L'omnipotence du critère de Pareto, alors même que le compromis keynésien-fordiste se met en place, peut en partie expliquer que la nouvelle économie du bien-être n'a pas eu d'influence sur les politiques publiques pendant cette période³²⁴. L'économie du bien-être semble alors prise dans un dilemme entre interdire les comparaisons interpersonnelles (utilité ordinale) qui évacue le politique, et maximiser le produit social (utilité cardinale), ce qui risque d'engendrer des décisions arbitraires basées sur des jugements de valeur. L'analyse de Samuelson (1947), à qui l'on doit la distinction entre ancienne et nouvelle économie du bien-être et qui définit la notion de fonction de bien-être social³²⁵, semble justement se situer entre les deux types d'utilitarisme³²⁶, ce qui en fait un précurseur de la « *new new welfare* » (pour reprendre le terme d'Arnott [1994] qui désigne ainsi la TTO en soulignant que celle-ci marque le renouvellement de ce cadre méthodologique).

³²³ Il ajoute que « la nouvelle économie du bien-être s'est alors combinée à la théorie de l'externalité pour justifier au mieux un léger réformisme, et plus typiquement le "business as usual", en réponse à la destruction écologique, parce que les projets à l'origine de cette destruction pouvaient être considérés comme créant de plus grands bénéfices (pour l'élite) que de nuisances (pour les pauvres) » (*ibid.*, p. 95).

³²⁴ Cela n'est en revanche pas le cas du cardinalisme et de Pigou en particulier qui, comme l'indique Kumekawa (2018, p. 188-190), a été associé aux politiques du gouvernement travailliste anglais au sortir de la seconde guerre mondiale en approuvant vivement le programme de nationalisation et de redistribution mis en place en Angleterre. Il relate ainsi un discours de Pigou en 1945 qui montre qu'il « était de retour aux principes de base de son économie du bien-être », en pointant la nécessité de maximiser le bien-être total grâce à ces différentes politiques.

³²⁵ Cette fonction « établissant un classement des situations sociales à partir de variables pertinentes de bien-être », « le bien-être collectif est alors une fonction des utilités individuelles dégagées d'une situation sociale donnée » (Barbe [2016], p. 184).

³²⁶ Samuelson, tout en utilisant des optima de Pareto pour son élaboration d'une fonction ordinale du bien-être social, continue de défendre la position « controversée » consistant « à supposer que le bien-être est la somme des utilités cardinales » (cf. Backhouse [2015], p. 343). Selon Baujard (*op. cit.*, p. 103), pour Samuelson « la nouvelle économie du bien-être ne constitue pas un guide réel pour l'action, mais il est nécessaire d'ajouter ensuite des comparaisons interpersonnelles, des positions éthiques pour trancher entre les différentes situations optimales ».

I.2 L'impossible dépassement de la *new welfare* : les limites politiques de l'économie du bien-être.

Comme l'explique Backhouse (2015, p. 342-343), l'ouvrage fondateur de Samuelson (1947) montre qu'il « *existe une infinité d'optima de Pareto* » parmi lesquels on peut choisir pour maximiser le bien-être social. Ce faisant, « *Samuelson a cherché à établir quels jugements éthiques sont nécessaires pour en tirer des conclusions sur le bien-être* », « *contrairement à Hicks* », ou Robbins, qui ont « *essayé d'éliminer les jugements éthiques de l'économie du bien-être* » (*ibid.*). En effet, pour Samuelson (1958b, p. 481), si « *la liberté des prix permet d'atteindre la Pareto-efficacité [...] en soi, elle n'a aucune tendance à vous amener à des positions sur la frontière qui sont éthiquement optimales en termes de fonction de bien-être social* », d'où la nécessité selon lui « *de taxes, de dépenses ou d'autres types d'interventions* » publiques. Si Samuelson intègre ainsi des « *problèmes conceptuels, plus philosophiques* » (cf. Backhouse, *op. cit.*), ce qui rend possible l'intervention de l'État notamment en cas d'externalités négatives ou positives, il n'apporte pas de critères objectifs la justifiant et permettant de trancher entre différentes visées éthiques. Selon Généreux (2003), « *le concept de fonction de bien-être social ne nous apprend rien sur les jugements de valeur pertinents pour opérer le tri [entre les choix publics alternatifs], hormis le fait qu'ils sont absolument indispensables* »³²⁷. Ainsi, comme le résume Barbe (2016, p. 184), « *le problème de cet effort [de Samuelson] est qu'il est voué à l'échec si l'on s'interdit de réaliser des comparaisons interpersonnelles* ». Il ajoute que c'est justement le résultat du théorème d'impossibilité d'Arrow.

Le théorème d'Arrow (1951) montre en effet qu'« *il n'existe pas de procédure d'agrégation des préférences individuelles qui soit susceptible de garantir le respect des axiomes de rationalité au niveau collectif* » (cf. Lengaigne et Postel [2004], p. 395), et souligne ainsi l'impossibilité de passer des choix individuels à un choix collectif. Cela va interroger le principe parétien, auquel souscrit Arrow, d'interdire les comparaisons interpersonnelles. En effet, selon Baujard (*op. cit.*, p. 95) « *le résultat négatif d'Arrow s'explique par la pauvreté informationnelle des préférences individuelles, qui peut être dépassée en réintroduisant la possibilité de comparer les utilités (ou bien en recourant à des informations différentes des*

³²⁷ En effet, comme l'indique Généreux (2003) dans un article d'*Alternatives économiques* intitulé : « *La quête illusoire d'une fonction de bien-être social* », dans un tel cadre théorique « *la question de savoir si l'effet bénéfique [de l'intervention publique] est réel ou non est alors éminemment subjective : elle dépend de l'ordre de classement des priorités sociales et d'une conception de la juste répartition du bien-être entre les individus* ». Il ajoute que « *la théorie [de Samuelson] nous laisse alors sans explication de ce qui constitue une part essentielle de l'action publique : l'intervention dans le domaine des biens privés et la redistribution* ».

seules utilités) ». Pour Desreumaux et Berthonnet (2014, p. 96), alors que depuis Smith la question se posait de savoir si le marché pouvait atteindre « *non seulement l'optimalité, mais aussi la justice* », « *le théorème d'impossibilité conclut cette recherche en montrant que le marché ne permet pas d'agréger rationnellement des choix individuels fondés sur la justice* ». Selon Lengaigne et Postel (2004, p. 399), « *la thèse d'Arrow n'est jamais, nous semble-t-il, vraiment prise au sérieux, parce qu'elle menace le cœur de la théorie néoclassique : la rationalité économique comme fondement de la société de marché* ». Arrow a donc démontré que dans un cadre parétien interdisant les comparaisons interpersonnelles, cadre qu'il choisit explicitement de privilégier, l'hypothèse de rationalité standard « *ne peut pas définir un choix collectif* » et n'est donc « *pas adaptée à la production d'un choix social* » (*ibid.*, p. 401 et 409).

Malgré cela, l'optimum de Pareto est resté la référence pour signifier l'efficacité économique (marchande) et donc pour indiquer *a priori* l'intérêt commun³²⁸. Plutôt que de remettre véritablement en cause cette hypothèse de rationalité exclusivement instrumentale, ainsi que le cadre utilitariste et la recherche d'un optimum de Pareto, la théorie de la fiscalité optimale (TTO) qui, selon Arnott (1994), marque justement l'avènement d'une « *new new welfare* », a continué à sacraliser le critère d'efficacité parétienne propre à ce cadre, tout en permettant un arbitrage avec d'autres objectifs (avant tout l'équité, mais aussi la stabilisation³²⁹) grâce à « *une fonction cardinale du bien-être social intégrant à la fois la question de l'équité et de l'efficacité* » (*ibid.*, p. 274) s'inspirant du travail de Samuelson (1947, 1954). Ce faisant, contrairement à Samuelson qui s'appuyait sur une fonction ordinale du bien-être social, ils intègrent les questions d'équité au sein même de la fonction de bien-être social. Pour autant la TTO limite fortement la recherche de l'équité grâce au critère omnipotent d'efficacité parétienne³³⁰. Dans cette optique, le rôle de l'État devient celui de rechercher l'efficacité de la production sur la base du critère d'efficacité parétien, pondéré marginalement par des questions d'équité, et non de réaliser des choix politiques parmi les multiples optima de Pareto, comme

³²⁸ Pour Desreumaux et Berthonnet (2014), cela renvoie même à « *la notion de bonheur général* » qui « *est identifiée au concept d'optimum de Pareto* ». En effet, « *grâce au mécanisme marchand, les actions individuelles privées et non concertées conduisent à l'intérêt commun (l'optimalité au sens de Pareto)* ».

³²⁹ Cf. les tentatives de Diamond (1994) et de Mirlees (1994) qui visent à construire des modèles arbitrant entre l'objectif d'allocation (utilisant le critère d'efficacité parétienne) et celui de stabilisation. Pour Bebeau (2014, p. 210), ces tentatives aboutissent à des échecs, car il n'est pas possible d'« *expliquer des faits macroéconomiques sans pour autant déplacer la méthodologie de la maximisation qui permet une analyse des systèmes fiscaux en fonction du critère d'optimalité* ».

³³⁰ Ce critère radicalise le principe du moindre sacrifice de Pigou (1928). En effet, avec le critère parétien, il n'y a plus de « sacrifice » possible au nom de la justice, alors que Pigou tentait de concilier efficacité et justice, tout en privilégiant les questions redistributives. Et par rapport à Samuelson (1947, 1958b), pour qui les questions d'équité étaient également primordiales, mais non intégrables dans sa fonction ordinale de bien-être, car dépendante de choix publics, l'équité devient soumise à l'efficacité.

le défendait Samuelson³³¹. Ainsi la recherche de justice devient totalement subordonnée à celle d'efficacité parétienne. Au final, non seulement l'arbitrage entre l'efficace et le juste de la TTO semble factice, car cette théorie s'inscrit dans une logique avant tout parétienne, mais en plus le cadre utilitariste, qui avait déjà empêché Pigou de développer des critères éthiques en matière de fiscalité incitative dans *TEW*, se trouve renouvelé (via leur fonction cardinale du bien-être social).

I.3 Renouveler l'économie du bien-être ou en sortir ?

Il importe donc de chercher à élargir les choix politiques et leur capacité évaluative. Selon Baujard (2017, p. 126-127) un tel élargissement de l'évaluation peut passer par un renouvellement de l'économie du bien-être puisqu'« *il lui incombe la responsabilité de fournir un outil théorique d'analyse et d'identification des jugements de valeur puis un outil d'évaluation des situations concrètes à l'aide de ce filtre* ». Pour elle, les théories de mesure des inégalités et de la pauvreté ainsi que les travaux de Sen considérant l'économie comme une science morale constituent une voie pour participer au « *fondement d'une méthodologie propre à une économie du bien-être évaluative* ». Pour notre part, afin de réinventer la fiscalité incitative des entreprises, il importe d'envisager des critères éthiques, alternatifs à l'efficacité parétienne, mais aussi au calcul des utilités individuelles, pour maximiser le bien-être social inspiré par Pigou (1932).

Si l'on souhaite dépasser la logique parétienne qui permet de traiter la question de l'efficacité (dans un sens néanmoins exclusivement marchand) mais laisse de côté les questions de justice, il importe selon nous d'adopter une méthodologie radicalement alternative à l'économie du bien-être, s'éloignant véritablement d'un cadre utilitariste (qu'il soit cardinaliste ou ordinaliste)³³². Il ne s'agit pas de considérer que dans le cadre d'une méthodologie institutionnaliste (et donc non parétienne) il faudrait systématiquement justifier des mécanismes alternatifs à un marché fonctionnant forcément de manière efficiente (au sens parétien)³³³, mais d'approfondir en quelque sorte la démarche d'Arrow en introduisant des critères politiques,

³³¹ Cette démarche, bien que prometteuse sur le plan politique en justifiant davantage l'intervention de l'État, ne permet pas non plus de trouver des critères non arbitraire d'intervention publique.

³³² Notre démarche peut d'ailleurs être complémentaire (du point de vue des pouvoirs publics) des développements contemporains des théories sur l'équité (cf. par exemple Fleurbaey et Maniquet [2005]) au sein de l'économie du bien-être. Selon Barbe (2016, p. 186), ces travaux « *surmontent ainsi l'impasse arrowienne en maintenant le rejet des comparaisons interpersonnelles : ils y parviennent en mobilisant davantage d'informations sur les courbes d'indifférence des agents de leur modèle* ».

³³³ En revanche, comme l'indique Postel (2007), « *l'efficacité informationnelle du marché est un acquis définitif de l'analyse économique y compris pour les hétérodoxes* ».

éthiques et processuels pour intervenir directement et qualitativement sur l'entreprise, ce qui indirectement aurait des effets souhaitables sur le fonctionnement du marché. Selon Desreumaux et Berthonnet (2014, p. 120-121), « *si la première conclusion d'Arrow est qu'une société composée uniquement de marchés ne peut pas fonctionner, sa conclusion ultime est que les marchés sont des moyens techniques de réaliser l'efficacité économique, à condition qu'ils soient fondés par des choix politiques effectués en dehors des marchés eux-mêmes* ». Nous rejoignons cette aspiration d'encadrer le marché par des choix politiques, tout en considérant qu'il importe de redéfinir l'objectif d'efficacité économique des entreprises (d'abord du point de vue des pouvoirs publics, mais aussi de l'entreprise elle-même, considérée comme un commun regroupant diverses parties prenantes), en le conditionnant à des enjeux éthiques, et en élargissant la recherche d'efficacité au-delà d'une logique exclusivement marchande, pour éviter que la prépondérance de l'instrumentalité marchande n'entrave la possibilité de réaliser ces choix politiques (cf. supra, les chapitres 1 et 2).

Ainsi chez Arrow (1951), comme finalement chez Pigou (1932), qui se situent pourtant dans des cadres utilitaristes différents, on voit poindre la possibilité de remettre en cause la rationalité exclusivement instrumentale, ce qui semble être une condition nécessaire pour aboutir à des choix collectifs. Cela passe selon nous par un cadre institutionnaliste, non utilitariste, permettant, comme nous allons le voir, de reformuler l'efficacité économique en l'encadrant par une éthique du bien commun, et donc d'élargir la question de l'efficacité économique au-delà de la recherche exclusive d'efficacité marchande.

II. Les apports d'un cadre institutionnaliste à l'étude de la fiscalité.

Dans cette seconde sous-partie nous nous proposons de caractériser le cadre institutionnaliste afin de souligner l'apport de cette méthodologie en matière de fiscalité incitative. Pour cela, nous explicitons dans un premier temps la spécificité d'un cadre méthodologique ouvert aux différentes sciences sociales afin d'appréhender le rôle des institutions relatif à la fiscalité, et envisager les interactions des agents dans un cadre institutionnellement et historiquement situé. Pour sortir d'une rationalité exclusivement instrumentale dans la mise en œuvre des politiques publiques, nous pointons dans un second temps qu'il est essentiel de dépasser les méthodologies hybrides (situées entre l'économie standard et l'économie keynésienne), et ainsi rompre avec toute logique parétienne qui n'envisage l'efficacité que sous un angle exclusivement marchand dans un sens conservateur vis-à-vis des « équilibres » existants, et qui, quand elle est mobilisée dans un tel cadre méthodologique hybride, a tendance à perpétuer des questionnements utilitaristes.

Il s'agit donc de situer cette conceptualisation de la fiscalité incitative procédurale au sein des différents courants de l'économie publique, sur la base d'un cadre méthodologique institutionnaliste qui s'écarte clairement d'une logique utilitariste et ne s'appuie plus du tout sur le critère d'efficacité de Pareto.

II.1 Une étude de la fiscalité, institutionnellement et socialement située.

Comme l'explique Delalande dans sa préface de la troisième édition de l'ouvrage *Théorie de la répercussion de l'incidence de l'impôt* de Seligman (1910, p. 3), spécialiste des finances publiques de la fin du 19^{ème} siècle :

« Pour Seligman, l'économie est une science de la société, et non une science naturelle, de telle sorte qu'il est imprudent de vouloir en dégager des lois immuables. En matière d'impôt, notamment, Seligman insiste fortement sur l'idée que les normes du juste et de l'injuste évoluent en même temps que se transforment les conditions sociales et économiques » (en citant *Essays in taxation* de Seligman, 1895, p. 6).

Il précise que Seligman est influencé par l'école historique allemande, qui apparaît au milieu du 19^{ème} siècle³³⁴, et d'où il suit que toute étude de la fiscalité doit dépendre du contexte

³³⁴ Parmi les auteurs de la vieille école historique allemande, on trouve notamment Roscher, dont Marie Henry (2009, p. 175) rappelle « les grandes lignes du discours [...] toujours présentes dans les présupposés des économistes "hétérodoxes" : il n'y a pas de "systèmes théoriques universels" ; les comportements économiques dépendent du contexte historique, politique et institutionnel ». La jeune école historique allemande est représentée

institutionnel et historique dans lequel elle s'inscrit. Notons que les auteurs de cette école historique « rejettent l'axiome de la rationalité de l'homo œconomicus fondé sur une analyse psychologique rudimentaire, ainsi que l'existence de lois économiques universelles » (Dostaler, 2006). Ainsi, Seligman (1910, p. 475), quand il aborde la question de l'impôt sur les profits ou sur le capital, souligne qu'il « est impossible de poser une règle exacte et universelle ». Il ajoute qu'« il faut toujours tenir compte des conditions particulières » (*ibid.*, p. 488).

Même si certains auteurs de l'école historique allemande s'étaient opposés à la méthode déductive de Mill³³⁵, nous pouvons faire ici un rapprochement entre le principe défendu par Seligman (1910) et la philosophie de Mill (1848). En effet, celui-ci, comme le souligne Gillig (2014, p. 15), « affirme précisément que les lois de l'économie politique n'ont rien d'universel ». Remarquons bien que remettre en cause le principe de lois universelles propres à l'économie standard ne signifie pas selon nous l'absence d'une recherche de valeurs universelles telles que la démocratie (comme nous l'avons vu dans la première partie de notre thèse). En effet, s'appuyer sur des valeurs universelles pour fonder les critères de l'action publique est une démarche radicalement distincte de celle consistant à calculer des utilités qui nécessite au préalable des jugements de valeur potentiellement contestables (comme on l'a vu supra, dans le I. avec le cardinalisme). D'ailleurs, la défense par Mill des coopératives s'explique selon Gillig (2014, p. 164) par « l'importance de la dimension politico-morale des coopératives », et donc se justifie au nom d'une valeur universelle : la démocratie³³⁶. Il convient néanmoins d'appréhender la mise en œuvre de ces principes éthiques dans leur pluralité et leur complexité, de manière contingente et processuelle.

Seligman (1910, p. 488) montre par exemple que l'incidence des impôts sur les entreprises ne répond pas à des lois universelles. Ainsi, comme la répercussion des impôts sur les profits ou sur la production dépend de trois critères : la structure du marché, l'élasticité de la demande et le rapport du produit au coût, « il est toujours possible qu'une partie de l'impôt reste à la charge du producteur », ce qui signifie que ces impôts peuvent avoir de forts impacts

par Schmoller, contemporain de Seligman, qui fait selon Chavance (2018, p. 11) « l'effort d'intégrer approche historique et démarche théorique, c'est notamment le cas pour le rapport entre institution et organisation ».

³³⁵ Ainsi selon Marie Henry (2009, p. 175), en 1854 Roscher conteste la « "méthode idéaliste" qu'il attribue à John Stuart Mill, le plus influent économiste anglais de l'époque ». Il ajoute qu'« en opposition à cette méthode déductive, Roscher définit ce qu'il appelle la "méthode historique" » qui est une méthode inductive historiquement située.

³³⁶ Gillig (*ibid.*) précise que « Mill fait nettement ressortir [...] le combat moral pour l'établissement de la démocratie dans la sphère de la production » en citant son idée de viser « l'organisation la plus avantageuse des affaires industrielles pour le bien universel » (Mill [1848], p. 794).

(négatifs) sur la production des entreprises³³⁷. Selon Seligman (1910, p. 453), la répercussion complète sur le prix n'est jamais certaine et entière³³⁸, puisque cela dépend du degré de concurrence et des conditions de production.

Remarquons que ce caractère contingent des phénomènes économiques, que l'on peut rapprocher d'un cadre méthodologique institutionnaliste, se retrouve en partie chez Pigou, comme le soulignent Aslambeigui et Oakes (2015, p. 97-98), pour qui « *il n'existe pas, à proprement parler, de politiques économiques pigouviennes* », puisque selon eux « *Pigou était un logicien de l'analyse politique, et non un partisan de politiques économiques spécifiques* ». Ils précisent que « *ses jugements* » prenaient en compte « *un formidable ensemble de variables restrictives et contingentes* ». La contextualisation des politiques préconisées est ainsi essentielle pour « *prendre en compte l'historicité des conditions de leur validité* ».

De même Spash (2021), soulignant le rapprochement potentiel entre Kapp et Pigou, a pointé le caractère en partie institutionnaliste de la démarche de Pigou. Kapp (1950), dans son chapitre 15, intitulé « *Vers une nouvelle science d'économie politique* », où il pose les jalons d'un cadre institutionnaliste alternatif à celui de l'économie standard, considère qu'aucune compréhension du processus économique n'est envisageable sans prendre en compte le cadre institutionnel. Ainsi, il souligne le besoin d'un élargissement de concepts économiques en prenant en compte les éléments « *qui ne sont pas forcément évaluables, échangeables ou appropriables* » grâce aux concepts de valeur sociale ou de choix social. Selon lui, l'État doit mettre en place des normes minimales, qui nécessitent de restreindre les désirs des entrepreneurs dans l'intérêt commun. Pour Spash (2021, p. 109), les travaux de Kapp (1950, 1969) ont souligné que le marché en tant que « *structure institutionnelle encourage en fait le transfert des coûts sociaux* » de la part des entreprises sur des tiers. Quant à Pigou, selon Spash (2021, p. 93), « *il a reconnu comme essentielle [...] l'intégration des institutions de marché dans un système de planification et de droit* ».

Nous avons précisé dans le chapitre précédent que Pigou (1932) a également émis l'idée que c'est la structure organisationnelle de l'entreprise qui peut engendrer ce transfert de coûts (ou d'avantages sociaux). En effet, Pigou a tenté d'évaluer l'activité du producteur en utilisant le point de vue de la collectivité, ce qui permet d'envisager une distinction entre les entreprises

³³⁷ Cette réflexion ouvre la voie à une imposition différenciée pour orienter ces effets. On peut d'ailleurs tenir un raisonnement similaire pour justifier des subventions différenciées. Nous reviendrons sur ce point dans la prochaine sous-partie.

³³⁸ Comme nous le verrons plus en détail dans le II du chapitre 6, cela va à l'encontre de certaines lois énoncées sur l'incidence des impôts sur la production ou sur les profits des sociétés (qui seraient toujours répercutés sur les prix ou les salaires), qui seront mis en exergue par les théoriciens de la TTO dans le but de montrer l'inutilité de taxer les entreprises.

qui intègrent des questionnements qualitatifs, éthiques et finalement politiques sur les impacts de leurs décisions, et celles qui ne le font pas. Considérer l'entreprise comme une institution (cf. supra, le chapitre 1) peut permettre d'approfondir cette intuition en étudiant les interactions processuelles avec les autres institutions, notamment publiques, et les différentes formes organisationnelles instituées par l'entreprise qui engendrent telle ou telle décision, ainsi que des effets externes associés. Cela suppose de sortir du cadre méthodologique de Pigou, propre à l'économie du bien-être, qui, comme nous l'avons vu, entrave cet approfondissement, et de se situer au sein d'un cadre institutionnaliste.

Ce cadre, qui emprunte des éléments aux différentes sciences sociales (sociologie, droit, gestion, etc.), permettrait de renouveler le caractère prescriptif et évaluateur des théories économiques concernant les politiques publiques. Certaines évolutions contemporaines des théories portant sur la fiscalité des entreprises pourraient d'ailleurs être analysées comme allant dans ce sens. Comme le notent Beleau et Monnier (2014, p. 9), face au problème de l'évitement fiscal, des « travaux conduits surtout à partir des années 1990 mettent en évidence la diversité des facteurs socioculturels et psychologiques influençant la conformité »³³⁹. Il existe ainsi une certaine prise en compte des institutions dans les nombreux travaux sur la conformité fiscale, dans le prolongement de l'analyse de Alm (1996, p. 117). Celui-ci s'oppose vigoureusement aux théories de la fiscalité optimale qui « ignorent généralement une série de considérations reflétant les institutions fiscales et sociétales qui sont des éléments essentiels dans l'analyse normative et positive de l'impôt ». En s'intéressant aux normes sociales concernant les comportements de conformité (ou non) vis-à-vis de l'impôt, et donc à l'ensemble des institutions qui influencent ces normes, Alm (*ibid.*) propose un cadre méthodologique qui « peut éclairer et quantifier avec un critère commun les différents compromis que les taxes créent nécessairement ». Alm et Torgler (2012, p. 1) soulignent notamment « l'incapacité du paradigme néoclassique standard à prendre en compte l'éthique » et pointent que « l'éthique diffère d'un individu à l'autre et que ces différences influencent de manière significative leurs décisions de conformité ». Cela permet d'appréhender la multiplicité des réactions des individus et de souligner qu'elles ne dépendent pas uniquement de considérations instrumentales marchandes.

Pour autant, si l'on considère les coûts de mise en conformité et de collecte des impôts, on peut se demander si un tel cadre permet d'approfondir vraiment la possibilité que les normes et les actions des agents ne soient pas uniquement guidées par des questionnement de type

³³⁹ Ils ajoutent que « le poids des normes sociales est particulièrement important, la conformité dépendant du degré de cohésion sociale et du sentiment d'injustice ou du mépris qu'éprouvent les individus envers les autorités ».

coûts/avantages. Pour Beleau et Monnier (*op. cit.*), comme cette « *nouvelle grille de lecture économique de la fiscalité* » est « *centrée sur la technologie de l'impôt et les comportements d'évitement des contribuables* », elle « *ne constitue pas une alternative à la théorie de la taxation optimale* »³⁴⁰. Remarquons que le cadre méthodologique inspiré par Alm, conceptualisant une théorie des coûts d'efficacité de l'impôt, bien que novateur par rapport à celui de la TTO, rappelle en partie la recherche de minimisation des coûts propre à la TCT de Williamson (cf. supra, le II. du chapitre 2). Toutefois, en prenant en compte les considérations éthiques des agents et en pointant leur capacité à rechercher et atteindre des compromis, Alm ne postule pas que l'opportunisme de tous les agents est inéluctable, et il envisage ainsi une possible dynamique de changements institutionnels.

In fine, pour approfondir l'intuition pigouvienne, nous avons besoin d'un cadre méthodologique qui, au-delà d'une description sociologique du comportement des entreprises et de questionnements liés aux coûts de collecte et de mise en conformité, permettrait de doter les administrations fiscales de critères éthico-politiques. De tels critères permettraient aux pouvoirs publics d'une part d'appréhender et d'évaluer la capacité des acteurs à mettre en œuvre leur raison pratique ; et d'autre part de différencier fiscalement et de conditionner les aides publiques aux entreprises, dans l'optique de les inciter à se démocratiser.

II.2 Dépasser l'hybridation méthodologique (entre l'économie standard et l'économie keynésienne).

Nous allons voir maintenant qu'un cadre méthodologique s'appuyant à la fois sur l'économie standard et sur l'économie keynésienne, à l'instar de celui de Musgrave (1959), qui a cherché dans la lignée de Samuelson (1954) à déterminer des critères d'intervention publique, ne permet pas non plus d'élaborer des critères éthico-politiques de différenciation fiscale.

Appliquer un cadre méthodologique dépassant le strict champ des sciences économiques engendre pourtant déjà de fortes contestations au sein de l'économie standard, comme l'illustre cette remarque de Mirlees (1994, p. 214) à propos du cadre méthodologique de Musgrave (1959) : « *l'approche puriste de l'économie du bien-être ne peut pas facilement accepter cette méthode pluraliste* ». Il reproche à ce cadre de prendre en compte un trop grand nombre d'objectifs en matière de finances publiques, et notamment des objectifs macro-économiques. Si, au sein des sciences économiques, on critique déjà le fait d'élargir les objectifs des pouvoirs

³⁴⁰ Ils notent en particulier que « *le principe de la séparation des champs disciplinaires entre micro et macroéconomie des financements publics demeure* ».

publics aux questions macro-économiques, comment pourrait-t-on appréhender des objectifs qualitatifs en termes de management, de bien-être (d'un point de vue sociologique) ou encore d'environnement juridique souhaitable (du point de vue de l'intérêt général), dont l'optique ne serait pas avant tout l'équilibre – optimal – des marchés ? Cette interrogation rejoint la remarque de Frydman (1994, p. 173) : « *chez les néo-classiques l'action sociale est un cas particulier de l'action économique. Tout comportement relève de la rationalité instrumentale et il y a des marchés partout* ». Il conclut que « *la science économique manque aujourd'hui d'une réflexion sur ce cadre commun d'interaction autrement dit sur les structures et les institutions* » (*ibid.*, p. 177).

Même si, par rapport à la TTO qui s'en inspirera, Samuelson envisage bien plus de possibilités pour l'État d'agir politiquement (sans pour autant proposer des critères satisfaisants d'intervention), son cadre méthodologique est clairement utilitariste, puisqu'il a pour but de choisir le meilleur optimum de Pareto. Quant à celui de Musgrave (1959), qui analyse lui aussi l'intervention de l'État, il est bien trop ambigu pour être véritablement qualifié d'institutionnaliste, puisqu'il recherche un comportement optimal, au sens parétien, des pouvoirs publics (et non des marchés). Musgrave (1959, p. 4) remarque pourtant que son modèle entretient des liens proches avec les institutions économiques et sociales, et il précise que « *le cadre d'une théorie normative de l'économie publique dépend des valeurs politiques et sociales de la société qu'elle sert* ». En même temps, il utilise les outils de l'économie standard, notamment le cadre méthodologique marginaliste, et il poursuit les travaux de Samuelson (1954)³⁴¹ sur la recherche d'une intervention publique optimale, en s'appuyant notamment sur sa fonction de bien-être social. Musgrave (1968, p. 93-94) mettait toutefois en garde vis-à-vis du critère parétien d'efficacité puisque, selon lui, il n'est pas « *possible en utilisant la règle de Pareto de déterminer la structure optimale d'affectation des ressources* » ; et il considère que parfois, « *en ce qui concerne les biens privés [...] la perte attachée à une détérioration de la distribution pourrait excéder le gain d'efficacité au sens de Pareto* ».

Le cadre méthodologique marginaliste, utilisé partiellement par Musgrave, apparaît ainsi comme un obstacle rédhibitoire pour aborder la dimension éthico-politique de l'entreprise entrevue par Pigou, et pour permettre aux pouvoirs publics d'agir sur cette dimension. Un tel

³⁴¹ Ainsi, selon Musgrave (1968, p. 84-85), « *comme l'a montré Samuelson une offre de bien collectif optimale au sens de Pareto exige que le coût marginal soit égal à la somme des taux marginaux de substitution de A et B alors que pour le bien privé le coût marginal est égal à chacun de ses deux taux* ». Selon Généreux (2003), Samuelson montre que du fait de la défaillance du marché qui n'assure pas une allocation optimale des ressources en présence de consommations collectives, l'État doit produire des biens publics, et montre qu'une intervention publique optimale doit chercher à maximiser la fonction de bien-être social.

cadre a d'ailleurs entravé Pigou lui-même dans l'approfondissement d'une recherche de critères opératoires pour différencier les entreprises (cf. supra, le III du chapitre 4). De plus, l'utilisation d'un critère parétien (même si son importance chez Musgrave reste limitée à la logique de Samuelson³⁴²) a permis à la TTO de se revendiquer d'une filiation vis-à-vis de Musgrave, tout en rendant ce critère central pour une filiation, plus forte encore, avec la nouvelle économie du bien-être (dans une logique strictement parétienne). Cela a fortement limité la recherche de politiques publiques ayant vocation à participer à un quelconque intérêt général.

Pour renouveler cette conceptualisation de l'intervention publique en matière de fiscalité incitative, nous privilégions pour notre part un cadre méthodologique institutionnaliste n'empruntant aucun outil à l'utilitarisme, et qui devrait être à même d'appréhender les questionnements qualitatifs, vus comme « non-économiques » par Pigou. Notons qu'à l'inverse de Pigou, nous intégrons ces interrogations éthiques au cadre de l'économie institutionnaliste. Et bien que nous prenions appui sur différents arguments trouvés d'abord chez Pigou, mais aussi chez Musgrave, Samuelson, ou même Arrow, nous considérons qu'il est nécessaire de sortir complètement du cadre standard recherchant de façon plus ou moins exclusive un optimum de Pareto (que ce soit pour le fonctionnement des marchés ou pour l'intervention publique).

En effet, pour pouvoir étendre le caractère prescriptif de l'économie publique en direction de l'intérêt général, et non plus uniquement d'un équilibre théoriquement optimal se traduisant en pratique par la défense de la prédominance de la rationalité instrumentale au sein des entreprises, il convient selon nous de se situer dans un cadre institutionnaliste et pluraliste, s'enrichissant des apports des sciences sociales. En matière de fiscalité, ce cadre institutionnaliste qui constitue un prolongement de la méthodologie proposée par Seligman (1910), permettrait de rompre avec le cadre standard et le critère d'efficacité parétienne

A partir de ce positionnement, nous allons maintenant pouvoir revenir sur une justification renouvelée de l'intervention de l'État inspirée par Pigou (1935), mais qu'il a volontairement laissée de côté, pour montrer sa différence, mais aussi sa complémentarité potentielle avec les trois fonctions de l'État selon Musgrave (1959), à condition de resituer ces différents rôles de l'État dans un cadre institutionnaliste, sur la base notamment des travaux post-keynésiens.

³⁴² C'est-à-dire à la question du calcul de différents optima de Pareto, ce qui laisse ouverte la question du choix d'intervention publique parmi ces optima, en intégrant potentiellement des enjeux éthiques (cf. supra, le I.2).

III. L'intuition de Pigou : un nouveau rôle légitimant l'intervention de l'État.

Dans cette sous-partie, nous allons situer la FIP au sein des différents rôles de l'État en économie publique, en soulignant que cette FIP peut participer à un renouvellement éthico-politique de l'intervention de l'État visant à favoriser le déploiement de la raison pratique des acteurs. Nous allons ainsi voir que le rôle procédural de la fiscalité incitative ayant pour objectif de démocratiser l'organisation de l'entreprise, inspiré par Pigou (1932), s'inscrit dans une justification renouvelée de l'intervention de l'État évoquée (sans être pour autant approfondie) par Pigou lui-même (1935). Dans un article de 1935, celui-ci a explicitement évoqué la possibilité d'intervention publique en cas d'une mauvaise organisation de l'entreprise privée, mais il a choisi de ne pas retenir cette possibilité, bien qu'il eût pourtant préfiguré dans *TEW* (Pigou, 1932) un outil (la FIP) pour agir dans ce cas. En nous situant dans un cadre institutionnaliste, nous considérerons que Pigou (1932 et 1935) a néanmoins inspiré la possibilité d'implémenter un rôle procédural et éthico-politique de l'intervention publique.

Nous voudrions ici positionner ce rôle de l'intervention publique par rapport aux rôles traditionnellement associés à l'État en économie publique. C'est pourquoi il nous paraît approprié de le situer par rapport aux différentes fonctions de l'État explicitées par Musgrave (1959), référence incontournable en matière d'économie publique. Cela va nous permettre de souligner l'absence chez Musgrave d'un questionnement éthico-politique sur l'intervention de l'État, et plus généralement son insuffisance au sein de l'économie publique. En effet, ce nouveau rôle inspiré par Pigou, auquel est associée notre conceptualisation de la FIP, ne peut être rattaché à aucune des trois fonctions de l'État distinguées par Musgrave (1959) : redistribution, allocation et stabilisation. Pour autant il peut se révéler complémentaire aux différents types d'intervention de l'État, à la condition toutefois que ces interventions soient justifiées, à partir de l'économie postkeynésienne notamment, au sein d'un cadre théorique institutionnaliste, comme nous allons le voir en partant des points communs entre les pensées de Keynes (1926) et de Pigou (1932, 1935)³⁴³. Enfin, nous allons montrer en quoi un approfondissement du rôle procédural et éthico-politique de l'incitation fiscale, passant par la

³⁴³ Remarquons qu'en pointant la complémentarité entre l'intuition éthico-politique de Pigou et l'intervention de l'État selon Keynes, nous nous situons dans la lignée de l'ouvrage de Kumekawa (2017) dont le titre, *The first serious optimist economist*, reprend la façon dont Robinson qualifiait Pigou dans les années 1920. En effet, Kumekawa (*ibid.*, p. 36) précise que « l'économie du bien-être de Pigou [est] explicitement animée par le désir d'améliorer les choses et fondée sur l'optimisme qu'elle pouvait réellement apporter d'un monde plus heureux et plus juste », d'où le rapprochement avec l'économie keynésienne effectué par Robinson elle-même.

volonté de rendre légitimes les processus de prise de décision au sein de l'entreprise, renouvelle la manière d'envisager l'incitation.

III.1 L'intuition procédurale de Pigou, un rôle qui dépasse la fonction allocative de l'État.

L'intuition procédurale et éthico-politique de Pigou ne semble pas rattachable à la fonction allocative de l'État définie généralement par l'économie publique, et elle nécessite donc de penser un nouveau rôle pour justifier l'intervention publique. Dans son article, *State intervention and laissez-faire*, Pigou (1935, p. 113) avait considéré deux justifications potentielles de l'intervention de l'État provenant du fait que « *le système économique actuel entraîne des maux et des pertes de deux sortes* » : d'une part « *les personnes privées poursuivent de manière incompétente le but qu'elles se sont fixées* » quand l'entreprise privée est « *mal organisée* » ; d'autre part « *les objectifs qu'ils se sont fixés sont en partie contradictoires avec ceux de la collectivité* » et engendrent des externalités négatives. Il privilégiait la seconde justification, car selon lui la première n'induit pas que l'intervention de l'État soit plus efficace.

Si cette seconde justification, à laquelle est en général affiliée la fiscalité incitative, semble pouvoir être en partie rattachée à la fonction d'allocation décrite notamment par Musgrave (1959), ce rattachement n'est que partiel. En effet, comme nous l'avons vu dans notre précédent chapitre, les externalités négatives évoquées implicitement par cette seconde justification peuvent potentiellement être causées par des structures organisationnelles aboutissant à des objectifs contradictoires avec ceux de la société. Les externalités ne s'expliquent pas alors par une allocation déficiente *ex-post*, mais par des procédures déficientes *ex-ante*. De plus, si l'on approfondit également la première justification de Pigou (1935) selon l'interaction qu'elle entretient avec la seconde, la justification de l'intervention de l'État peut être renouvelée et porter sur les processus de prise de décision. Nous allons d'abord prendre l'exemple du rôle des marchés financiers dans l'organisation de l'entreprise pour relier les deux justifications de Pigou (1935), et faire ainsi apparaître la nécessité d'un nouveau type d'intervention étatique.

Pigou (1929) avait mentionné les « disharmonies » engendrées par les fluctuations des marchés financiers et préconisé que l'État intervienne pour favoriser la stabilité des prix et éviter les fluctuations financières, ce qui renvoie à la seconde justification. Mais on pourrait arguer que les conséquences en termes de gouvernance des entreprises induites par la financiarisation provoquent également une inefficacité organisationnelle. Pigou (1929) montre d'ailleurs, comme le note Sen (2009), que les fluctuations économiques sont en partie liées à

des « *causes psychologiques* ». Il souligne que « *des variations dans l'état d'esprit des personnes qui ont le contrôle de l'industrie se traduisent par des erreurs d'optimisme ou de pessimisme excessif dans leurs prévisions commerciales* » (Pigou [1929], p. 73³⁴⁴), ce qui renvoie aussi à sa première justification d'intervention de l'État, lorsque « *ceux en charge de l'entreprise privée ont fait des erreurs, ont pris des mauvaises décisions et ont mal anticipé l'avenir* » (Pigou [1935], p. 114). On peut donc relier les deux justifications de Pigou puisque les externalités négatives provoquées par les fluctuations financières peuvent être causées par des problèmes d'organisation engendrant de « *mauvaises décisions* », ce qui pourrait doublement légitimer l'intervention de l'État à l'aide de différents outils, et notamment la taxe sur les transactions financières.

Cette taxe a pour objectif de réduire les comportements inutiles et néfastes pour la stabilité financière entraînant des risques systémiques importants (cf. infra, le II du chapitre 7). Elle vise aussi à redonner de l'autonomie aux gouvernements et à lutter contre la spéculation. Si cette taxe a pour objectif d'internaliser les externalités causées par les marchés financiers³⁴⁵, ce qui renvoie à la seconde justification de Pigou (1935), elle peut également revêtir un rôle procédural, comme on l'a évoqué précédemment. On peut en effet l'appréhender comme ayant pour objectif de transformer l'organisation de l'entreprise et de redonner de l'autonomie à sa gouvernance en faisant en sorte que les marchés financiers n'influent pas négativement sur les décisions de l'entreprise et n'aboutissent pas à des erreurs de prévision, conformément à la première justification de Pigou. S'il n'évoque pas le rôle des marchés financiers dans la gouvernance des entreprises, Pigou (1932, p. 563) montre, dans la troisième partie de *TEW*, qu'il arrive que des « *employeurs incompetents et mal situés* » « *reçoivent plus que le salaire normal de personnes selon leur degré de compétence* ». En limitant l'influence des marchés financiers sur la gouvernance des entreprises, la TTF pourrait concourir à la « *prévention de l'exploitation* » en valorisant des employeurs « *compétents et bien situés* » (*ibid.*). Dans le cas de l'impact de la taxation des entreprises sur les marchés financiers, la question n'est donc pas purement allocative, puisque des enjeux qualitatifs sont également bien présents et nécessitent que les pouvoirs publics prennent en compte le rôle que peut avoir la taxation des entreprises sur les processus de décision.

³⁴⁴ Citation reprise par Sen (2009, p. 96).

³⁴⁵ Selon Plihon (2003, p. 12), « *la spéculation crée une externalité négative, c'est-à-dire qu'elle a un coût élevé pour la collectivité qui n'est pas pris en compte par les spéculateurs, lesquels sont mus uniquement par leur intérêt individuel. La taxation est alors un moyen d'obliger les spéculateurs à "internaliser", c'est-à-dire à prendre en compte dans leurs calculs les effets déstabilisateurs de leurs opérations* ».

Cet impact potentiel sur les processus renvoie bien au premier cas envisagé par Pigou (1935, p. 114), suivant lequel les maux et les pertes pour la société peuvent provenir de l'incompétence des modalités de prise de décision. Dans ce cas, « *l'industrie privée aurait échoué pour avoir été mal orientée, mal organisée et l'État est appelé à intervenir pour corriger les défaillances individuelles de gestion* ». Pour autant, Pigou se montre extrêmement sceptique par rapport à la planification étatique. C'est pourquoi il n'approfondit pas les moyens d'intervenir pour ce type de défaillance privée, car cela reviendrait à hiérarchiser l'organisation d'une entreprise privée et celle d'un organisme public. Il avait pourtant préfiguré, avec l'idée que la fiscalité incitative pouvait se justifier par la présence d'externalités engendrées par la structure organisationnelle de l'entreprise (Pigou [1932]), un outil pour inciter à une meilleure organisation de l'entreprise privée sans pour autant se substituer à elle. Cette suggestion pose la question des critères pour sélectionner les organisations à avantager et celles à désavantager – Pigou lui-même n'ayant sans doute pas été suffisamment outillé méthodologiquement pour les déterminer.

Tandis que l'intervention potentielle de l'État en cas d'objectifs jugés contradictoires avec ceux de la société peut être partiellement reliée à la fonction d'allocation de Musgrave, ce n'est clairement pas le cas pour la première raison (l'incompétence des prises de décisions) justifiant l'intervention de l'État. L'objet de Musgrave (1959), quand il aborde la fonction d'allocation, est en effet de délimiter l'action publique et l'action privée afin de déterminer une fourniture de service collectif optimale ; il ne s'agit donc pas d'un rôle procédural visant directement à améliorer la prise de décision (notamment dans le secteur privé). Dans une communication où il traite de la fonction d'allocation des ressources, Musgrave (1968, p. 84-85) cherche à délimiter « *les caractéristiques auxquelles un bien doit satisfaire pour qu'il fasse l'objet d'une offre publique* », et il envisage notamment la non-rivalité des consommations et la non-exclusion des consommateurs. Cette fonction n'a aucunement pour objectif de rétablir l'équilibre des marchés, mais bien d'améliorer l'intérêt général de la société en délimitant les biens publics des biens privés, et la tarification adéquate pour chacun de ces cas ainsi que pour les cas intermédiaires. Pour Musgrave (1985, p. 53) :

« Etablir le bien-fondé économique du secteur public, c'est délimiter la sphère qui peut être laissée à la main invisible et aux règles du marché. La portée des externalités existantes, l'acceptabilité d'une distribution des revenus déterminée par le marché, la forme de la fonction de bien-être social, le maintien d'une utilisation complète des ressources, les questions d'inflation et de croissance, tous ces éléments ont une forte incidence sur la taille et les activités appropriées du secteur public ».

On perçoit à travers cet extrait, toute la difficulté à classer Musgrave parmi les institutionnalistes³⁴⁶. On voit en effet qu'il abandonne complètement la sphère de la production à la main invisible et aux règles du marchés, tout en occultant les institutions historiquement situées qui l'encadrent³⁴⁷. Et on comprend également pourquoi cette fonction d'allocation s'articule aux deux autres fonctions, et notamment à la fonction de stabilisation, à travers les différents rôles des politiques publiques. De même, pour lui « *la question fondamentale de la distribution est un problème relevant de la politique budgétaire* » (1966, p. 94), c'est pourquoi il privilégie la redistribution plutôt que les ajustements des prix. Et la centralité de la politique budgétaire³⁴⁸ renvoie à l'interdépendance entre les trois fonctions qu'il a décrites. La fonction d'allocation n'est donc pas primordiale, et elle est bien différente de celle de la TTO, l'efficacité parétienne n'étant qu'un outil parmi d'autres qui, comme on l'a vu (cf. supra, le II.2), paraît contradictoire avec les autres outils et nuit à la complémentarité chère à Musgrave entre les trois fonctions.

Même si la fonction allocative de l'État chez Musgrave est bien distincte de cette même fonction dans l'économie standard (qui n'est associée qu'au fonctionnement du marché), la filiation de Musgrave avec l'utilitarisme (qu'il soit ordinal ou cardinal) rend très délicate la possibilité de penser un rôle procédural justifiant l'intervention de l'État, d'où l'importance de sortir complètement d'une logique de recherche d'optimum parétien de la TTO, héritée de Ramsey (1927) puis de Samuelson (1947). La question se pose cependant de savoir si ce nouveau rôle pour l'État peut être considéré comme complémentaire de ses autres « fonctions ».

III.2 Comment situer le rôle procédural et éthico-politique de l'État par rapport aux autres interventions de l'État ?

Pour appréhender ce nouveau rôle dévolu à l'intervention de l'État (et notamment à l'incitation fiscale), et faire apparaître sa complémentarité potentielle avec d'autres rôles, nous nous positionnons au sein d'un cadre institutionnaliste, qui paraît plus adéquat que le cadre méthodologique hybride dans lequel se situe Musgrave (1959) quand il conceptualise les trois

³⁴⁷ On remarque d'autre part l'importance de la fonction de bien-être social chez Musgrave, qui le rattache clairement à l'analyse utilitariste.

³⁴⁸ Contrairement à la TTO dans laquelle la place accordée à la politique budgétaire est extrêmement réduite, comme l'explique Bebeau (2014, p. 208), ce qui affaiblit la capacité de la TTO à décrire et prendre ne compte les aspects macroéconomiques de la politique fiscale.

grandes fonctions de l'État (cf. supra, le II.2). Un tel cadre institutionnaliste peut en effet permettre d'articuler ce nouveau rôle avec les différents types d'intervention de l'État réinterprétées sous un angle post-keynésien, afin de réaffirmer leur interdépendance (mise à mal par la TTO). Avant cela, nous allons tenter de situer ce nouveau rôle procédural pour l'État inspiré de Pigou (1935) par rapport aux trois fonctions de Musgrave, afin de pointer leur différence mais aussi leur complémentarité potentielle.

La première raison justifiant l'intervention de l'État selon Pigou (1935), à savoir l'incompétence des personnes prenant la décision au sein d'une organisation donnée (et nécessitant selon nous une action incitative impactant les structures organisationnelles), ne peut donc, comme on l'a vu, être reliée à la fonction d'allocation de Musgrave (1959). Il ne s'agit pas ici d'arbitrer entre biens publics et biens privés ni de choisir les secteurs dans lesquels l'État doit fournir des services collectifs, mais de reconnaître la dimension éthico-politique des entreprises (privées comme publiques)³⁴⁹ afin d'impacter les processus de décision en leur sein. Cette reconnaissance n'empêche aucunement l'État d'établir en amont une distinction entre les deux types de bien, voire davantage si on intègre la question des biens communs d'Ostrom (cf. supra, les II et III du chapitre 2), ni d'augmenter (ou réduire) l'offre de biens publics grâce à des réglementations sectorielles (ce qui soulève également des questions qualitatives et éthiques³⁵⁰). D'où la complémentarité de ce rôle avec l'intervention allocative de l'État, mais à la condition de ne pas se placer dans une logique d'optimisation de l'action de l'État qui reste trop similaire à la fonction d'allocation (de l'action des marchés) décrite par la TTO. En effet la logique optimisatrice entrave la possibilité d'agir sur les processus de décision en consacrant le principe d'efficacité marchande, au sens parétien, comme objectif central³⁵¹.

Cet enjeu procédural et organisationnel ne peut être assimilé aux deux autres fonctions non plus, même si là encore on perçoit des complémentarités potentielles. La distribution et les enjeux d'équité en découlant se rapportent à un questionnement qui semble concerner d'abord les individus. C'est d'ailleurs ce que souligne Musgrave (1959, p. 173-174) pour qui l'équité horizontale ne concerne pas les entreprises. Même s'il reconnaît que « *les sociétés sont des unités importantes de prise de décision* » qui « *ont une existence indépendante de celle de leurs actionnaires* », il considère avant tout que « *si un impôt sur les sociétés est imposé, la richesse*

³⁴⁹ Cette reconnaissance semble également essentielle pour les organisations à but non lucratif, et notamment des administrations publiques, mais ce n'est pas l'objet de notre travail.

³⁵⁰ Ces questionnements s'éloignent, selon nous, de ceux concernant le classement entre les différents types de bien ou encore de ceux centrés sur la recherche de l'optimalité (au sens parétien) de l'offre de biens publics.

³⁵¹ En effet, le principe parétien qui consiste à postuler que l'absence de perdants suite à l'action publique est une condition indépassable de l'allocation optimale, limite fortement la possibilité de mettre en place des désincitations fiscales, et notamment d'agir sur les processus de décision grâce à la différenciation fiscale des entreprises.

de quelqu'un doit être réduite, que ce soit celle du propriétaire, du manager, du travailleur ou du consommateur ». Agir sur les processus de prise de décision de l'entreprise, appréhendée comme un commun (cf. supra, le III du chapitre 2), ne semble donc pas pouvoir s'apparenter à une redistribution entre les individus.

Pour autant, l'objectif de redistribution des revenus assigné à la fiscalité, notamment par Pigou dans *ASIPF* (1928), peut être relié à celui incitatif de *TEW* (1920 à 1932) de rapprocher le produit social du produit privé³⁵², même si dans ces deux ouvrages Pigou rencontre des difficultés pour justifier le principe de la différenciation de la charge fiscale entre les agents (selon leurs caractéristiques ou leurs comportements). De plus, si on appréhende l'entreprise comme une personne morale n'appartenant en tant que telle à personne (cf. supra, le III.1 du chapitre 1, et Robé [2012, 2015]), on s'aperçoit que les enjeux d'équité concernent également les entreprises, non seulement du fait de la distribution des revenus aux différentes parties prenantes impliquées³⁵³, mais aussi et surtout de l'impact de la structure organisationnelle sur les décisions et leurs diverses conséquences écologiques et sociétales. C'est pourquoi, mettre en œuvre un rôle incitatif procédural et éthico-politique engendrerait aussi directement une certaine redistribution entre les entreprises selon leur structure organisationnelle (voire même indirectement entre les différentes personnes physiques, et notamment les salariés). Il semble donc possible, dans un cadre institutionnaliste, d'envisager une complémentarité entre la dimension éthico-politique de l'entreprise en tant que personne morale et la fonction de (re)distribution de revenus, qu'il s'agisse des différentes personnes physiques impliquées dans l'entreprise ou des différentes entreprises.

Enfin, la fonction de stabilisation qui dépend d'abord d'enjeux quantitatifs macro-économiques ne permet pas non plus d'appréhender ce nouveau rôle pour la fiscalité incitative, car elle n'inclut pas en soi de questionnement qualitatif sur les modalités de prise de décision au sein de l'entreprise. Cependant, là encore, si l'on considère cette fonction de stabilisation non plus dans l'optique de Musgrave (1959), mais dans celle des postkeynésiens suite aux travaux de Kalecki (1937), elle apparaît complémentaire de la reconnaissance de la dimension

³⁵² De la même manière, notons que du fait de son enjeu redistributif entre les différentes entreprises selon leur degré de démocratie, la FIP, qui s'oppose à la logique forfaitaire de Ramsey, se rapproche de la logique d'imposition progressive des revenus et des patrimoines des individus.

³⁵³ Par exemple, Piketty (2020, p. 1152) considère qu'« *idéalement l'impôt sur les sociétés pourrait être une sorte de précompte à l'impôt sur le revenu payé par l'actionnaire au titre de ses dividendes* » ; mais comme en pratique « *certaines contribuables échappent à l'impôt sur le revenu* », « *il est crucial de conserver une imposition directe au niveau des sociétés* ». Cette conception amène à conférer un enjeu presque exclusivement redistributif à l'impôt sur les sociétés. Cet enjeu n'est pas anodin, mais devrait selon nous être articulé avec un enjeu éthico-politique considérant les entreprises comme des entités collectives dans leur diversité organisationnelle afin de justifier leur différenciation fiscale.

éthico-politique de l'entreprise, et par conséquent du rôle procédural d'une intervention de l'État au travers notamment de la fiscalité incitative des entreprises. Démocratiser l'entreprise (via notamment une FIP) pourrait en effet impacter les procédures de répartition de la valeur ajoutée des entreprises (cf. supra, le IV du chapitre 1) et avoir des conséquences macro-économiques concourant à la stabilisation.

III.3 Penser la complémentarité entre les différents rôles de l'État au sein d'un cadre institutionnaliste grâce notamment aux postkeynésiens.

L'incapacité du cadre conceptuel de Musgrave (1959) d'envisager des questionnements éthico-politiques est bien mise en exergue par la réflexion de Cordonnier (2019, p. 223-228) relatant sa propre participation à une mission d'enquête régionale sur « *les finalités de l'intervention publique dans le domaine de l'économie* », dont Gadrey était l'animateur. On aurait pu s'attendre à trouver des réponses à ces questions dans l'ouvrage de Musgrave (1959), considéré justement comme étant la référence pour traiter, de manière exhaustive, l'ensemble des justifications de l'intervention publique dans le domaine de l'économie. Pourtant, en ce qui concerne « *les objectifs* », et surtout « *le modèle d'action* » recommandés pour cette mission d'enquête, reposant notamment sur de la « *transversalité* », une « *coproduction avec les parties prenantes* » et « *de la coordination et des meilleures pratiques* », Cordonnier (*ibid.*, p. 228) constate que « *rien de ceci [...] ne figure dans le Musgrave* ». De tels questionnements sur les modalités de prise de décision pour faire en sorte que les politiques publiques favorisent l'intégration d'enjeux éthico-politiques dans les organisations, exigeraient d'enrichir l'analyse de la rationalité des acteurs, sur la base notamment des travaux des conventionnalistes (cf. supra, le II du chapitre 1), et de préciser ce nouveau rôle des politiques publiques en l'articulant aux différents types d'interventions de l'État envisagées par les approches institutionnalistes et notamment postkeynésiennes.

Alors que les divergences entre Keynes et Pigou sont apparues très fortes lors de la publication de *La Théorie générale* (1936)³⁵⁴, selon I. Kumekawa (2017, p. 133), « *les théories keynésiennes et pigouviennes demandaient au gouvernement de jouer un rôle important dans*

³⁵⁴ La charge de Keynes (1936) vis-à-vis de *The Theory of Unemployment* (1933) de Pigou s'explique par la préconisation de Pigou (1933), propre à cet ouvrage, de baisser le salaire réel à court terme pour réduire le chômage. Au contraire, Keynes (1936, p. 279) considère que le titre du livre de Pigou est « *assez impropre* » puisque, selon lui, l'étude de Pigou se situe dans un cadre statique d'équilibre de plein emploi qui « *ne saurait nous dire ce qui détermine le volume effectif de l'emploi* ». Remarquons que la proposition critiquée par Keynes paraît peu compatible avec l'idée, également développée par Pigou dans la troisième partie de *TEW* (1932, p. 561), que « *la baisse forcée des salaires* » engendre « *un préjudice pour le dividende national* ».

l'évolution de la société vers un meilleur état des conditions économiques ». Pour Keynes (1926, p. 68), « *il n'est pas juste de déduire des principes économiques que l'intérêt personnel éclairé œuvre toujours pour l'intérêt public* ». D'ailleurs, selon lui, l'intérêt personnel n'est en général pas éclairé puisque le plus souvent « *les individus agissant seuls pour leur propre intérêt sont trop faibles ou trop ignorants même pour satisfaire* » l'intérêt social. La divergence entre l'intérêt personnel et l'intérêt général renvoie ainsi à la seconde raison justifiant l'intervention de l'État avancée par Pigou (1935), et rappelle la divergence entre le produit social et le produit privé pointé dès 1920 dans sa première version de *TEW*, tandis que la remarque de Keynes selon laquelle l'intérêt personnel n'est en général pas éclairé peut illustrer la première justification de Pigou (1935) relative aux décisions aboutissant à de mauvais choix, du fait d'une mauvaise organisation de l'entreprise. Remarquons que Keynes (1926), tout comme Pigou (1935) d'ailleurs, n'approfondit pas les moyens éventuels de rendre l'intérêt personnel plus éclairé, et donc le rôle potentiellement procédural de l'État (dans une optique éthico-politique). Keynes (1926, p. 69) déduit simplement de ses réflexions qu'il convient pour œuvrer à l'intérêt général de distinguer « *l'agenda du gouvernement du non agenda* », ce qui renvoie d'ailleurs à la volonté de Pigou (1932) de cibler les cas où le gouvernement peut intervenir pour favoriser le bien-être. En soulignant le caractère similaire des enjeux soulevés par les travaux de Keynes et ceux de Pigou, nous souhaitons pointer ici la complémentarité du rôle procédural et éthique de l'intervention de l'État inspiré par Pigou avec l'optique postkeynésienne.

La possibilité de choisir dans quels cas et via quelles modalités l'État doit intervenir dépend en effet d'un cadre institutionnaliste intégrant des enjeux éthiques et s'éloignant d'une optique utilitariste. En adoptant une démarche réaliste et non instrumentale et en s'intéressant aux conflits de répartition (cf. Lavoie et Ponsot [2018]), les postkeynésiens s'inscrivent dans un tel cadre. Pour eux, le rôle allocatif de l'État semble d'ailleurs rejoindre celui de redistribution, puisque pour réduire les écarts de revenu³⁵⁵, ils préconisent « *des politiques volontaristes agissant tant sur les revenus de marché que sur les revenus nets* », comme l'explique Zorn (2018, p. 363), qui ajoute que « *les postkeynésiens ont bien compris le rôle essentiel des institutions et des normes sociales* » (*ibid.*, p. 369). L'optique de rendre le développement soutenable amène aussi certains postkeynésiens à s'interroger sur le rôle de l'État qui, au-delà d'assurer le plein emploi et de mieux répartir les richesses dans une intention de stabilisation macro-économique, doit selon Berr (2018, p. 440) « *inciter les entreprises à*

³⁵⁵ Cet objectif d'intervention de l'État est en effet considéré dans cette optique comme primordial, autant pour des questions d'équité que d'efficacité.

rechercher une certaine éthique et à s'engager dans des investissements propres ». Il convient de noter ici que cette nouvelle interrogation peut également s'inscrire dans la perspective ouverte par les travaux sur les communs qui permettrait, au sein d'un cadre institutionnaliste, d'enrichir non seulement les choix allocatifs, mais aussi redistributifs³⁵⁶, en envisageant des cas dans lesquels les biens ne seraient fournis ni par le marché, ni par l'État. Cela pose en outre la question des conditions, en termes notamment de politiques publiques, pour que l'entreprise devienne un commun démocratique (cf. supra, le III du chapitre 2).

On peut aussi noter que, contrairement à Musgrave (1959, p. 176) qui considère que la taxation des bénéfiques n'a pour but, en adéquation avec la fonction d'allocation, que de financer certains besoins sociaux dans une logique d'efficience et non d'équité³⁵⁷, les apports de Kalecki et Kaldor sont intéressants pour aborder la possibilité de différencier les entreprises³⁵⁸, en articulant les différents rôles de l'État dans un cadre institutionnaliste. Kalecki (1937, p. 448) a ainsi justifié l'imposition du capital pour stabiliser l'économie en considérant que cela n'engendre pas de baisse des profits du fait des effets positifs de leur utilisation pour mener des politiques budgétaires (qui peuvent stimuler la demande et entraîner de nouveaux profits). Il est aussi l'auteur de travaux (Kalecki [1944]) montrant que les politiques fiscales peuvent à la fois orienter les décisions d'investissement³⁵⁹ et permettre de maintenir le plein emploi. Enfin, ses remarques sur la forte hostilité que les politiques fiscales rencontrent de la part des « capitalistes » qui ont un immense pouvoir politique, rejoignent d'une certaine manière les remarques de Pigou (1935) sur les difficultés du gouvernement à agir face au lobbying, ce qui pose la question des modalités pour contourner cet immense pouvoir. La différenciation des entreprises selon leur structure organisationnelle pourrait être une solution, puisque l'opposition à la taxe de petits groupes homogènes d'industriels serait potentiellement moins déterminée lorsque ce n'est pas seulement un secteur qui est taxé mais une forme d'organisation, ce qui

³⁵⁶ En effet, comme nous l'avons vu (cf. supra, le III.2 du chapitre 2) avec Orsi (2013, p. 21), il peut paraître essentiel pour élargir « *la problématique de la propriété commune ou partagée* », de s'interroger sur la question du partage et de la répartition des richesses.

³⁵⁷ Pour Musgrave (1959, p. 174), comme « *les sociétés ne sont pas des personnes* », « *elles n'ont pas la capacité de payer des impôts par elles-mêmes* ». Il en déduit que si les « *impôts sur les sociétés pourraient être hautement désirables sur d'autres bases* », en l'occurrence pour financer certains biens sociaux en adéquation avec la fonction d'allocation, ils « *ne sont pas justifiés sur la base de l'équité horizontale ou de la capacité à payer* ».

³⁵⁸ Comme l'IS risque d'accélérer la tendance vers une concentration monopolistique, selon lui, il vaut mieux un impôt sur les dépenses car l'incidence n'est pas déviée et ne peut pas être évitée.

³⁵⁹ Bebeau (2014, p. 307) note dans son texte de 1944 que Kalecki, en proposant un « *impôt sur le revenu « modifié* » des capitalistes qui « *possède un seuil d'exemption destiné à encourager les capitalistes à investir, [...] se sépare de l'hypothèse de l'autonomie des décisions de dépenses des capitalistes face à une variation de la fiscalité* », et ainsi « *admet finalement que la fiscalité a également comme rôle d'orienter les décisions d'investissement des capitalistes* ».

« hétérogénéiserait » les entreprises d'un même secteur en fonction du niveau démocratique de leur structure organisationnelle³⁶⁰.

Dans les travaux de Kaldor (1955), qui défend le principe d'un impôt sur les dépenses des agents économiques, on trouve des justifications théoriques explicites pour différencier les entreprises suivant le caractère plus ou moins démocratique de leur organisation. Kaldor (*ibid.*, p. 170) pourfend l'impôt sur les sociétés (IS), qui « *est une méthode grossière et non discriminante pour répartir le poids de l'impôt entre capitalistes* ». Pour lui, l'IS ne peut pas différencier les plus grandes entreprises et a tendance à pénaliser les petites firmes ayant un potentiel élevé de développement. Il convient de souligner que sa théorie est élaborée dans un contexte de forte augmentation des impôts sur les sociétés dans les différents pays développés qu'il analyse dans son ouvrage. S'il considère que cette augmentation est efficace pour imposer les bénéfices reversés aux actionnaires, elle pourrait selon lui être réalisée plus justement par un impôt sur les dépenses. En effet, une augmentation homogène de l'IS touche tous les actionnaires de la même manière, même les petits, et a tendance à pénaliser le développement des petites entreprises. Kaldor constate, à l'époque, que cette hausse de l'IS a été répercutée sur les actionnaires (sous la forme d'une baisse des dividendes) et sur les consommateurs (par l'intermédiaire d'une hausse des prix). En entravant le développement des petites entreprises, cet impôt a une influence défavorable sur l'efficacité économique puisqu'il risque d'accélérer la tendance vers une concentration monopolistique (*ibid.*, p. 170). Bien qu'il permette de taxer les actionnaires, cet impôt ne constitue donc pas selon lui la méthode la plus efficace, ni la plus juste en raison des effets néfastes qu'il engendre³⁶¹. Il est intéressant de constater que Kaldor lie les questions d'efficacité et de justice, qui sont ici complémentaires. Dans l'ouvrage de Kaldor (1955), l'efficacité économique n'a d'ailleurs aucun lien avec le critère d'efficacité parétienne³⁶², ce qui permet de la relier plus directement à la question de l'équité. Si Kaldor n'envisage pas lui-même de différencier les entreprises suivant des critères d'intérêt général, puisqu'il s'intéresse avant tout aux personnes physiques et non aux personnes morales, la

³⁶⁰ Dans le climat actuel mondialisé, les préconisations de taxer davantage le capital et les profits des entreprises, sur la base notamment des arguments de Kalecki, sont souvent difficilement audibles du fait de la concurrence fiscale que se livrent les différents États pour attirer la base taxable. En revanche, si l'on considère que la fiscalité peut être modulée en fonction de l'organisation de l'entreprise, on peut changer les modalités de la concurrence fiscale, comme nous le verrons en détail dans le II du chapitre 6.

³⁶¹ Son attaque vis-à-vis de l'IS s'inscrit dans sa volonté de privilégier la taxation sur les dépenses plutôt que sur les revenus puisque, selon lui, « *si l'on pouvait taxer les dépenses (et non les revenus), une taxe sur les profits des entreprises n'aurait pas de sens car toutes les plus-values seraient soumises à l'impôt si elles étaient dépensées* » (*ibid.*, p. 146).

³⁶² Notons que son argumentation n'utilise absolument pas le critère Hicks-Kaldor, qui consiste à amender celui de Pareto pour le rendre plus opératoire en économie publique grâce à une potentielle compensation pour les personnes lésées (ce critère fut conçu au début de sa carrière, en 1939, avant qu'il ne « devienne » postkeynésien).

question de justice qu'il appréhende peut contribuer à fixer un objectif de différenciation selon les entreprises. Dans la lignée de Seligman (1910), Kaldor s'intéresse surtout à la taille de l'entreprise comme critère de différenciation, mais son approche prolonge d'une certaine façon l'intuition de Pigou que nous mettons en exergue en vue de rechercher une différenciation fiscale des entreprises selon leur niveau démocratique.

La mise en place d'une FIP visant à démocratiser l'entreprise permettrait d'affaiblir en interne l'objectif de maximisation des profits à court terme en limitant la contrainte financière, et de favoriser les décisions menant à augmenter les salaires et à rendre leur répartition plus équitable, comme on l'a évoqué dans le IV de notre chapitre 1. Remarquons que les effets macro-économiques d'une hausse de l'impôt sur les sociétés dépendent de la façon dont les entreprises répercutent cette hausse sur les prix et les salaires, et donc de la façon dont sont prises les décisions (d'où le caractère contingent de l'incidence fiscale). Or, comme l'a pointé Pigou (1932, p. 563) dans la troisième partie de *TEW*, les salaires « *injustes* » car « *inférieurs à la valeur de leur produit net marginal* » peuvent être dus à « *l'exploitation* » des salariés par des « *employeurs incompetents ou mal situés* ». Prolongeant cette observation, on pourrait arguer qu'en taxant différemment les entreprises et en conditionnant les aides publiques selon des critères démocratiques, on favoriserait la mise en place « *d'employeurs compétents et bien placés* », rendant moins probables à la fois l'existence de salaire injuste mais aussi la répercussion de l'impôt sur les salaires. Ainsi, avec un impôt différencié selon le niveau démocratique, la répercussion sur les prix ou sur les salaires dans un cadre concurrentiel serait moins automatique (même si elle s'accroît avec le pouvoir de marché), comme nous allons le voir dans le III.1 du chapitre 6, d'où la potentielle réhabilitation des impôts pour les entreprises les moins démocratiques, même dans une économie ouverte (cf. infra, le I du chapitre 8).

Pour pouvoir approfondir ce nouveau rôle procédural des pouvoirs publics, via notamment l'élaboration d'une FIP dont Pigou (1932) est selon nous le précurseur, il importe de rechercher des critères pour différencier les entreprises sur le plan fiscal. Cette différenciation peut paraître tout à fait justifiée dans une logique post-keynésienne, bien que la littérature institutionnaliste manque de critères objectifs (au-delà de la taille de l'entreprise, qui apparaît en effet comme un critère essentiel) pour différencier fiscalement les entreprises. Pour renforcer encore la suggestion d'une différenciation fiscale fondée sur des critères organisationnels dynamiques, grâce à une méthodologie institutionnaliste s'écartant de l'utilitarisme, nous allons à présent situer ce nouvel outil fiscal au sein des analyses politiques de l'économie des conventions qui, en s'opposant à la théorie de l'agence appliquée à l'entreprise, ouvrent la voie à des politiques publiques alternatives pour faire émerger des

procédures légitimes au sein des entreprises. Cet appui théorique pour conceptualiser la FIP va nous permettre de remettre en cause la finalité exclusivement instrumentale de l'incitation fiscale (FII).

III.4. Pousser à l'émergence de procédures légitimes de prise de décision, un renouveau de la manière d'envisager l'incitation fiscale.

Si le rôle incitatif de la fiscalité n'est pas davantage abordé par les institutionnalistes, cela peut s'expliquer par leur défiance vis-à-vis de la théorie de l'agence (TA), à l'origine d'une justification des incitations adossées à la rationalité exclusivement instrumentale (comme nous l'avons vu dans les chapitres 1 et 2). Cette justification instrumentale s'applique à la fiscalité incitative, et notamment la fiscalité écologique. Utilisant un critère parétien pour minimiser les distorsions et rendre la fiscalité la plus neutre possible, la FII reste dans une logique conservatrice³⁶³ qui en réalité n'est pas neutre puisque, comme le souligne Berthonnet (2016), le critère parétien suppose par définition que la concurrence soit toujours efficace. Dès lors, les incitations imaginées dans le cadre de la TA appliquée à la fiscalité ont des objectifs qui restent, d'une part, très limités par la contrainte théorique de minimisation des distorsions pour ne pas entraver en pratique la maximisation du profit des entreprises, et d'autre part très orientés par la volonté théorique de se rapprocher d'un équilibre (partiel ou général), ce qui en pratique pousse les grandes entreprises à minimiser leurs impôts via l'optimisation fiscale³⁶⁴.

Ce ne sont pas les incitations en soi qui posent problème, ni même leur caractère monétaire, c'est le fait que les finalités de ces incitations sont pensées de manière exclusivement instrumentale, à l'instar des objectifs de la TA appliquée à l'entreprise (Jensen et Meckling [1976]), qui se situent dans un cadre méthodologique standard (cf. supra, l'encadré 1 de notre première partie). La TA consiste ainsi en quelque sorte à instrumentaliser les dirigeants pour qu'ils se comportent exclusivement dans l'intérêt des principaux actionnaires. On perçoit ici l'existence d'une convention contestable, selon laquelle l'entreprise appartiendrait aux actionnaires et aurait uniquement pour but de maximiser ses profits et sa rentabilité (cf. supra, le III. 1 du chapitre 1).

³⁶³ C'est d'ailleurs ce que nous allons observer, de façon diffuse, dans le chapitre 7 en pointant que les grandes entreprises peuvent profiter de nombreux avantages fiscaux (pas toujours accessibles pour les petites et moyennes entreprises), ce qui peut engendrer un effet conservateur sur le marché et renforcer l'idée de Kaldor (1955) que l'impôt sur les sociétés pénalise les petites entreprises.

³⁶⁴ Ce qui explique que les objectifs écologiques, comme d'ailleurs tout autre objectif amenant à contester la maximisation du profit au sein des entreprises, ne peuvent être atteints dans le cadre théorique de la fiscalité écologique standard (qui est celui de la TTO).

De même, en ce qui concerne la fiscalité incitative, le problème réside dans les finalités instrumentales des incitations³⁶⁵, qui sont contraintes par l'optimalité supposée des marchés et reposent sur une convention contestable, car ni contingente ni légitime, recherchant exclusivement l'efficacité (parétienne) des marchés, quelles que soient les institutions les encadrant. Pour repenser la finalité des incitations, il convient donc de ne pas favoriser une logique de rationalité exclusivement instrumentale pérennisant les « équilibres » existants ; et pour appliquer l'intuition éthico-politique de Pigou (1932) et trouver une solutions aux problèmes théoriques qu'il rencontrait dans *State intervention and Laissez-faire* (Pigou [1935]), il importe de chercher à favoriser fiscalement le déploiement de la raison pratique des acteurs.

En envisageant la rationalité des acteurs de manière interprétative (cf. supra, le II.3 du chapitre 1), d'abord au sein des entreprises, mais aussi dans l'ensemble des organisations et notamment au sein des administrations publiques, la finalité instrumentale des incitations fiscales n'est plus inéluctable, tandis que leur rôle potentiellement procédural, aperçu par Pigou, peut être approfondi. Des critères organisationnels appropriés permettraient à l'administration fiscale d'évaluer la capacité des acteurs à déployer (ou non) leur raison pratique au sein des entreprises et, à partir de là, de déterminer de manière différenciée les entreprises à taxer ou à subventionner. En abordant la possibilité d'une meilleure gestion des organisations coopératives ou des associations d'acheteurs, Pigou (1932) avait, comme on l'a vu, implicitement sous-entendu que certains processus de prise de décision pouvaient être avantageés (et inversement).

Pourtant, même dans le cas où les modalités de prise de décision au sein de l'entreprise sont défaillantes, cela ne suffit pas selon Pigou (1935, p. 114) à justifier une intervention de l'État. Il souligne en effet que « *les arguments en faveur de l'action de l'État reposent et ne reposent que sur l'hypothèse que les agents de l'État ou les fonctionnaires de l'un ou l'autre type d'organisme public feront le travail plus efficacement* ». Pour lui, il n'y a pas de raison « *de croire que les fonctionnaires sont plus qualifiés pour anticiper les besoins des consommateurs que les dirigeants d'entreprises privées ou de sociétés par actions* ». De même, il doute du fait que les fonctionnaires aient des « *compétences particulières* » en matière de prévision. Même dans le second cas où Pigou (1935) envisage l'intervention de l'État, celui qui concerne les

³⁶⁵ Cf. infra, dans le tableau 7 du chapitre 7, les différents objectifs des incitations fiscales instrumentales : impacter les prix, avantager un secteur (ou une activité donnée), améliorer la compétitivité hors-prix des entreprises.

décisions de l'entreprise privée allant à l'encontre de l'intérêt de la collectivité³⁶⁶, il émet encore des réserves vis-à-vis de l'intervention de l'État.

De fait, même si ces externalités pénalisent la collectivité et justifient « *de prime abord* » une intervention, ses modalités restent sujettes à caution. Pigou souligne ainsi qu'il ne suffit pas de savoir si l'intervention de l'État est en pratique désirable, « *nous devons en outre nous demander dans quelle mesure [...] le gouvernement est qualifié pour choisir la forme et le degré d'action de l'État qu'il convient de mener efficacement* » (Pigou, 1935, p. 124). Si on se place dans un cadre institutionnaliste et que l'on considère que l'action de l'État peut avoir pour but d'inciter à mettre en œuvre des institutions et des conventions favorisant le déploiement de la raison pratique, l'efficacité de l'action d'une organisation pourra être mesurée par une évaluation des processus de prise de décision sur le plan démocratique. Ainsi la question ne serait plus de déterminer quels acteurs et quels comportements sont les plus efficaces (notamment sur le plan marchand) dans une optique instrumentale de type coût/avantage, mais de déterminer quels sont les processus de prise de décision les plus légitimes, quel que soit l'acteur, sur le plan éthico-politique.

De plus, Pigou était sensible à l'intervention des associations pour limiter les divergences entre le produit social et le produit privé, comme on l'a vu avec les associations d'acheteurs (qui, dans l'appréhension de Pigou, sont diverses et se situent entre le secteur sans but lucratif et l'entreprise privée à but lucratif), ou encore les associations de travailleurs (que l'on peut rapprocher des syndicats). L'appui sur les associations, les syndicats, ou plus largement sur la société civile et un ensemble d'organisations privées pour construire des normes communes de l'intervention publique impactant les processus de décision (cf. infra, le II du chapitre 9), pourrait également être une application au niveau de l'administration (en l'occurrence fiscale) de cette recherche d'espaces démocratiques de délibération.

³⁶⁶ Dans ce cas, les externalités – au sens large – engendrent des « *échecs, en ce sens que [...] le marché ne parvient pas à générer le meilleur résultat possible pour la société* » (Medema [2009], p. 68).

Conclusion du chapitre 5

Dans ce chapitre 5 relatif à l'approfondissement de l'intuition pigouvienne dans l'optique d'élargir le rôle et les capacités évaluatives de l'économie publique, nous nous sommes situés dans un cadre méthodologique institutionnaliste alternatif à celui de l'économie du bien-être et de la TTO. En nous écartant de l'orthodoxie marshallienne conservée par Pigou, et surtout en sortant d'une logique propre à la rationalité exclusivement instrumentale dans l'optique plus ou moins assumée de conserver les équilibres existants du marché grâce au critère d'efficacité de Pareto, nous avons envisagé la possibilité d'approfondir davantage des critères qualitatifs, en l'occurrence démocratiques, de taxation incitative dans le but d'impacter directement les processus de prise de décision au sein de l'entreprise.

Pour justifier l'intervention de l'État, nous avons donc souligné l'intérêt d'envisager un nouveau rôle inspiré par Pigou de démocratisation des processus de décision, se distinguant complètement des trois fonctions traditionnelles définies par Musgrave (1959) pour les finances publiques, mais pouvant être complémentaire de l'analyse des postkeynésiens en matière d'intervention publique. Ce nouveau rôle appliqué à la fiscalité incitative des entreprises permet d'inscrire l'intuition de Pigou dans la tradition institutionnaliste en matière de fiscalité (initiée notamment par Seligman [1910]) et de justifier la différenciation fiscale selon le niveau démocratique de la structure organisationnelle des entreprises. Nous nous sommes appuyés sur la réflexion de Pigou (1935) concernant les justifications de l'intervention publique, en soulignant qu'il manquait à celle-ci un cadre institutionnaliste ouvrant à l'État la possibilité d'agir sur les formes de rationalité au sein de l'entreprise et sur les modèles d'action des agents économiques. L'encouragement fiscal à la mise en œuvre de la raison pratique de tous les acteurs de l'entreprise, alternative à l'exclusivité de la rationalité instrumentale, permet de répondre aux critiques de Pigou (1935) à l'encontre de l'intervention de l'État, et constitue une application potentielle de son intuition (1932) pour différencier la fiscalité selon le niveau démocratique des structures organisationnelles.

Si l'on prend au sérieux cette intuition pigouvienne resituée au sein d'un tel cadre institutionnaliste, la démocratisation de l'organisation de l'entreprise pourrait devenir un objectif à part entière des administrations publiques, et notamment fiscales. Cela contribuerait à renouveler la capacité prescriptive et évaluative de l'économie publique grâce à cette FIP, dont nous allons maintenant préciser les spécificités (par rapport à la FII), ainsi que les attendus théoriques en termes de régulation.

**Chapitre 6 : Réinventer l'objectif de la
fiscalité incitative pour contribuer à
instituer politiquement l'entreprise.**

L'objectif de ce chapitre 6 est de préciser, après avoir repositionné l'intuition de Pigou dans un cadre institutionnaliste, la spécificité de la FIP en termes de régulation et notamment sa contribution potentielle à la démocratisation de l'entreprise. Nous allons donc envisager ici le potentiel régulateur d'un tel outil. En nous situant comme le fait Chanteau (2017, p. 82) dans un modèle d'« *hétérorégulation immanente* »³⁶⁷, nous montrons que la FIP peut influencer les normes, les conventions, les routines au sein des entreprises³⁶⁸ en s'inscrivant dans une gamme d'outils de régulation publique et privée variés.

Pour approfondir la conceptualisation d'une FIP, il convient d'abord de donner quelques précisions sur ses différents attendus théoriques. La FIP situe les objectifs d'efficacité économique dans un cadre institutionnel permettant potentiellement d'élargir les questions d'efficacité à des enjeux éthico-politiques, alors que la théorie de la fiscalité optimale (TTO) soumet au contraire tous les objectifs éthiques potentiels à un impératif d'efficacité exclusivement marchande. Ainsi, dans l'optique de la TTO, les dispositifs de type FII, complémentaires aux taxes forfaitaires de type Ramsey, permettent seulement de traiter au cas par cas les défaillances de marché résultant des externalités, et d'atteindre des équilibres partiels de second rang. Grâce notamment à cet outil, les politiques publiques concernées par la TTO semblent d'ailleurs devenues extrêmement nombreuses. Pour Arnott (1994, p. 279), « *la théorie de l'optimum de second rang est maintenant largement utilisée dans toutes les branches de la microéconomie appliquée* », et les idées qui en découlent « *se retrouvent maintenant dans presque toutes les discussions politiques* ».

Cette forte influence de la TTO sur les politiques publiques contribue à expliquer l'évolution récente de la fiscalité qui, selon Leroy (2010, p. 204), « *est de plus en plus utilisée comme un instrument pour traiter des particularismes* », ce qui engendre une « *dilution des grandes fonctions socio-politiques du rôle de l'impôt* ». Et selon Bouvier, (2020, p. 241), avec l'émergence depuis les années 1980 de privilèges fiscaux, la symbolique fiscale de la réalisation du bien commun par l'impôt tend à se dissoudre. Ainsi, depuis les années 1980, le développement dans les pays développés des dispositifs incitatifs de type FII vis-à-vis des entreprises, et notamment les avantages fiscaux (cf. Weidenfeld [2011]), ont engendré cette tendance actuelle qui permet aux multinationales de profiter largement de diverses aides

³⁶⁷ Ainsi selon lui, « *l'objet "régulation" ne se borne pas à un outil de gouvernement public, c'est une fonction politique problématique car articulant à la fois du contrôle et de l'autonomie* » (*ibid.*, p. 79-80).

³⁶⁸ Remarquons que les effets d'un tel outil de régulation sur les acteurs, entreprises en tant qu'entités aussi bien que les différentes personnes physiques (ou morales) directement ou indirectement impliquées dans leur fonctionnement, dépendraient de leurs réactions particulières et de leurs normes et conventions construites pour s'adapter à la mise en place des dispositifs fiscaux incitatifs agissant sur les processus.

publiques³⁶⁹. En revanche, les dispositifs désincitatifs de type FII (ou *a fortiori* de type FIP) concernant directement les entreprises sont finalement peu développés en pratique, même en matière de fiscalité environnementale et de taxation des transactions financières³⁷⁰. Au-delà des obstacles politiques, cela peut s'expliquer par l'opposition théorique entre l'objectif de la FII de modifier certains résultats particuliers des comportements des agents, et la volonté de conserver les équilibres marchands existants, par nature optimaux, en minimisant les distorsions. Cette opposition peut paraître indépassable puisque ses termes ne relèvent pas du même registre. Changer certains comportements néfastes est en effet contradictoire avec l'idée même de modifier le moins possible des équilibres marchands supposés bénéfiques par construction, ainsi que tous les comportements ayant amené à ces équilibres, d'où une préférence pour la FII incitative plutôt que désincitative qui débouche en définitive sur la tendance actuelle au particularisme fiscal.

Au contraire, avec une FIP tournée vers la démocratisation de la structure organisationnelle des entreprises, les administrations fiscales pourraient dépasser cette opposition propre à la FII. L'objectif de pérenniser via l'incitation fiscale certaines structures organisationnelles existantes serait alors conditionné à un certain degré démocratique de ces entreprises, et donc cohérent avec celui de transformer les autres via la désincitation fiscale. En outre, il ne s'agirait plus de s'appuyer sur des éléments « mesurables » quantitativement et particuliers à un secteur d'activité donné pour différencier fiscalement les entreprises, mais sur des règles de prise de décision, sur des procédures qualitatives encadrant ces processus et donc *in fine* sur la prise en compte (ou non) d'enjeux éthico-politiques par l'entreprise (cf. supra, la partie 1). La FIP a ainsi clairement vocation à ouvrir le champ des possibles en matière d'incitation (et de désincitation) fiscale vis-à-vis des entreprises.

Nous montrons dans un premier temps qu'avec une FIP, l'administration fiscale n'aurait pas à arbitrer entre l'efficacité et la justice ni à s'immiscer directement dans la recherche d'efficacité des entreprises, mais permettrait en quelque sorte de l'élargir en y intégrant des enjeux éthique et en favorisant pour cela le déploiement de la raison pratique de tous les acteurs de l'entreprise. Il s'agit là d'un changement profond par rapport à la conception usuelle de la

³⁶⁹ Nous analysons plus en détail ce particularisme fiscal dans le chapitre 7 de la troisième partie, explicitant, sans être exhaustif, les divers dispositifs incitatifs existants et pointant le quasi-monopole de la FII dans les politiques fiscales incitatives (au sens large incluant aussi les subventions).

³⁷⁰ Nous verrons dans le chapitre 7, en apportant quelques précisions pratiques sur les différentes formes que peuvent prendre la FII et la FIP, que les taxes Ramsey forfaitaires sont souvent privilégiées par rapport à la FII désincitative, car ces taxes Ramsey concernent d'abord les consommateurs et n'impactent qu'indirectement les entreprises.

fiscalité optimale qui, sous couvert d'arbitrer entre deux objectifs opposés (l'efficacité et l'équité), soumet, notamment via la FII, tous les objectifs éthiques potentiels à un impératif d'efficacité économique (dans un sens exclusif d'efficience marchande, puisque la référence au critère d'efficience de Pareto est systématique). Nous précisons ainsi qu'une telle FIP peut contribuer à reformuler l'efficacité économique, en y intégrant des enjeux démocratiques, écologiques et sociaux, qualitatifs, sans que celle-ci soit exclusivement assimilée à une efficacité purement marchande (et/ou financière ou encore productive).

Nous soulignons ensuite que contrairement à la FII qui a pour ambition d'agir, à la marge, sur les marchés (de manière bien plus incitative que désincitative d'ailleurs), l'enjeu d'une telle FIP est de démocratiser l'entreprise, grâce à une action directe sur les processus pouvant être incitative, mais aussi désincitative. Ainsi, en rejoignant la contestation par les postkeynésiens des modèles standards d'incidence fiscale, elle ouvre à la possibilité de réhabiliter la désincitation directe vis-à-vis des entreprises. De même, plutôt que de préconiser une limitation des avantages fiscaux, à l'instar de Surrey (1970) qui a conceptualisé la notion de dépense fiscale, et des subventions aux entreprises, notre optique consiste plutôt à les repenser de façon procédurale en vue de faire émerger un cadre démocratique au sein même de l'entreprise. Nous montrons alors que, grâce à cet outil, l'administration publique (en l'occurrence fiscale) peut s'appuyer, via la FIP, sur l'entreprise elle-même pour limiter l'extension de la logique exclusive d'instrumentalité marchande.

Il convient enfin de comparer cet outil de régulation avec les autres réglementations étatiques ayant également pour but de remettre en cause la prédominance de la rationalité instrumentale, et donc les actions ayant pour objet de favoriser exclusivement la maximisation du profit au sein des entreprises. Nous voyons alors que loin de s'opposer à ces différents outils de régulation, la FIP peut les renforcer au sein d'un *policy-mix* structurel et favoriser ainsi les objectifs (ou missions) alternatifs à la maximisation des profits au sein des entreprises. L'idée est donc de pointer la complémentarité entre les différents outils de régulation ayant pour but ou pour effet de permettre également la mise en œuvre d'une raison pratique par les acteurs, citoyens et/ou parties prenantes de l'entreprise.

I. La FIP pour contribuer à faire primer l'équité, ce qui amène à redéfinir l'efficacité économique.

Nous voudrions montrer dans cette sous-partie que le passage d'une FII, favorisant implicitement la prédominance de la rationalité instrumentale au sein de l'entreprise, sous couvert de changer à la marge certains résultats marchands des comportements tout en minimisant les distorsions, à une FIP ayant pour but explicite de favoriser l'expression de la raison pratique, contribue à faire passer la question de l'équité avant celle de l'efficacité, tout en rendant ces deux interrogations fortement complémentaires. En effet, dès lors qu'on se sépare du critère d'efficience de Pareto ainsi que du postulat d'une rationalité exclusivement instrumentale, on est amené à reconsidérer l'efficacité économique sur d'autres bases et d'autres critères.

Penser l'incitation fiscale comme moyen d'agir sur les processus amène à s'appuyer sur une rationalité des acteurs élargie car interprétative, et à remettre en cause l'exclusivité de la rationalité instrumentale au sein de l'entreprise. Cette FIP permettrait d'encadrer (et de moduler) la recherche d'efficacité par des enjeux éthiques et donc par des questions d'équité. Ce faisant, cette conceptualisation engendre deux interrogations distinctes. D'une part, elle oblige à questionner les critères d'efficacité d'une politique fiscale. D'autre part, elle contribue à interroger, au sein même de l'entreprise, l'objectif d'efficacité et les critères d'efficience en découlant.

I.1 Une FIP favorisant le déploiement de la raison pratique des acteurs de l'entreprise transforme la recherche d'efficacité.

Comme le remarquent Buttard et Gadreau (2008, p. 13), « *sous hypothèse de rationalité limitée, l'optimum devient improbable, si bien que l'efficacité demande à être redéfinie, dans une perspective descriptive* ». Elles soulignent que quand les économistes standards utilisent la rationalité limitée, à l'instar de Stigler (1961), la rationalité instrumentale calculatoire demeure la seule norme, puisque les agents préférant une solution satisfaisante dans un contexte d'incertitude recherchent « *l'égalisation coût marginal/produit marginal de l'information* ». Elles précisent en revanche que le postulat de rationalité interprétative, qui va bien au-delà de la rationalité limitée (cf. supra, le II.2 du chapitre 1) permet de « *mieux*

comprendre le comportement de l'acteur et la coordination d'agents confrontés à une situation d'incertitude radicale » (*ibid.*, p. 29).

Notre optique pragmatiste n'étant pas de passer du normatif au descriptif, mais de chercher à justifier l'utilisation d'un outil de régulation public (en l'occurrence la FIP) vis-à-vis des entreprises en vue de favoriser la mise en œuvre de la raison pratique des acteurs, il convient de rappeler ici que la normativité inhérente à la recherche de critères de différenciation des entreprises repose sur une appréhension (et une évaluation) du niveau démocratique des structures organisationnelles. La démarche consistant, via la FIP, à favoriser l'émergence plurielle de règles (et conventions) démocratiques vise ainsi à intégrer des enjeux-éthico-politiques à la recherche d'efficacité économique, en s'appuyant sur la rationalité interprétative des acteurs.

La conception simplificatrice de l'efficacité réduite à une recherche exclusive d'efficience marchande (et/ou productive), qui suppose que tous les agents agissant au sein des organisations sont mus exclusivement par une rationalité instrumentale³⁷¹, laisserait ainsi la place à une vision enrichie de l'efficacité permettant de faire émerger une appréhension éthico-politique des organisations. On peut en effet considérer que le rôle des administrations publiques, garantes en principe de l'intérêt général, n'est pas de favoriser les démarches instrumentales qui sont aujourd'hui prépondérantes au sein des entreprises, mais plutôt les processus pluriels permettant aux acteurs de mettre en œuvre leur raison pratique. Cet infléchissement serait rendu possible par le passage d'une conception instrumentale de l'incitation fiscale (FII) à une conception procédurale (FIP), qui modifierait également la façon d'envisager l'efficacité de l'action fiscale à l'égard des entreprises.

I.2 Remettre en cause la façon d'envisager l'efficacité de la fiscalité vis-à-vis des entreprises.

L'efficacité d'une politique fiscale dépend tout d'abord des objectifs qui lui sont assignés (rendement ou incitation). Si l'on considère, comme on le fait le plus souvent, que la fiscalité des entreprises a pour objectif de maximiser les ressources fiscales de l'État, mais aussi de minimiser les distorsions introduites par les différentes taxes (car ces distorsions engendreraient un éloignement de l'équilibre jugé, par construction, optimal), on privilégiera des impôts à taux faibles (et proportionnels pour toutes les entreprises, à l'instar de la préconisation de Ramsey

³⁷¹ Ce qui en pratique se traduit par la soumission à celle d'une partie d'entre eux (dirigeants et gros actionnaires), cf. *supra*, le chapitre 1.

[1927]), avec des assiettes les plus larges possibles (cf. infra, le chapitre 7). L'objectif de rendement est alors censé entrer en contradiction avec l'objectif incitatif, car comme l'explique Plihon (2015, p. 166) au sujet de l'argument des adversaires des taxes globales (et notamment la TTF³⁷²), si l'effet « *comportemental est important, les ressources fiscales seront minimales* ». Pourtant, il pointe d'une part qu'il « *est très peu probable que l'instrument fiscal soit suffisant pour faire disparaître à lui seul [les] comportements négatifs au point de réduire à néant les recettes fiscales* », et d'autre part que les opposants aux taxes désincitatives (internationales) se contredisent en jugeant d'un côté ces mesures « *inefficaces en raison de l'évasion fiscale, et d'un autre côté [que] leurs effets seraient tellement importants qu'ils détruiront la base fiscale* ».

Le problème principal réside dans la formulation même de l'objectif désincitatif qui est considéré en soi par l'économie publique standard, dans une pure tradition coasienne³⁷³, comme illégitime car de nature à créer des distorsions. Si l'on introduit des impôts désincitatifs conduisant à modifier les comportements des entreprises, il faut forcément, dans l'optique standard, chercher à minimiser en même temps les distorsions pour ne pas s'éloigner de la situation d'équilibre existante – supposée optimale dans un sens parétien –, afin d'être en adéquation avec la fonction d'allocation propre à la TTO. On cherchera alors à compenser les distorsions en baissant certaines taxes (non forfaitaires) ou en introduisant différents dispositifs de crédit d'impôt ou d'exonération à visée compensatoire, ce qui affaiblira d'ailleurs encore plus le rendement de cette FII.

On a ici une parfaite illustration de la contradiction indépassable sur laquelle repose la FII (changer les résultats de certains comportements *vs* rester le plus proche possible des équilibres existants), notamment en matière de désincitation. Ainsi, par exemple, la recherche d'efficacité écologique du principe de « pollueur-payeur » s'oppose à celle d'efficacité économique dans un sens exclusivement parétien d'une recherche de l'efficience purement marchande qui conduit à minimiser les distorsions. Remarquons que les deux objectifs de rendement et d'incitation sont dans cette logique reliés à la fonction d'allocation de la TTO qui affaiblit le rôle incitatif et le rend contradictoire avec celui de pourvoyeur de recettes fiscales. En effet, la désincitation est vue comme distorsive, d'où la volonté de minimiser le caractère incitatif de l'impôt, et de le limiter au consommateur, même quand cette désincitation n'a pour

³⁷² Notons que dans le chapitre 7, nous pourrions classer parmi les dispositifs de type FIP certaines TTF supranationales envisagées (au niveau mondial ou européen) du fait de leurs effets indirects positifs potentiellement importants sur l'organisation de l'entreprise.

³⁷³ Nous faisons référence ici à l'article de Coase (1960) qui a fortement combattu le principe même de taxation désincitative défendu par Pigou (1932).

but explicite que d'agir sur les effets de certains comportements des entreprises. Quant au rendement provenant d'un impôt non conforme à la règle de Ramsey (1927), c'est-à-dire non forfaitaire, il est forcément censé rester faible, car provenant d'un impôt distorsif, et donc en quelque sorte délégitimé de par sa nature même³⁷⁴.

Au contraire, la conception d'une FIP ayant pour but, comme nous le proposons, de démocratiser la structure organisationnelle des entreprises, ne conduit pas forcément à délaisser l'objectif de rendement puisque, sur le court terme, une fiscalité sanctionnant fortement certaines structures organisationnelles (les moins démocratiques)³⁷⁵ pourrait être profitable aux finances publiques et que, sur le moyen ou long terme, les taux et les assiettes seraient ajustables en fonction de différents objectifs qui peuvent être atteints conjointement (cf. supra, le III du chapitre précédent, dans lequel nous avons pointé la complémentarité, au sein d'un cadre institutionnaliste, entre ce nouveau rôle procédural et les différents types d'intervention de l'État). Cela permettrait de concilier l'objectif de rendement permettant de financer les besoins collectifs dans une logique plurielle propre à l'économie institutionnaliste, avec un objectif procédural s'appuyant sur la rationalité interprétative des citoyens et des parties prenantes de l'entreprise³⁷⁶.

On peut ainsi penser que ce n'est pas tant l'objectif de rendement qui empêche d'atteindre l'objectif incitatif, mais le fait qu'on considère en général, d'un point de vue centré sur la recherche d'équilibres Pareto-optimaux de premier ou de second rang (ou même de situations satisfaisantes non optimales, mais toujours ancrées dans une logique d'instrumentalité marchande), que le fonctionnement du marché est efficace « par nature », quelles que soient les institutions qui l'encadrent. On va donc toujours demander à la fiscalité de minimiser les distorsions, ce qui conduit à préconiser des taux faibles avec une assiette large pour toutes les entreprises (cf. les préconisations de Heyer [2015] par exemple), sans prendre en compte l'organisation des entreprises, ce qui empêche d'atteindre les divers objectifs comportementaux fixés – souvent de façon limitée d'ailleurs, car entrant en contradiction avec la supposée

³⁷⁴ Remarquons ici la proximité entre l'objectif incitatif/désincitatif, et l'objectif redistributif, qui sont tous deux remis en cause par l'économie publique standard, car ils contredisent le principe d'imposition forfaitaire non distorsif de Ramsey. L'arbitrage entre l'efficacité marchande et l'équité redistributive (propre à la TTO) favorise en pratique la contestation de l'équité, d'où la nécessité de sortir de cet arbitrage.

³⁷⁵ Avec une FIP ambitieuse (sur le plan des objectifs de démocratisation) et différenciant fiscalement fortement les entreprises, nous pouvons envisager un rendement important, étant donné que comme nous l'avons vu dans notre première partie le niveau démocratique des entreprises semble aujourd'hui généralement très limité. Nous explorons d'ailleurs dans notre troisième partie la possibilité de mise en œuvre de la FIP en proposant une typologie détaillée des modalités d'évaluation démocratique des différentes structures organisationnelles des entreprises.

³⁷⁶ Comme nous le verrons dans le IV du chapitre 9, ces deux objectifs (agir sur les processus dans un sens éthico-politique, et procurer du rendement) pourraient d'ailleurs être mis en œuvre, notamment au niveau européen, par deux dispositifs fiscaux distincts s'appuyant sur des bases fiscales différentes.

efficience du marché, c'est-à-dire les équilibres existants³⁷⁷. L'objectif de minimiser les distorsions est ainsi toujours relié à la question de l'efficacité de la fiscalité dans une logique d'efficience marchande, le fonctionnement du marché étant d'ailleurs vu comme univoque, quel que soit le cadre institutionnel l'encadrant et quelles que soient les entreprises y évoluant.

Si en revanche les pouvoirs publics cherchaient à favoriser fiscalement la mise en œuvre de la raison pratique des acteurs au sein de l'entreprise, cela pourrait ouvrir à d'autres manières d'évaluer l'efficacité des politiques fiscales incitatives, en prenant davantage en compte des enjeux dépassant l'économie au sens le plus étroit du terme, qui pourraient ainsi être intégrés à une logique économique prise dans un sens plus large. Cela conduirait aussi à dépasser l'arbitrage entre équité et efficacité en concevant des critères d'efficience alternatifs à l'efficience purement marchande, propre à la logique parétienne.

I.3 En privilégiant l'équité, notamment via la FIP, les pouvoirs publics peuvent contribuer à transformer et élargir les critères d'efficience.

L'objectif d'impacter les processus de prise de décision au sein de l'entreprise n'a pas à présupposer que le marché fonctionne, par nature, de manière efficace, et que les entreprises ont toutes les mêmes comportements, les mêmes conventions au sein d'un secteur donné. Débarrassée de présupposés théoriques qui sont loin d'être établis, la mise en œuvre d'une conception procédurale de la fiscalité incitative aurait seulement pour but d'améliorer l'efficience organisationnelle en direction d'une efficience que l'on pourrait alors qualifier de démocratique, écologique, ou encore sociale. Comme le souligne Berthonnet (2016), il conviendrait de proposer des formes d'efficacité alternatives au critère parétien de la théorie standard (cf. supra, le chapitre 1 dans lequel nous avons explicité la notion d'efficience organisationnelle, en y intégrant des enjeux non seulement démocratiques mais aussi écologiques et sociaux).

Cette modification du critère d'efficience permise par la prise en compte des processus de décision pourrait contribuer à dépasser la sempiternelle recherche d'arbitrage entre la

³⁷⁷ Nous verrons dans le prochain chapitre, sans prétendre à l'exhaustivité, que les divers dispositifs compensatoires introduits dans la plupart des pays, soit pour inciter à adopter un comportement souhaitable et donc alléger l'impôt, soit pour compenser les distorsions introduites du fait de la fiscalité incitative (notamment en matière de fiscalité environnementale), sont en général activés sans prendre véritablement en compte ni la structure organisationnelle de l'entreprise, ni même son comportement qualitatif, ce qui empêche d'atteindre directement (ou même indirectement) des cibles processuelles, et pourtant largement consensuelles quand il s'agit par exemple d'écologie.

recherche d'équité et celle d'efficacité³⁷⁸. Les pouvoirs publics n'auraient alors plus à arbitrer entre l'efficacité et l'équité³⁷⁹, mais privilégierait, du point de vue de la collectivité, la recherche du juste en élaborant une FIP ayant vocation à démocratiser l'entreprise.

En cherchant d'abord à atteindre l'équité, via une telle FIP, l'administration fiscale pousserait l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise à construire collectivement des conventions légitimes et à intégrer des enjeux éthico-politiques à leurs objectifs d'efficacité. Une telle conception procédurale de la fiscalité des entreprises serait équitable puisque d'une part, en termes d'équité horizontale, les entreprises ayant des structures organisationnelles similaires seraient taxées de la même manière, et d'autre part, en termes d'équité verticale, celles qui, selon des critères à établir³⁸⁰, auraient une évaluation défavorable de leurs processus de prise de décision seraient taxées d'avantage, alors que celles qui, selon ces mêmes critères, auraient une évaluation favorable seraient avantagées fiscalement (en devenant notamment éligibles à des avantages fiscaux et/ou des subventions). Parmi les multiples conventions existantes au sein des entreprises, le fait d'avantager les processus de décision reflétant la mise en œuvre d'une certaine raison pratique des acteurs permettrait de favoriser l'émergence de « *conventions légitimes* », qui seraient par construction équitables puisqu'elles résulteraient d'une délibération entre les citoyens, voire les parties prenantes de l'entreprise³⁸¹. L'économie des conventions appliquée à la fiscalité incitative des entreprises favoriserait des dimensions éthiques remises à l'honneur au sein des différentes structures organisationnelles, et modifierait donc la finalité de l'incitation qui ne serait plus axée uniquement sur des résultats quantitatifs (interprétables monétairement). « *Le projet radical* » de l'économie des conventions, pour reprendre le terme de Postel (2016) qui qualifie ainsi les derniers travaux de Favereau, permettrait, à travers cet exemple de FIP vis-à-vis des entreprises, de trouver un débouché politique engendrant une modification de la conception et des finalités de la fiscalité incitative.

Dans cette optique, la question de l'efficacité de l'action des pouvoirs publics est reconsidérée puisqu'elle est envisagée au regard de l'impact procédural et potentiellement

³⁷⁸ Cela s'inscrit d'ailleurs dans la lignée des théories keynésiennes, puisqu'à la fois chez Kalecki, Kaldor (ou même Musgrave), ces deux dimensions paraissent complémentaires dans leurs analyses respectives de la fiscalité.

³⁷⁹ Ce qui pour autant n'empêcherait pas de chercher à savoir si les pouvoirs publics atteignent effectivement leurs objectifs de manière efficace et utilisent des modalités efficaces (dans un sens non parétien) pour cela. Ainsi, dans le cas de la FIP, si la fiscalité atteint des objectifs conçus en vue de la modification de la gouvernance et de l'organisation des entreprises, elle serait efficace. Le terme d'efficacité est employé ici dans un sens bien plus large que le sens usuel et demande une évaluation qualitative qui dépasse la mesure exclusive de résultats calculables et de l'impact des politiques sur les prix de marché.

³⁸⁰ Nous aborderons ces critères dans le chapitre 9, en nous appuyant sur les différentes dimensions de la démocratie d'entreprise détaillées dans le chapitre 3.

³⁸¹ Cf. supra, le chapitre 3 dans lequel nous avons développé les différents processus de délibération, ainsi que les diverses structures de gouvernance d'entreprise propices à ces délibérations que l'on pourrait favoriser fiscalement.

éthico-politique des dispositifs fiscaux. Elle serait mise au service de critères renvoyant à la question de l'équité, puisque l'objectif de la fiscalité incitative des entreprises deviendrait de les pousser à démocratiser leur structure organisationnelle. Ainsi, à l'instar d'Eymard-Duvernay et al. (2006), on peut imaginer des configurations institutionnelles où « *efficacité et équité, loin de se contredire s'entretiennent mutuellement* ». L'un des objectifs de la fiscalité des entreprises pourrait être de transformer et de rendre légitimes les conventions pour que les décisions en leur sein réintègrent les citoyens, voire même l'ensemble des parties prenantes, comme nous l'avons vu en détail dans notre chapitre 2, afin de rechercher une certaine efficacité organisationnelle³⁸² et d'internaliser les externalités au sein même de l'organisation ; ou plutôt, pour reprendre un terme de Zuindeau (2001), de réguler l'externalité, c'est-à-dire rendre moins probables les externalités négatives, et favoriser au contraire l'émergence d'externalités positives. Ce cadre favoriserait ainsi l'émergence de conventions et d'institutions limitant la mise en œuvre d'une rationalité exclusivement instrumentale centrée sur la recherche d'une efficacité marchande pure.

³⁸² Nous avons vu dans le IV.1 du chapitre 1 que cette recherche d'efficacité organisationnelle pourrait s'apparenter, du point de vue des pouvoirs publics, à une appréhension de l'entreprise comme constituant un espace démocratique.

II. D'une FII agissant, à la marge, sur les marchés, à une FIP à vocation transformatrice vis-à-vis des entreprises.

Dans la littérature économique standard, les impôts pesant directement sur les entreprises ne sont en théorie pas souhaitables, ce qui justifie en pratique leur lente agonie. En effet, ils se répercuteraient soit sur les salaires, soit sur les prix et seraient néfastes à l'investissement et *in fine* à la compétitivité des entreprises. Parallèlement à la baisse des impôts sur les entreprises, et notamment de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IS) dans tous les pays développés depuis 1980, on note une augmentation des régimes dérogatoires et des avantages fiscaux que nous classons pour la grande majorité d'entre eux, au sein de la FII (cf. infra, le chapitre 7). Ainsi, la FII désincitative est en partie délaissée en ce qui concerne les entreprises puisque la taxe Ramsey forfaitaire, par construction non distorsive, reste privilégiée, et que la désincitation, lorsqu'on y recourt, concerne avant tout les consommateurs, tandis qu'à l'inverse la FII incitative s'est beaucoup développée³⁸³. Même si celle-ci crée également des distorsions, comme les dispositifs associés ont souvent pour but affiché de favoriser la compétitivité des entreprises, voire de combattre la double imposition, cette FII peut être vue comme compatible avec l'amélioration de l'efficacité marchande. Surtout, du fait de « *la diffusion de l'idéologie néolibérale des contraintes du marché devenu globalisé* », comme l'explique Leroy (2010, p. 303), toute augmentation des impôts vis-à-vis des entreprises (y compris sous forme de FII désincitative) semble difficilement envisageable, alors qu'au contraire la concurrence fiscale est selon lui considérée comme « *licite* » dans son principe (*ibid.*, p. 320), d'où l'acceptation des dépenses fiscales (sous forme de FII incitative).

En nous appuyant sur les critiques, notamment postkeynésiennes, des théories standards de l'incidence fiscale, nous montrons d'abord qu'en ayant pour objectif d'impacter l'organisation de l'entreprise, la FIP peut influencer grandement cette incidence et donc, contrairement à la FII³⁸⁴, justifier la désincitation fiscale vis-à-vis des entreprises. Puis, face à la multiplication de dispositifs de type FII incitative (comprenant les avantages fiscaux mais

³⁸³ Cf. infra, le chapitre 7 dans lequel nous constatons l'influence de la TTO en pratique dans les dispositifs fiscaux existants, que ce soit pour la taxe Ramsey (privilégiée par rapport à la FII désincitative), ou pour les dispositifs de types FII (avec une explosion de la FII incitative pour favoriser notamment la compétitivité des entreprises).

³⁸⁴ La FII n'a en effet pas vocation en théorie à agir sur l'entreprise, notamment sur le plan désincitatif. Dans notre chapitre 7, nous pointerons néanmoins que des dispositifs de type FII, ayant notamment vocation à améliorer la compétitivité des entreprises, ont des effets indirects sur l'organisation de l'entreprise, même si, ils ont plutôt tendance à renforcer l'exclusivité de la rationalité instrumentale, via notamment les stratégies d'optimisation fiscale. Ils peuvent ainsi avoir un effet performatif renforçant les effets, en termes d'incidence fiscale, et donc les préconisations de l'économie standard en matière de fiscalité des entreprises.

aussi l'ensemble des aides publiques) depuis les années 1980, nous pointons l'apport potentiel de la FIP pour repenser ces incitations. Enfin, nous soulignons que la FIP a vocation à agir de façon radicalement transformatrice, en amont du marché, sur l'entreprise elle-même pour contribuer à encadrer ce marché, en favorisant les procédures éthico-politiques susceptibles d'être mises en place.

II.1 La remise en cause de l'incidence fiscale standard par la FIP (ce qui rejoint les travaux postkeynésiens).

Nous allons pointer ici que ce nouveau rôle procédural pour la fiscalité incitative contribuant à l'émergence, au sein même de l'entreprise, d'un cadre éthico-politique permettrait non seulement de contester le caractère primordial de l'objectif de maximisation des profits, mais aussi de remettre en cause la recherche de croissance de la taille de l'entreprise pour acquérir plus de pouvoir de marché. Il permettrait ainsi une réelle rupture méthodologique avec la TTO et la FII puisqu'en impactant indirectement les objectifs de l'entreprise, via une transformation potentielle de sa structure organisationnelle, la FIP modifierait la répercussion des impôts supportés par les entreprises.

L'incidence fiscale de l'impôt sur les sociétés, selon certaines études menées dans le cadre de l'économie standard (cf. par exemple Simula et Tranoy [2009], p. 34), pèserait *in fine* toujours essentiellement sur le travail³⁸⁵, tout du moins en économie ouverte, puisque les entreprises les plus mobiles répercuteraient leurs impôts sur leurs salariés, notamment dans les « petits » pays. De plus, tout impôt sur l'entreprise aurait tendance à affaiblir l'investissement en renchérissant son coût. Ainsi, plus les impôts à destination des entreprises seraient élevés (notamment l'IS), plus les entreprises seraient amenées à baisser les salaires et les investissements. Cela rend difficilement utilisable la FII désincitative vis-à-vis des entreprises, puisque ces études préconisent une baisse des impôts pour toutes les entreprises (surtout pour les plus mobiles). Par exemple, Beleau (2014, p. 123) cite les « *modélisations de Chamley (1986) et Judd (1985) qui ont montré que le taux d'imposition optimal de l'impôt sur les sociétés à long terme est de zéro* ». Tout est fait pour montrer que l'impôt sur les sociétés n'est pas souhaitable, du fait de sa répercussion sur les salaires (ou sur les prix) et de son effet néfaste sur l'investissement. Il convient de préciser ici que l'un des attendus théoriques de la nouvelle

³⁸⁵ A l'exception d'une entreprise en situation avérée de monopole, « *qui ne modifie pas son comportement que ses profits soient taxés ou non* » (*ibid.*, p. 35), ce qui ne conduit pas pour autant les auteurs à préconiser une augmentation de l'IS dans ce cas, prétextant que cela ne rendrait pas l'entreprise plus efficiente.

orientation procédurale de la fiscalité incitative des entreprises que nous préconisons serait justement, grâce à la différenciation des entreprises selon leur niveau démocratique, de contester cette loi « immuable » qui rendrait « inéluctablement » inopérants les impôts sur les entreprises, en soulignant sa complémentarité avec les travaux postkeynésiens sur l'incidence fiscale.

Nous avons rappelé précédemment (cf. supra, le II du chapitre 5) que les travaux de Seligman (1910, p. 488) remettent en cause ce caractère immuable des théories standards, notamment sur l'incidence des impôts sur les entreprises. Cet auteur constate ainsi que les divers impôts sur la production peuvent entraîner une baisse de la production qui risque d'être plus forte pour les petites entreprises, l'impôt accentuant « *la tendance à l'élimination des petits producteurs par leurs concurrents plus puissants* » (*ibid.*, p. 455)³⁸⁶. Cela illustre bien que les « lois » sur l'incidence de l'économie standard, quel que soit le régime de concurrence, sont loin d'être automatiquement vérifiées, d'autant que l'impôt peut influencer aussi sur la structure du marché³⁸⁷. Il souligne aussi qu'il peut y avoir une émigration graduelle vers des industries moins imposées et donc plus profitables, tout en soulignant qu'il n'est pas toujours possible de faire circuler les capitaux, d'où l'élimination potentielle du producteur imposé. Ces éléments sont intéressants d'une part pour remettre en cause les arguments standards arguant de l'inanité des impôts sur la production ou sur les profits (qui n'impacteraient que les salaires ou les prix), et d'autre part pour envisager l'impact que pourraient avoir des impôts (et des subventions) différenciés selon la structure organisationnelle. La FIP, notamment désincitative, pourrait en effet engendrer des basculements de certaines structures à d'autres, voire une possible élimination de certaines structures (en l'occurrence les moins démocratiques).

Quant à Kalecki (1937), il a soutenu, comme nous l'avons vu (cf. supra, le III. 3 du chapitre 5), l'augmentation de l'impôt sur le capital et sur les revenus des capitalistes (les profits), en pointant le fait que ces impôts n'engendrent pas *in fine* de baisse des bénéfices, du fait de l'effet positif sur la demande et des nouveaux profits qu'ils entraînent. Dans cette optique, il n'y a de répercussion ni sur les salariés, ni sur les consommateurs (via les prix), ni même sur la décision d'investir des capitalistes. Sur ce dernier point, face aux critiques de Keynes notamment, Kalecki (1944) va évoluer, selon Bebeau (2014, p. 307), en soulignant

³⁸⁶ Comme nous l'avons vu (cf supra, le III.3 du chapitre 5), nous retrouverons cet argument chez Kaldor (1955) qui critiquait fortement l'impôt sur les sociétés.

³⁸⁷ Ainsi selon Seligman (*ibid.*), dans certains cas « *l'impôt [sur la production] peut affaiblir les forces qui s'opposent au monopole et rendre plus difficile le maintien du petit producteur* ». En ce qui concerne l'impôt sur les profits, il remarque qu'en cas de monopole, il ne peut y avoir d'impact à la hausse sur les prix, « *l'impôt est donc en totalité à la charge du monopoleur* » (*ibid.*, p. 479). Au contraire, « *sous un régime de concurrence, à la longue ou bien l'impôt sera rejeté sur le consommateur ou il provoquera la cessation de la production frappée* ».

qu'un « *impôt important sur les revenus des capitalistes n'est pas en contradiction avec l'objectif de plein-emploi, car cet impôt sur le revenu "modifié" peut inclure un seuil d'exemption destiné à encourager les capitalistes à investir* ». Ainsi, dans l'optique kaleckienne, l'impôt sur les profits (les revenus des capitalistes) est donc souhaitable, non seulement du fait des recettes fiscales qu'il engendre, mais aussi parce qu'il peut être modulé pour inciter à investir.

Des modèles post-keynésiens sur la fiscalité, comme par exemple ceux de Laramie et Mair (1996, 2003), permettent de prolonger et d'élargir cette logique aux tendances à long terme³⁸⁸. Ainsi, comme le pointent Laramie et Mair (2003, p. 344), « *dans la théorie néoclassique, l'investissement est stimulé en réduisant les coûts marginaux (coûts d'utilisation) associés aux nouveaux investissements* », alors que dans les modèles post-keynésiens « *les plans d'amortissement accéléré ou les incitations fiscales à l'investissement réduisent les coûts d'utilisation associés aux nouveaux investissements et stimulent l'investissement* ». Ils pointent que « *les théoriciens néoclassiques ont eu du mal à saisir les effets de ces incitations sur l'investissement* ». Pour eux, il y a de toute façon une grande différence entre l'effet des taxes sur les salaires, qui seraient négatives pour l'investissement, et l'effet des taxes sur les profits des entreprises, qui seraient neutres pour l'investissement, voire même pourraient avoir des effets positifs si les recettes fiscales supplémentaires permettent aux administrations publiques d'opérer une redistribution, ou si des incitations fiscales destinées à encourager les investissements sont mises en place.

Inciter à investir sans discriminer les investissements et/ou les entreprises peut pour autant poser problème dans un contexte marqué par l'urgence écologique. En même temps, chercher à favoriser certains investissements verts ou sociaux ou certaines entreprises ou secteurs, comme le font de nombreux dispositifs existants qui s'apparentent le plus souvent à des dispositifs de type FII³⁸⁹, risque d'engendrer des effets d'aubaine et du clientélisme (cf. infra, le chapitre 7). C'est pourquoi nous préférons, en conceptualisant la FIP, rechercher des critères organisationnels démocratiques pour différencier fiscalement les entreprises elles-mêmes (et non leurs investissements), quels que soient leurs secteurs d'activité. En avantageant

³⁸⁸ Ces modèles qui peuvent être appliqués, essentiellement en économie fermée, à l'incidence de la fiscalité sur la macroéconomie (Laramie et Mair [2003], Bebeau [2014]), permettent de montrer que la recherche de maximisation du profit et de minimisation des salaires à court terme ne conduit pas à une stimulation de la croissance, ni à court terme, ni à long terme.

³⁸⁹ Même si certains d'entre eux peuvent indirectement avoir des effets éthico-politiques sur les processus (cf. infra, le chapitre 7).

fiscalement les processus démocratiques de décision, on pourrait d'ailleurs favoriser indirectement certains choix d'investissement (cf. supra, le IV.3 du chapitre 1).

Au-delà de cette question de l'incidence indirecte d'une FIP sur les décisions d'investissement, il convient de souligner que cette conceptualisation procédurale rejoint en partie la contestation postkeynésienne de l'incidence des impôts des sociétés sur les prix et les salaires de l'économie standard. En effet, si l'impact des impôts peut déjà être différent selon les diverses configurations organisationnelles des entreprises, envisager avec la FIP une différenciation fiscale selon les structures organisationnelles et les conventions des entreprises renforce encore davantage la contingence des lois érigées par l'économie standard en matière d'incidence fiscale. Cet argument rejoint les travaux des post-keynésiens qui soulignent que selon la structure du marché, l'impact des impôts sur les entreprises sera variable.

Cette contingence est ainsi visible dans les modèles de Laramie et Mair (1996, 2003) qui aboutissent à des résultats complètement opposés à ceux des modèles élaborés dans le cadre de la TTO sur l'incidence de l'imposition des profits³⁹⁰. Comme l'indique Bebeau (2014, p. 357) après avoir recensé l'ensemble des modèles postkeynésiens portant sur l'incidence de la fiscalité, les effets de l'évolution de l'impôt sur les bénéfiques dépendent de la façon dont les entreprises répercutent l'impôt sur les salaires, les prix et les taux de marge³⁹¹. Cette capacité à répercuter l'impôt sur les prix et les salaires dépend, dans une tradition kaleckienne, du degré de monopole (Laramie et Mair [2003]). De plus, conformément à la théorie de la firme postkeynésienne initiée notamment par Wood (1975), cette capacité semble dépendre aussi de la gouvernance et de la capacité à limiter l'influence des apporteurs de capitaux.

Grâce à son caractère différencié selon le niveau démocratique de l'entreprise, la FIP peut limiter la capacité à répercuter les impôts sur les salaires, mais aussi sur les prix. Cela nuancerait fortement la théorie standard de l'incidence fiscale pour les entreprises en montrant que cette incidence peut aussi être influencée non seulement par la structure concurrentielle, mais aussi par les institutions existantes (qu'elles soient publiques ou privées). En faisant

³⁹⁰ Ces auteurs notent en particulier que « suite à une augmentation de l'impôt sur les bénéfiques, si le gouvernement maintient un budget équilibré et que les travailleurs n'épargnent pas, les bénéfiques après impôt ne sont pas affectés par l'impôt » (Laramie et Mair [2003], p. 343). Cependant, ils ajoutent que « l'imposition peut modifier la distribution microéconomique des bénéfiques, selon la nature de l'impôt sur les bénéfiques, et peut donc modifier les marges des industries et la marge globale, la part des salaires et le revenu national ». C'est pourquoi ils concluent « qu'un certain transfert de l'impôt sur les bénéfiques se produira », « étant donné que les politiques fiscales peuvent être conçues pour ne pas affecter le niveau global des bénéfiques ».

³⁹¹ Selon lui, « une compensation immédiate de la hausse de ces impôts est susceptible d'entraîner des effets négatifs sur la part des salaires dans l'économie ». Il ajoute que « d'un point de vue macroéconomique, la non-répercussion est en mesure de garantir des profits globaux plus élevés ». Cependant, il souligne que « même dans le cas d'une répercussion, les effets négatifs peuvent être compensés par l'effet multiplicateur des dépenses publiques sur la consommation et l'investissement ».

évoluer les processus de décision, la mise en œuvre d'une FIP rendrait la répercussion des impôts encore plus incertaine et différenciée selon les entreprises. Les effets attendus de tels dispositifs se rapprocheraient alors de l'incidence fiscale décrite par les postkeynésiens, même en économie ouverte. Cela ouvre donc la possibilité d'augmenter les impôts pour les entreprises les moins démocratiques, mais cela permet également de repenser le conditionnement des aides publiques et notamment des dépenses fiscales.

II.2 Plutôt que limiter les incitations fiscales (au sens large), les repenser de façon procédurale dans une optique de démocratisation de l'entreprise.

La FIP contribue à privilégier la question de l'équité et à repenser l'efficacité au-delà de l'efficacité purement marchande, en y intégrant des enjeux éthico-politiques. Ainsi le passage de la FII à la FIP pour la fiscalité incitative des entreprises, permettrait de ne plus chercher à limiter les incitations au sens large (avantages fiscaux et subventions), mais de les concevoir de façon à impacter les processus dans une optique de démocratisation des entreprises.

Depuis la fin des années 1970, les avantages fiscaux se sont largement développés, notamment pour les entreprises (nous détaillons ces évolutions dans le prochain chapitre). En effet, selon Monnier (2015, p. 94) « *l'inflexion néolibérale des politiques publiques, qui a fait de l'encadrement des dépenses publiques un levier contre la hausse des prélèvements obligatoires et en faveur de la baisse des charges des entreprises [...], combinée au contrôle européen du niveau des dépenses publiques ont débouché sur une utilisation accrue des dépenses fiscales dans l'action de l'État* ». L'accroissement des aides publiques aux entreprises et notamment des dépenses fiscales semble s'être particulièrement accéléré ces vingt dernières années, comme l'illustre un rapport de l'IRES (cf. Abdelsalam et al. [2022], ainsi qu'infra le chapitre 7).

Pourtant, les interrogations sur les effets de ces dépenses fiscales sont anciennes, puisque selon Surrey (1970, p. 734), qui a conceptualisé la notion de dépense fiscale, leur efficacité (pour atteindre leur objectif) est de manière générale bien moindre que celle des subventions, d'où sa préférence pour les « *dépenses directes* ». Si les subventions peuvent être préférées aux dépenses fiscales, cela s'explique par « *le rôle accru donné aux acteurs privés dans l'orientation de la dépense publique* » (cf. Abdelsalam et al. [2022], p. 140)³⁹². Précisons

³⁹² Abdelsalam et al., (*ibid.*, p. 141-142) défendent d'ailleurs encore davantage le principe de commande public qui « *exige une contrepartie matérielle* » et qui permet davantage selon eux de stimuler l'innovation, rejoignant ainsi le travail de Mazzucato (2020) qui a montré le rôle essentiel des investissements publics dans la mise en

que notre démarche n'étant pas de questionner l'orientation de la dépense publique (qui renvoie plutôt au rôle allocatif de l'État), mais d'appréhender le rôle potentiel des dépenses fiscales (et des subventions) pour démocratiser l'entreprise, conformément à la conceptualisation d'un rôle procédural pour l'action étatique (cf. supra, le III du chapitre 5), nous ne distinguons pas dans le cadre de cette thèse ces deux outils incitatifs (la dépense fiscale et la subvention) sur le plan théorique³⁹³, en nous contentant d'explicitier la possibilité de repenser en un sens éthico-politique l'objectif des incitations fiscales (au sens large).

Le développement des dépenses fiscales s'est progressivement accompagné d'une volonté de limiter les distorsions et le risque de double imposition des entreprises grâce notamment à une intégration de l'ensemble des revenus des multinationales. Surrey (1975, p. 337) mettait pourtant en garde vis-à-vis du « *rêve des économistes d'une intégration totale comme moyen de mettre fin aux distorsions des avantages fiscaux* », en pointant que cette intégration risquait au contraire d'accentuer ces avantages fiscaux. D'ailleurs, selon Orsoni (1995, p. 266-267), l'influence des théoriciens de l'offre sur les politiques publiques à partir des années 1980 n'a pas en soi remis en cause le principe même de l'interventionnisme fiscal, mais n'a fait que « *laisser la place à un interventionnisme d'une autre nature* », instrumentalisant « *l'arme fiscale* » au profit de la croissance de l'offre, de façon complémentaire à la volonté de baisser la progressivité de l'impôt et le niveau général des prélèvements obligatoires.

Dans une optique analogue à celle d'Orsini (*ibid.*, p. 297) qui considère que « *le principe même du recours à des mesures fiscales visant une autre finalité que la couverture des charges publiques* » ne peut en soi être remis en cause, il s'agit selon nous d'interroger les critères justifiant ces incitations fiscales en pointant la possibilité de réorienter « *l'interventionnisme fiscal* » vis-à-vis des entreprises. Au-delà d'« *initier certains contrôles sur les dépenses fiscales* » (cf. Surrey [1979], p. 230), ou encore de la préconisation de Weidenfield (2011, p. 139) de ne pas assigner à l'impôt, via la multiplication de différentes « *niches fiscales* », « *une vertu économique, sociale, ou écologique* », nous nous posons donc plutôt la question des modalités pour passer, en ce qui concerne les entreprises, d'une FII à une FIP, c'est-à-dire d'une volonté de transformer les résultats de leurs comportements en fonction

place d'innovations technologiques. Comme notre démarche n'est pas de traiter le rôle allocatif de l'État (cf. supra, le III.1 du chapitre 5), nous n'abordons pas directement cette question des commandes publiques, et nous nous bornons aux dépenses fiscales et aux subventions pour questionner son rôle potentiellement processuel et éthico-politique.

³⁹³ D'autant qu'une dépense fiscale, via notamment certains crédits d'impôts rendant le taux d'imposition négatif peut rendre l'entreprise éligible à des subventions. Nous approfondirons la question du taux d'impôt négatif dans le II.2 du chapitre 9, quand nous envisagerons des dispositifs de type bonus-malus dans une optique de FIP.

d'objectifs économiques, sociaux et écologiques spécifiques, à celle de démocratiser en amont leur organisation. Remarquons qu'à l'inverse de Surrey (*op. cit.*, p. 233) qui s'oppose à « *l'utilisation de solutions fiscales pour des problèmes non fiscaux* », nous cherchons des critères non fiscaux, en l'occurrence démocratiques, pour différencier fiscalement les entreprises. Il ne s'agit donc pas en soi de limiter les avantages fiscaux (ni les subventions) profitant aux entreprises, mais plutôt d'en repenser les finalités afin de mieux les conditionner.

Nous proposons ainsi, grâce à l'élaboration de critères démocratiques à portée universelle, de limiter la prolifération de critères particularistes propres à chaque secteur, voire même à chaque produit, et adossés à l'élaboration de projets spécifiques pour rendre l'entreprise éligible à ces avantages fiscaux (et/ou subventions). Si l'on considère qu'il est arbitraire de ne s'en tenir qu'aux comportements/projets spécifiques des entreprises, puisque, tout en créant des effets d'aubaine, cela tend à favoriser les multinationales qui s'adaptent aux législations pour obtenir différents avantages fiscaux, on peut en effet se poser la question de dispositifs incitatifs conditionnés par des critères démocratiques (cf. *infra*, les chapitres 8 et 9).

II.3 La FIP pour contribuer à la régulation du marché, en amont de celui-ci, en agissant sur l'organisation de l'entreprise.

La FIP s'appuie sur la conceptualisation de l'entreprise considérée comme institution, potentiellement démocratique, dans laquelle ses différents citoyens et parties prenantes peuvent déployer leur raison pratique (cf. *supra*, les chapitres 1 et 2). Ce faisant, l'idée n'est plus d'intervenir marginalement sur le marché pour ne pas remettre en cause les équilibres existants, ou du moins pour atteindre un optimum de second rang, mais de contribuer à réencadrer le marché grâce aux entreprises en tant qu'institutions, tout en diffusant grâce aux marchés des normes de gouvernance alternatives aux normes de gouvernance financiarisée actuelles.

La possibilité pour les pouvoirs publics d'impulser diverses formes de FIP pourrait au final pousser les entreprises à protéger ses citoyens et ses parties prenantes de l'extension d'une logique exclusivement instrumentale (découlant d'une volonté de ne favoriser que l'efficacité marchande « pure »). La FIP participerait donc à la « *reconstruction de conventions légitimes* [à l'intérieur de l'entreprise] *qui s'opposent à la pression vers une conception du bien et du juste entièrement dévouée au néolibéralisme* » (Eymard-Duvernay et al. [2006], p. 31)³⁹⁴.

³⁹⁴ Cf. *supra*, le II du chapitre 1.

La volonté de favoriser, notamment via divers dispositifs de type FII, l'efficacité marchande et les équilibres [existants] des marchés, quels que soient leur cadre institutionnel et celui des entreprises qui y participent, semble de plus en plus questionnable dans le contexte actuel marqué par l'urgence écologique. La diversification des labels, des institutions émettrices de normes privées, des questionnements extra-financiers, tout comme la montée en puissance de l'investissement socialement responsable (ISR), et de l'ensemble des enjeux liés à la RSE, montrent que le cadre institutionnel dans lequel évoluent les entreprises, et qu'elles contribuent à construire, est devenu un enjeu majeur, comme nous allons le voir dans la prochaine sous-partie en abordant différents outils de régulation ayant pour but (ou pour effet) de permettre aux acteurs de déployer leur raison pratique. C'est dans ce contexte de questionnement sur les outils de régulation qu'il conviendrait selon nous de refonder la fiscalité incitative des entreprises. Suivant une conception procédurale, l'objectif des incitations fiscales ne serait plus que le marché se rapproche d'un équilibre Pareto-optimal, avec une intervention en aval, sectorielle, au cas par cas, pour corriger les rares dysfonctionnements du marché (conformément à l'interprétation réductrice de la « taxe Pigou » l'associant à une simple FII), mais d'impacter l'organisation de l'entreprise afin qu'elle prenne en compte la diversité de ses citoyens, voire même de l'ensemble de ses parties prenantes, et qu'elle puisse approfondir des processus légitimes de prise de décision. Intervenir sur l'entreprise pour créer les conditions institutionnelles favorables à ces dynamiques processuelles démocratiques, conformément à l'intuition originelle de Pigou, peut contribuer à limiter le déploiement exclusif, via l'extension des marchés, de la rationalité instrumentale.

L'objectif d'une fiscalité des entreprises cherchant à agir sur les processus est en quelque sorte d'inverser le rapport hiérarchique entre l'économie marchande et le politique au sein même de l'entreprise, c'est-à-dire réencadrer les rapports marchands dans des institutions (en l'occurrence les entreprises), et non de laisser les administrations fiscales (grâce à des subventions ou des avantages fiscaux) infléchir à la marge, accompagner, voire même favoriser, le *business as usual* des entreprises. D'autant plus qu'un comportement – jugé – vertueux dans un domaine spécifique, et donnant droit de ce fait à l'obtention d'avantages fiscaux ou de subventions, n'empêche pas d'adopter des comportements – jugés – nuisibles au bien-être social dans d'autres. Pour construire des critères adaptés à l'évaluation de la structure organisationnelle des entreprises en vue d'y faire émerger des processus délibératifs, il conviendrait de valoriser les dimensions réflexive et interprétative de l'action des agents économiques à la fois au sein des entreprises (cf. supra, le III du chapitre 1) et au sein des administrations publiques (cf. infra, le III du chapitre 8).

La FIP envisagée en amont du marché et ayant vocation à agir directement sur l'organisation de l'entreprise ne modifierait pas uniquement la fixation des prix de manière indirecte, mais aussi les conditions de production, ou encore potentiellement la répartition de la valeur ajoutée, et permettrait à l'entreprise de se fixer potentiellement des objectifs écologiques et sociaux. Elle favoriserait l'émergence et le renforcement des entreprises citoyennes, sans pour autant garantir que leurs objectifs concourent vraiment au bien commun, puisqu'elle n'aurait pour but que de préserver la liberté de choix des agents en rendant possible le déploiement de leur raison pratique. Les jugements de valeur sont ainsi limités à la question du niveau démocratique de l'entreprise (qui serait évaluée de façon multidimensionnelle), et non à ses comportements sur les marchés (qui ne seraient pas directement visés). Ainsi, le fonctionnement du marché serait probablement modifié en étant encadré par une action étatique visant d'abord la démocratisation des entreprises, via des incitations procédurales, sans que soit remis en cause le caractère marchand des échanges, ce qui favoriserait la diffusion de normes organisationnelles démocratiques et de processus légitimes de prise de décision stimulés par le mimétisme et la puissance informationnelle des marchés. Les normes de gouvernance démocratique pourraient alors se diffuser et progressivement supplanter les normes de gouvernance coercitive, actuellement dominantes. Associée à d'autres outils de régulation du marché, visant et/ou nécessitant une certaine démocratisation des entreprises, cette FIP ne ferait que les renforcer et favoriserait l'émergence d'un cercle vertueux grâce au déploiement de la raison pratique des différents acteurs au sein des entreprises.

III. La FIP pour contribuer à l'émergence d'un *policy-mix* structurel cohérent favorisant le déploiement de la raison pratique.

Nous allons montrer dans cette dernière sous-partie en quoi la FIP peut être un outil de régulation pertinent pour contribuer à renouveler la légitimité de l'intervention de l'État dans un climat mondialisé, en complément d'autres outils de régulation étatique (ou privé) favorisant plus ou moins directement ou nécessitant la remise en cause la prédominance de la rationalité instrumentale au sein de l'entreprise : création de nouveaux statuts juridiques renforçant la représentation des salariés ou permettant aux entreprises de se fixer des « missions » ou raisons d'être, comptabilité alternative au sein des entreprises (de type CARE par exemple), achat public responsable, émergence de labels participatifs et de normes privées (comme ISO 26 000 par exemple), etc. Pour permettre la prise en compte par l'entreprise d'enjeux éthico-politiques, il s'agit de situer la FIP parmi l'éventail de mesures réglementaires, tout en pointant sa plasticité, la rendant particulièrement complémentaire à de nombreux outils visant ou ayant pour effet, de limiter le pouvoir des dirigeants et des principaux actionnaires.

Nous allons voir que loin de s'opposer à ces différents outils, la FIP peut les renforcer au sein d'un nouveau *policy-mix* structurel et favoriser les objectifs (ou missions) alternatifs à la maximisation des profits au sein des entreprises. Le terme de *policy-mix* structurel souligne, par analogie avec le *policy-mix* conjoncturel qui conduit à articuler de façon complémentaire la politique budgétaire et la politique monétaire, que différents outils de régulation peuvent également être articulés ensemble pour impacter la structure du système économique³⁹⁵.

III.1 Quelle légitimité de l'État pour agir sur l'entreprise ?

Si la légitimité de l'État pour fixer les règles de gestion des entreprises privées pose en soi problème, comme l'ont montré notamment Pigou (1935), ou même Keynes (1926), la (dé)régulation néolibérale³⁹⁶ entamée au début des années 1980 a également remis en cause les

³⁹⁵ Un tel *policy-mix* a vocation à s'opposer à celui qui est monté en puissance depuis les années 1980 ayant au contraire favorisé le déploiement exclusif de la rationalité instrumentale au sein de l'entreprise et de l'État « *sous surveillance de marché* » (cf. Foucault [1979], p. 120, ainsi que supra le II.1 du chapitre 1).

³⁹⁶ Pour Buzelay (1991, p. 85), la notion de dérégulation « *ne signifie pas son contraire, c'est-à-dire la suppression de toute régulation* ». Au contraire, pour que la régulation soit « *laissée largement aux forces du marché* », « *il faut alors évacuer les éléments considérés comme des entraves aux mécanismes d'ajustements naturels d'une régulation par le marché* ». C'est pourquoi nous pouvons aussi utiliser simplement le terme de régulation néolibérale afin de souligner, à l'instar de Foucault (1979, p. 246-247), que dans un tel cadre ordo ou néolibéral, la « *tâche du gouvernement c'est d'organiser une société qui soit telle que ces fragiles mécanismes du marché puissent jouer à plein* ».

réglementations protectrices de l'État, notamment au niveau du travail, de la finance ou même des politiques de concurrence. De même, la légitimité de l'État pour prélever des impôts dans un contexte de concurrence fiscale internationale a également été remise en cause – avec néanmoins aujourd'hui certains efforts au niveau international pour infléchir cette tendance, comme le plan BEPS lancé en 2013 par l'OCDE et ayant notamment abouti à l'établissement en 2021 de « *deux piliers* » en matière de normes fiscales (cf. supra, l'introduction générale, ainsi qu'infra, le chapitre 9). Dans le cadre néolibéral, la régulation n'a plus été envisagée qu'au cas par cas et de façon sectorielle, avec le souci d'entraver le moins possible les équilibres existants, la réduisant ainsi à des réglementations particularistes permettant d'avantager, secteur par secteur, les entreprises ayant déjà un certain pouvoir de marché.

Prenant l'exemple de la France, Jobert et Muller (1987, p. 138) soulignent que pour mettre l'État en action, il importe de « *créer de solides zones d'expertise et pour cela découper abstraitement des fonctions sectorielles* ». Considérant que l'« *on s'interdit alors de prendre en compte la réalité sociale complexe et on s'expose à des chocs très violents* », ils donnent l'exemple des « *tentatives de simplification des aides aux entreprises qui souvent débouchent sur de nouvelles aides qui viennent s'ajouter aux anciennes* ». A l'instar de ces auteurs, « *on peut se demander si ce n'est pas la sectorialité [...] qui entre en crise, la crise des corporatismes sectoriels venant redoubler la crise des politiques sectorielles* ». Ces auteurs montrent comment les politiques publiques sont façonnées par les élites dirigeantes qui hiérarchisent les mesures sectorielles en fonction des rapports de force au sein de l'État. Ils soulignent notamment « *la domination exercée par la communauté des politiques économiques sur l'ensemble des autres réseaux de politiques publiques* » et ajoutent que « *c'est elle qui subordonne et structure en fonction de ses impératifs propres l'ensemble des politiques sectorielles* » (*ibid.*, p. 223).

Au-delà des politiques fiscales sectorielles qui illustrent l'impératif de recherche de compétitivité et de performance (cf. infra, le chapitre 7), on peut se demander si ce n'est pas la logique d'une rationalité exclusivement instrumentale sous-tendant les politiques économiques, et donc l'importation de l'efficacité marchande (pure) non seulement au sein de la gouvernance des entreprises, mais aussi au cœur des politiques publiques, qui pose problème, puisque ce principe d'action remet en cause la capacité même de l'État à contribuer à l'intérêt général³⁹⁷.

³⁹⁷ Jany-Catrice (2019, p. 80), analysant « *la grande transformation dans l'évaluation des politiques publiques* », invite d'ailleurs à déconstruire les justifications actuelles de l'intervention de l'État au nom de l'intérêt général puisque, selon elle, « *des énoncés utilitaristes et individualistes de l'intérêt général et du bien commun ne manquent pas de les dénaturer radicalement* » (cf. infra, le III du chapitre 8).

Face à l'instrumentalisation des politiques sectorielles au nom de l'efficacité économique (marchande), on peut considérer à l'instar de Delorme (1984, p. 157-159) que c'est « *l'État inséré en tant que forme de relation entre l'économie et le social* » qui est entré « *en crise* ». Selon lui, la « *dérive des espaces* » a remis en cause le « *compromis institutionnalisé* » qui rendait possible l'intervention publique de « *l'État inséré* », du fait de l'énorme décalage entre « *l'internationalisation du capitalisme et la territorialisation [...] de l'espace social* ». Il conclut de son analyse que nous sommes « *en présence d'une grande tension* » marquée par la « *faible capacité initiatrice de l'État* » pour faire émerger un « *nouveau compromis institutionnalisé* ».

Ce commentaire rejoint l'analyse de Favereau (2014) qui souligne, dans la lignée de l'ouvrage collectif du collège des Bernardins, et notamment du chapitre cinq de Robé (2012), que toute intervention de l'État en aval de l'entreprise a tendance à être délégitimée, comme nous l'avons évoqué dans notre introduction générale. Aujourd'hui, la réglementation est vue comme contraignante, de même que la fiscalité à taux et à assiette uniforme pesant en théorie de la même manière sur l'ensemble des entreprises présentes sur le territoire, et elles sont considérées comme affaiblissant la compétitivité, tout en incitant les entreprises à contourner la fiscalité ou les réglementations existantes pour profiter des avantages réglementaires ou fiscaux des différents pays. Différents avantages fiscaux, sous forme de FII, sont ainsi mis en place par les États dans l'optique d'attirer capitaux ou entreprises sur leurs territoires et d'améliorer la compétitivité de celles qui y sont présentes, ce qui engendre une concurrence entre les États pour proposer l'« *environnement normatif le plus favorable* » aux entreprises (cf. Favereau, 2014, p. 96). Parmi d'autres, les travaux de Robé (2012, 2015, 2020) montrent que le pouvoir de l'État-nation s'est décomposé au profit des multinationales qui utilisent le droit des différents pays dans un espace mondial où elles échappent à la supervision étatique dans un contexte de libre circulation des capitaux, ce qui affaiblit le potentiel régulateur de l'État souverain. Face à cette tendance, les travaux du collège des Bernardins préconisent une intervention étatique en amont des entreprises pour les pousser à opérer ce que Robé (2012, p. 313-315) nomme un processus d'« *auto-constitutionnalisation* » grâce à des « *micro-dispositifs* » réduisant l'influence des principaux actionnaires et des marchés financiers sur le gouvernement d'entreprise (cf. supra, le II.2 du chapitre 1).

L'idée de développer le rôle potentiel de la FIP pour démocratiser, en un sens pluriel (décrit dans notre chapitre 3), la structure organisationnelle de l'entreprise, pourrait déboucher sur un ensemble cohérent de micro-dispositifs qui seraient non seulement complémentaire à

d'autres outils de régulation, mais qui renforceraient aussi la capacité de l'État d'implémenter des outils remettant en cause la rationalité exclusivement instrumentale au sein de l'entreprise.

III.2 La FIP en complément d'autres outils structurels s'attaquant à la prédominance de la rationalité instrumentale dans l'entreprise.

Pour que l'entreprise rompe véritablement avec le modèle de gouvernance de type *shareholder* qui symbolise cette mainmise de l'instrumentalité marchande, il importerait selon nous de la démocratiser, ce qui passe par l'institutionnalisation de la RSE pour créer un réel contrepoids aux stratégies financières des entreprises (cf. Cordonnier [2013]). Pour Postel (2017, p. 278), l'institutionnalisation de la RSE doit devenir « *un nouvel objet des politiques publiques* », ce qui comme nous l'avons vu dans le III.2 du chapitre 2, doit nous amener à réfléchir aux conditions institutionnelles, et notamment aux différentes politiques publiques permettant ce rééquilibrage des rapports de force au sein de l'entreprise (des sociétés par actions comme des coopératives d'ailleurs).

Aux côtés d'outils juridiques, souvent vus comme contraignants, ayant pour but notamment de limiter l'influence des principaux actionnaires ou des créanciers dans la gouvernance, via notamment un affaiblissement de la liquidité des actifs financiers, et de renforcer celui d'autres citoyens ou parties prenantes, la FIP pourrait pousser les entreprises à démocratiser leur gouvernance. De même, parallèlement à d'autres outils de régulation faisant notamment évoluer le droit et la comptabilité des entreprises, elle contribuerait à l'institutionnalisation de la RSE. Le triple caractère incitatif, procédural et éthico-politique de la FIP inciterait dans un premier temps les entreprises à faire évoluer leurs conventions internes, et permettrait dans un second temps de normaliser ces évolutions grâce aux nouvelles « conventions légitimes » qui auraient potentiellement émergé. Remarquons que comme l'incitation/désincitation (notamment fiscale) n'est en général envisagée que de manière instrumentale pour impacter les résultats des comportements (FII), elle n'est que très rarement pensée, ni mise en œuvre d'ailleurs, dans l'optique d'impulser des transformations procédurales pérennes au sein de l'entreprise sur la base d'une rationalité élargie, appréhendée de manière interprétative. Au contraire de la FII, la FIP encouragerait les entreprises incitées et/ou désincitées en tant que collectifs de citoyens et de parties prenantes, à mettre en œuvre des modalités pour faire évoluer les conventions internes. Elle contribuerait alors à impulser ou à pérenniser certaines transformations démocratiques, notamment en termes de redevabilité (cf. supra, le III du chapitre 3). La RSE pouvant être une occasion pour les entreprises d'anticiper

l'évolution de la réglementation (cf. Aggeri [2017]), les dispositifs fiscaux favorisant les processus permettant le déploiement de la raison pratique des acteurs inciteraient les entreprises à ne pas contourner la réglementation future, puisqu'elles auraient déjà évolué grâce à ces dispositifs³⁹⁸. Au contraire, les processus de prise de décision favorisant la prédominance de la rationalité instrumentale seraient désavantagés fiscalement. La FIP pourrait également avoir un effet d'entraînement sur des réglementations imposant (ou interdisant) certaines procédures encadrant les processus, qui apparaîtraient alors comme plus avantageux ou désavantageux fiscalement.

Cet outil de régulation nous paraît donc complémentaire d'autres outils tels que la normalisation publique des normes extra-financières ; les évolutions du droit des entreprises comme l'approfondissement des lois sur l'ESS, le devoir de vigilance, la raison d'être et les sociétés à mission (cf. infra, le II.2 du chapitre 8) ; l'amélioration de la codétermination avec les salariés ; la prise en compte d'autres parties prenantes dans certaines instances voire dans les conseils d'administration ; la facilitation de la transformation en SCOP ou en SCIC de l'entreprise ; l'amélioration de la prise en compte des salariés dans les instances dirigeantes des coopératives d'utilisateurs ou d'entreprise ; ou encore les obligations en termes de mise en place d'une comptabilité alternative (de type CARE au sein des entreprises, ou de type écosystème-centré), qui les uns et les autres sortiraient renforcés par l'implémentation d'une FIP. Ces différentes évolutions législatives éventuelles peuvent également avoir pour effet, voire pour objectif, en imposant certaines règles, d'impacter les processus de décision et de favoriser le déploiement de la raison pratique des acteurs au sein de l'entreprise. Du fait de leur potentielle adéquation avec certains des critères processuels d'évaluation³⁹⁹ justifiant l'éligibilité à des avantages fiscaux et subventions, elles deviendraient *in fine* un atout pour les entreprises produisant dans les territoires ayant introduit des dispositifs de type FIP dans leur législation et pourraient de même, à l'inverse, faciliter l'introduction de dispositifs de type FIP.

Selon Favereau (2014, p. 97), dans le contexte actuel, il faut trouver le moyen d'intervenir « *en rentrant à l'intérieur de ce qui structure le fonctionnement* » des entreprises, « *mais sans passer par la réglementation internalisatrice source de désavantage*

³⁹⁸ En évoquant la façon dont les entreprises pourraient intégrer la FIP au même titre que les diverses réglementations dans leur stratégie, on envisage un effet en partie instrumental de l'incitation procédurale à visée éthico-politique, mais cet effet serait mis alors au service d'un déploiement par les acteurs de leur raison pratique. Cela illustre l'importance mentionnée par Ferreras (2017) de permettre à différents types de rationalité de s'exprimer de manière complémentaire au sein de l'entreprise, tout en faisant de la rationalité instrumentale un sous-ensemble de la rationalité interprétative (cf. supra, le II.3 du chapitre 1).

³⁹⁹ Cf. infra, le chapitre 8 dans lequel nous précisons les critères pour évaluer le niveau démocratique de chaque entreprise.

comparatif ». Il ajoute que « *cette internalisation en amont doit passer par le gouvernement d'entreprise* ». Une FIP basée sur une modulation des taux d'imposition, des dépenses fiscales, voire des subventions, en fonction du niveau démocratique des entreprises (et non en fonction d'un secteur ou d'une nationalité donnée, qui revient souvent à des pratiques fiscales dommageables, via des dispositifs de type FII), aurait justement l'avantage d'impacter la gouvernance, le management en interne et la redevabilité en externe des entreprises (cf. supra, les trois dimensions de la démocratie d'entreprise, décrites dans le chapitre 3).

Cet infléchissement contribuerait sans doute à renforcer la latitude de l'État pour légiférer directement sur l'organisation de l'entreprise, tout en pénalisant fiscalement les entreprises les moins démocratiques et en favorisant au contraire l'accès aux aides publiques pour les plus démocratiques, qui seraient ainsi attirées sur le territoire. Améliorer la compétitivité des entreprises présentes sur le territoire afin de rendre celui-ci attractif ne serait plus alors une fin en soi, mais serait conditionné à la transformation des processus de décision puisqu'on n'avantagerait ou ne désavantagerait pas toutes les entreprises, ou toutes celles d'un secteur donné, ou encore certaines de leurs activités particulières quelles que soient la structure organisationnelle, mais seulement celles ayant mis en place ou pas des espaces de délibération et des formes de gouvernance jugés plus ou moins légitimes ou illégitimes car plus ou moins démocratiques ou coercitives. On renverse de nouveau la priorité de l'efficience marchande propre à l'économie standard, qui devient dans cette hypothèse encadrée (et modulée) par des considérations éthico-politiques. Notons qu'en ne favorisant/pénalisant pas un secteur, un produit, ou encore un résultat donné, cette FIP différenciée à vocation universelle peut concerner toutes les entreprises, quel que soit leur secteur d'activité.

Nous rejoignons ainsi Robé (2012, p. 321) qui propose notamment la mise en place d'incitations fiscales et de désincitations fiscales en matière d'imposition des revenus, et considère que « *faire fuir les talents générant des externalités négatives n'est pas regrettable* ». L'idée d'une FIP appliquée aux entreprises appréhendées comme des collectifs (et non aux seuls individus comme le fait Robé) ne fait qu'élargir et préciser la portée de son analyse. Elle peut certes conduire à « *faire fuir* » des entreprises n'adoptant pas certains processus de prise de décision (ce qui, de toute façon, peut être regrettable dans le contexte de désindustrialisation actuelle), mais pas des secteurs entiers. Outre qu'elle aurait pour effet potentiel d'attirer sur le territoire certaines entreprises ayant des structures organisationnelles plus démocratiques, cette orientation a surtout pour objectif de permettre aux entreprises présentes sur le territoire de démocratiser leurs processus de décision pour bénéficier d'avantages fiscaux, sans leur dicter pour autant un comportement précis (ni même des modalités particulières de démocratisation).

En effet, étant donné le caractère multidimensionnel de la démocratisation (cf. supra, le chapitre 3), les processus qui pourraient être favorisés fiscalement sont extrêmement diversifiés. C'est pourquoi il serait judicieux d'évaluer l'ensemble de la structure organisationnelle au regard de différentes échelles démocratique prenant en compte ces multiples dimensions (cf. infra, le I du chapitre 9) afin de caractériser avec précision le niveau démocratique de chaque entreprise.

En somme, sans avoir à définir préalablement un modèle de démocratie unique, la FIP inciterait à la démocratisation de l'entreprise sous une pluralité de formes et d'expérimentations, et ce faisant rendrait plus probables les multiples mesures réglementaires, participant de différentes manières à la démocratisation de l'entreprise comme institution sociale, et remettant ainsi en cause la centralité de la valeur actionnariale, et plus généralement de la rationalité exclusivement instrumentale.

III.3 La FIP pour impulser un cercle vertueux réglementaire agissant sur les procédures.

Cette transformation du cadre institutionnel pourrait contribuer à créer des conditions politiques pour légiférer à l'encontre des externalités négatives d'origine organisationnelle et favoriserait ainsi la mise en place de réglementations considérées actuellement comme plus contraignantes. À partir du moment où l'on pénalise fiscalement des entreprises dont les structures organisationnelles coercitives engendrent des externalités négatives, il paraît plus simple de légiférer à ce sujet, puisqu'avec la raréfaction attendue de telles structures organisationnelles, les dirigeants des entreprises qui les conservent perdraient progressivement leur pouvoir de lobbying⁴⁰⁰ et verraient le rapport de force dans la « fabrique » des politiques publiques se détériorer en leur défaveur. Cela renforcerait également la discussion contradictoire interne à l'entreprise, avec pour effet éventuel de changer les rapports de pouvoir, en avantageant les citoyens et/ou parties prenantes de l'entreprise qui aujourd'hui ne sont pas considérés comme tels et ne peuvent pas participer aux différents processus de décision. De même, en retour, une réglementation engendrant une multiplication d'informations extra-financières normalisées, une diversification des statuts ou une évolution des normes comptables, pourrait d'une part faire évoluer les processus de prise de décision au sein des entreprises et d'autre part se révéler utile pour les administrations fiscales afin d'identifier et évaluer leurs structures organisationnelles sur les différentes dimensions démocratiques. Pour que la FIP aboutisse à ce cercle vertueux, il semble impératif que les taux (voire les assiettes)

⁴⁰⁰ D'autant qu'ils ne s'agit pas de s'attaquer à des secteurs entiers, ce qui peut potentiellement affaiblir l'homogénéité du lobbying des grandes entreprises d'un secteur donné et donc leur pouvoir de faire corps.

soient fortement différenciés en fonction de la gouvernance des entreprises afin de rendre la structure fiscale fortement incitative et/ou désincitative. L'adoption par les administrations d'une telle orientation pourrait même engendrer un certain mimétisme entre les administrations, en rendant leur concurrence fiscale plus qualitative, plus coopérative, et en permettant d'augmenter l'imposition de certaines entreprises (comme nous l'explicitons dans le I du chapitre 8).

L'idée étant d'encourager les entreprises à faire passer les objectifs instrumentaux de maximisation des profits, de productivité, de rendement, etc., au second plan derrière des objectifs sociaux et écologiques grâce à une démocratisation de leur organisation, une telle FIP les pousserait à devenir davantage redevables de l'impact de leurs décisions (cf. supra, le III du chapitre 3). Par exemple, elles auraient intérêt non seulement à se doter d'une mission particulière, mais aussi à mettre en œuvre des règles de gouvernance – démocratique – adaptées à cette mission (cf. Levillain, Hatchuel et Segrestin [2014] ainsi que le III.3 du chapitre 1). Sans avoir à s'appuyer sur une évaluation des différentes missions éventuelles ou de leurs conséquences comportementales, la FIP a simplement pour but d'impacter la gouvernance de l'entreprise en l'évaluant qualitativement selon des critères mesurant son niveau de redevabilité et plus généralement son niveau démocratique (en croisant les différentes dimensions détaillées dans le chapitre 3). La mise en œuvre d'une FIP pourrait ainsi engendrer une dynamique processuelle vertueuse en renforçant en particulier les objectifs des entreprises à mission, puisque la transformation des processus de décision, encouragée fiscalement, contribuerait à démocratiser la mise en place d'une gouvernance adaptée à la mission et à éviter ses risques de dévoiement (détaillés notamment par Levillain [2017]).

De même, au-delà de la mise en place potentiellement démocratique de comités de suivi de mission adaptés, les entreprises seraient enclines à démocratiser leur gouvernance et à mettre en œuvre une comptabilité alternative au sein de structures de type CARE (cf. Rambaud et Richard, 2020 et 2021). Ce qui inciterait sans doute les États à légiférer pour approfondir les lois favorables à l'introduction des missions dans les statuts, améliorer la comptabilité des entreprises ou des écosystèmes et renforcer les différents statuts plus ou moins démocratiques existants, que ce soit pour les entreprises par actions ou pour les différentes coopératives (cf. infra, le II du chapitre 8, dans lequel nous détaillons les conséquences attendues de la mise en place de critères démocratiques pour conditionner les aides publiques).

Conclusion du chapitre 6

Nous avons vu que grâce à la FIP l'administration fiscale ne ciblerait pas directement l'efficacité économique, mais privilégierait le juste du point de vue des membres de l'entreprise, voire de la collectivité, ce qui élargirait de facto la question de l'efficacité économique en poussant à y intégrer des enjeux éthico-politiques. Il s'agit là d'une transformation profonde par rapport à la conception instrumentale de la fiscalité optimale qui, sous couvert d'arbitrer entre deux objectifs opposés : l'efficacité et l'équité, soumet tous les objectifs éthiques potentiels à un impératif d'efficacité économique, en se référant systématiquement au critère d'efficience de Pareto⁴⁰¹. L'inflexion envisagée amène au contraire à repenser les objectifs d'efficacité des politiques fiscales, et même les critères d'efficience.

Nous avons ici envisagé le potentiel régulateur de la FIP afin de souligner qu'un tel outil de démocratisation permettrait à l'administration fiscale de s'appuyer sur les entreprises pour limiter l'extension des marchés. La conceptualisation d'une FIP souligne le caractère contingent de l'incidence fiscale et permet de contester les lois érigées par l'économie standard en la matière. La différenciation des entreprises selon leurs structures organisationnelles par les administrations fiscales impacterait non seulement l'incidence fiscale, mais aussi les modalités de la concurrence fiscale en valorisant au contraire la coopération entre ces administrations sur des objectifs procéduraux communs.

Cet outil de régulation peut s'avérer complémentaire d'autres réglementations étatiques ayant également pour but de remettre en cause la prédominance de la rationalité instrumentale, et donc de la maximisation du profit et des rendements au sein des entreprises, en renforçant ces réglementations dans le cadre d'un *policy-mix* structurel et en favorisant la fixation d'objectifs ou de missions alternatifs, mais aussi la capacité de les atteindre grâce à la mise en place de statuts, de modalités de gouvernance, ainsi qu'une mise en œuvre en interne et en externe de cette gouvernance démocratique.

La prospective de la FIP permet *in fine* de souligner qu'il serait possible, du point de vue des pouvoirs publics, de moduler l'impératif de compétitivité et de pousser les entreprises à l'encadrer elles-mêmes par des enjeux éthico-politiques, tout en accentuant la liberté des citoyens et des parties prenantes de l'entreprise mis en capacité de co-construire leur propre cadre institutionnel ainsi que les objectifs de leur entreprise.

⁴⁰¹ Celui-ci est perçu comme parfaitement objectif, ce qui contribue à le rendre primordial, alors que les questions d'équité restent secondaires, voire quasi-inexistantes en ce qui concerne la fiscalité des entreprises.

Conclusion de la seconde partie

Nous avons vu dans cette seconde partie qu'une intuition pigouvienne méconnue reposant sur l'idée que la démocratisation engendre des externalités positives, et inversement que le manque de démocratie entraîne des externalités négatives, peut justifier la conceptualisation d'une fiscalité incitative agissant sur les processus de manière éthico-politique (FIP). La FIP se distingue profondément de la logique instrumentale usuelle de l'incitation fiscale, qui ne vise qu'à impacter les résultats des comportements par la recherche d'équilibres optimaux de second rang (FII). L'intuition pigouvienne comporte au contraire une dimension processuelle justifiant potentiellement une fiscalité différenciée des entreprises suivant le niveau démocratique de leur structure organisationnelle. Cette dimension est présente en filigrane chez Pigou (1932, 1935) dans les aspects qualitatifs de son analyse de la production des entreprises, autant que dans son analyse de l'intervention de l'État. Nous les avons pris en compte afin de dégager de manière prospective les éléments illustrant une conception éthico-politique de l'entreprise dans la pensée de Pigou, et ses prolongements potentiels ouvrant à la possibilité de sélectionner sur la base de critères processuels, éthiques et *in fine* démocratiques, les entreprises qu'il conviendrait de taxer ou au contraire de subventionner.

Cela nous a permis d'aboutir à la conceptualisation d'une FIP ancrée dans un cadre méthodologique institutionnaliste. Contrairement à la FII qui doit arbitrer entre différents objectifs de transformation des résultats marchands des comportements et l'impérieuse exigence de conserver les équilibres marchands existants en minimisant les distorsions – ce qui limite la possibilité de désincitation fiscale et pousse à réduire l'incitation fiscale à un outil visant d'abord à améliorer la compétitivité des entreprises –, la FIP possède un objectif de démocratisation cohérent avec la volonté d'agir sur les processus de prise de décision dans un sens éthico-politique. Avec un tel objectif à portée universelle, la FIP élargit sensiblement la possibilité des pouvoirs publics d'intervenir via l'incitation et/ou la désincitation fiscale, tout en permettant de questionner la légitimité, d'un point de vue éthico-politique, des dispositifs particularistes existants de type FII.

Tableau 6 : De la FII à la FIP

	FII	FIP
Objectif(s) privilégié(s)	- Agir sur les résultats particuliers des comportements des entreprises - Atteindre un équilibre optimal de second rang tout en minimisant les distorsions	- Agir sur les processus de décision des entreprises selon des principes démocratiques universels - Favoriser l'intégration de questionnements éthico-politique, via des processus de démocratisation
Moyen d'action privilégié	Faire baisser (ou augmenter) les prix et/ou les coûts marginaux	Favoriser ou défavoriser les entreprises selon leur degré de démocratie
Courant théorique	TTO (Utilitarisme)	Institutionnalisme
Evaluation	Quantitative (exclusivement monétaire)	Qualitative et multidimensionnelle

Dans le chapitre 4 nous avons tenté de déconstruire la « tradition pigouviennne », et donc ce qu'on appelle la taxe Pigou, afin de montrer comment ses prolongements, situés notamment au sein de la TTO, ont restreint son propos en se limitant à la logique instrumentale de l'incitation fiscale (FII). Selon nous, l'intuition de Pigou lorsqu'il a évoqué la possibilité de différencier la fiscalité, au sens large, des entreprises constitue un point de départ majeur pour réfléchir au potentiel procédural des incitations fiscales en vue de favoriser leur démocratisation, puisque des structures organisationnelles démocratiques peuvent engendrer des externalités positives et qu'inversement des externalités négatives peuvent être générées par certaines organisations de la production et du travail. Nous avons vu que l'orthodoxie marshallienne conservée par Pigou, et surtout sa volonté de calculer monétairement les externalités et les taxes, ont engendré certaines contradictions dans sa pensée l'empêchant d'approfondir son intuition et ont permis aux auteurs ayant prolongé ses recherches sur la fiscalité incitative de chercher à atteindre des équilibres optimaux grâce au critère d'efficience parétienne. Nous avons ainsi établi la nécessité de ne pas réduire la taxe Pigou à la seule FII, que les prolongements de sa théorie ont retenue en vue d'aboutir à l'optimalité grâce à la TTO et à des calculs strictement monétaires, et l'importance au contraire d'approfondir des critères qualitatifs et éthico-politiques également inspirés de Pigou, afin d'aboutir à la conceptualisation d'une FIP.

Dans le chapitre 5, nous avons insisté sur la nécessité d'inscrire cette FIP inspirée de Pigou au sein d'un cadre méthodologique institutionnaliste. Nous avons souligné que le cadre méthodologique utilitariste de l'économie du bien-être, sous ses différentes versions, ne permet pas d'approfondir le potentiel processuel de « taxe Pigou », ce qui nécessite d'élargir la capacité

évaluative de l'économie publique. Puis, en nous appuyant notamment sur Seligman (1910), nous avons précisé les contours d'un nouveau rôle procédural et éthico-politique de l'administration fiscale vis-à-vis des entreprises. Nous avons souligné la spécificité de ce nouveau rôle justifiant l'intervention de l'État inspiré de Pigou (1932, 1935) par rapport aux trois fonctions dévolues aux finances publiques selon Musgrave (1959). En dépassant l'hybridation méthodologique entre l'économie standard et l'économie keynésienne, nous avons pu alors nous écarter de la logique parétienne. Nous nous sommes ainsi clairement situés au sein d'un cadre institutionnaliste, grâce notamment à l'apport des post-keynésiens, puisque dans ce cadre, le nouveau rôle de la fiscalité peut être appréhendé comme complémentaire aux différents types d'intervention de l'État. En dotant l'intuition de Pigou d'outils conceptuels capables de remettre en cause la rationalité instrumentale comme seul modèle d'action des agents économiques de l'entreprise, nous avons souligné que la FIP, qui constitue une application possible de cette intuition, pourrait encourager la mise en œuvre en son sein de la raison pratique des acteurs.

Dans le chapitre 6, nous avons explicité comment la FIP permettrait de réinventer l'objectif de la fiscalité incitative afin de contribuer à démocratiser l'entreprise en tant qu'institution. Nous avons souligné qu'une FIP aurait pour effet d'encadrer, du point de vue de la collectivité, la recherche de l'efficacité marchande par des enjeux éthico-politiques, offrant ainsi une alternative à la FII qui, par son inscription dans le cadre de la fiscalité optimale, soumet tous les objectifs éthiques potentiels à des impératifs d'efficacité marchande (au sens parétien). Ce passage de la FII à la FIP, en encadrant l'efficacité par des enjeux éthico-politiques qui la rendent complémentaire à l'équité, renouvelle la contestation de l'incidence fiscale standard et permet de réhabiliter la possibilité de mettre en œuvre des objectifs de désincitation fiscale vis-à-vis des entreprises, tout en reconsidérant les incitations fiscales au sens large (dépendances fiscales, subventions) dans une optique de démocratisation des entreprises. Nous avons ainsi pointé que la FIP constitue un outil de régulation complémentaire à d'autres outils, qui serait à même de renforcer les différentes réglementations ayant pour but ou pour effet d'appréhender l'entreprise de manière éthico-politique et de favoriser le déploiement de la raison pratique de ses citoyens et de ses parties prenantes. La FIP, en favorisant la mise en place d'espaces de délibération entre les acteurs ainsi qu'une gouvernance plus démocratique de l'entreprise, pourrait *in fine* permettre de moduler l'impératif de compétitivité et de l'encadrer par des enjeux éthiques.

Cette seconde partie a permis de souligner en quoi cette conception procédurale de l'incitation fiscale constitue une innovation théorique qui remet en cause son acception instrumentale usuelle. Elle s'est appuyée sur les développements de la première partie relatifs à la façon dont les processus de prise de décision pourraient contribuer à atteindre des objectifs de démocratisation, en précisant le caractère multidimensionnel de cette dynamique démocratique. Dans cette approche, il ne s'agirait plus de s'appuyer sur des éléments « mesurables » monétairement pour différencier fiscalement les entreprises, mais sur des règles de prise de décision, sur des processus qualitatifs non monétaires⁴⁰², qui pourraient être évalués sur le plan démocratique. L'apport d'une telle conceptualisation est donc double puisqu'une FIP permettrait d'une part de récompenser fiscalement (via des avantages fiscaux et/ou des subventions) les effets externes positifs d'une démocratisation de l'entreprise, et d'autre part d'impulser une dynamique démocratique grâce à des dispositifs fiscaux désincitatifs pour les entreprises les moins démocratiques.

Pour explorer la possible mise en application de cette conceptualisation, il importe maintenant d'abord de décrire en détail les dispositifs existants afin d'établir une typologie plus précise des différents dispositifs de type FII et des rares dispositifs pouvant être rattachés à la FIP, en soulignant la quasi-inexistence de dispositifs ayant directement vocation à démocratiser l'entreprise. Il sera alors opportun de caractériser les différents attendus pratiques du passage d'une FII à une FIP : ouvrir la possibilité d'une réelle désincitation fiscale vis-à-vis des entreprises, conditionner, au-delà du statut, les aides publiques à leur niveau démocratique, et enfin infléchir la façon d'évaluer l'entreprise par les pouvoirs publics, en passant d'une logique d'évaluation de la performance à une logique d'évaluation de la démocratie. Enfin, pour favoriser fiscalement les processus témoignant d'une certaine démocratisation des entreprises et inversement, il paraît nécessaire d'en mesurer les effets sur la base de critères organisationnels précis et opposables, en prenant en compte les différentes dimensions de la démocratie, ce qui nous permettra d'aboutir à quatre échelles démocratiques. Cette évaluation multidimensionnelle sera précisée et approfondie afin de d'examiner, sur la base de ces critères, la possibilité ainsi que les modalités éventuelles de passage d'une FII à une FIP.

⁴⁰² Soulignons que cette approche qualitative est complémentaire de celle envisagée par Rambaud et Richard (2021) d'une comptabilité alternative des entreprises (via l'implémentation du modèle CARE) qui a pour optique de mesurer quantitativement la préservation du capital naturel et humain, et s'éloigne ainsi d'une prise en compte exclusive par l'entreprise de questions financières.

**Partie 3 : D'une FII à une FIP,
comment transformer les dispositifs
existants ?**

Cette troisième partie a une vocation avant tout exploratoire : son objet est d'envisager les modalités pratiques pour passer d'une logique de FII à une logique de FIP, ou du moins pour introduire un (ou plusieurs) dispositif(s) de type FIP visant à favoriser (ou défavoriser) les entreprises les plus (ou les moins) démocratiques. Elle part donc de l'observation pratique des dispositifs fiscaux incitatifs existants (au sens large), ce qui nous amène à préciser notre typologie en déclinant les diverses formes que peuvent prendre les dispositifs de type FII mais aussi de type FIP. Tout en constatant un quasi-monopole des dispositifs de type FII, nous pointons que certains dispositifs que nous qualifions d'hybrides (de type FIIH)⁴⁰³, ainsi que de type FIP partielle (relatif aux statuts)⁴⁰⁴ ont tendance à se développer, même s'ils restent très minoritaires, et qu'il n'existe pas de dispositifs aboutis de type FIP ayant, au-delà des statuts, pour objectif direct de démocratiser l'entreprise.

Cette constatation nous amène à envisager de façon pratique les effets positifs que pourrait avoir la mise en place de dispositifs aboutis de type FIP, au niveau européen notamment, mais aussi au niveau national. En effet, en permettant de dépasser les particularismes (nationaux, ou sectoriels), la FIP pourrait offrir un ensemble de modalités pratiques pour conditionner les aides publiques aux entreprises, mais aussi pour augmenter les impôts de certaines entreprises en fonction de leur niveau démocratique (et non en fonction de leur nationalité ou de leur secteur d'activité). Pour cela, il conviendrait de procéder à une évaluation publique des entreprises sur le plan démocratique, et de renouveler à partir de là les modalités extra-financières pour les auditer.

Pour pouvoir mesurer de façon multidimensionnelle le degré de démocratisation des entreprises en vue de l'élaboration de dispositifs de type FIP, cette troisième partie se propose de concevoir des critères opposables d'évaluation, en croisant différentes dimensions. Notre approche peut être considérée comme complémentaire de celle de Richard et Rambaud (2020, 2021) qui défendent la mise en œuvre d'une comptabilité écologique et sociale au sein même des entreprises, pour sortir d'une comptabilité exclusivement financière. L'idée est ainsi de conceptualiser une évaluation publique du niveau démocratique des entreprises afin de s'extraire de la logique de performance (avant tout financière) qui s'est imposée dans les pratiques évaluatives des pouvoirs publics (cf. Jany-Catrice [2012, 2019]). A rebours des

⁴⁰³ Le terme de fiscalité incitative hybride (FIIH) désigne des dispositifs qui ont pour objet d'agir sur les comportements et qui en ce sens sont instrumentaux, mais ont des effets éthico-politiques indirects sur les processus de décision et peuvent donc aussi être en partie considérés comme procéduraux.

⁴⁰⁴ Le caractère partiel de ce type de dispositif est double : d'une part en s'appuyant uniquement sur les statuts, ils ne prennent pas en compte les différentes dimensions de la démocratie d'entreprise (cf. supra, le chapitre 3) et d'autre part, ils sont uniquement incitatifs, et non pas désincitatifs.

mesures gouvernées par une logique de rationalité exclusivement instrumentale, la construction qualitative et plurielle de ces éventuelles échelles démocratiques vise ainsi à faire prévaloir l'éthique sur le calcul.

Dans cette troisième partie, nous allons donc explorer des modalités pratiques pour passer d'une FII, dont nous déclinons les différentes formes existantes, à une FIP, agissant directement sur les entreprises, dont nous précisons les attendus pratiques. Cette évolution nécessiterait une évaluation publique des différents processus de prise de décision au regard de la dynamique de démocratisation de l'entreprise qu'ils engendrent (ou pas), en vue de déterminer ceux que les dispositifs de type FIP ont vocation à avantager, via l'octroi d'aides publiques, et inversement ceux qu'il importe de désavantager fiscalement. Bien que la démocratisation des entreprises constitue selon nous un objectif essentiel pour les pouvoirs publics, il ne s'agit nullement de trancher parmi les formes que pourraient prendre ces processus, mais de permettre aux entreprises d'expérimenter différentes dynamiques de démocratisation de leur organisation, les rendant éligibles à une fiscalité plus avantageuse,.

Dans le chapitre 7 nous allons d'abord analyser les dispositifs de fiscalité incitative (au sens large) existants, notamment en France (et en Europe)⁴⁰⁵ pour constater que, quand ils s'éloignent d'une logique forfaitaire propre aux préconisations de Ramsey (1927), la grande majorité d'entre eux, plus souvent incitatifs que désincitatifs d'ailleurs, peuvent être considérés comme instrumentaux (FII), et ils n'ont pas pour vocation, ni pour effet indirect, de transformer les processus de prise de décision dans un sens éthico-politique. Nous détaillons ainsi la diversité des dispositifs relevant de la FII et la faiblesse de dispositifs pouvant être rattachés à la FIP, malgré certaines avancées récentes. Nous soulignons que les dispositifs existants, envisagés ici de manière thématique, sont *in fine* trop proches de l'idéologie de taxation optimale qui entrave l'idée même de changement politique, du fait des deux objectifs contradictoires associés à la FII : transformer certains comportements ciblés, mais conserver les équilibres – optimaux – existants. Nous commençons cette étude par la fiscalité écologique qui apparaît comme l'exemple le plus abouti de fiscalité désincitative, mais qui reste pensée de manière avant tout instrumentale, quand elle ne se rapproche pas d'une logique forfaitaire. Ensuite, nous abordons les nombreux questionnements concernant les taxes sur les transactions financières, et plus généralement sur les capitaux et les banques, qui pourraient avoir des effets sur les processus de décision mais sont en pratique plus proches de Ramsey que de Pigou. Puis

⁴⁰⁵ Nous centrerons l'observation sur la France, mais pourrons l'élargir à des pays européens, à l'Europe en tant qu'entité, voire à d'autres pays du monde.

nous analysons les nombreux avantages fiscaux se justifiant par une logique de FII pour améliorer la compétitivité, et qui représentent de loin le montant le plus élevé pour les dispositifs incitatifs. Nous constatons également que même les incitations fiscales ayant des objectifs sociaux et/ou sociétaux peuvent être globalement considérées comme des dispositifs de type FII. Enfin, nous expliquons que certains dispositifs statutaires existants peuvent, sous certaines conditions, être reliés à la FIP, bien qu'ils soient encore largement insuffisants.

Après avoir montré que les dispositifs fiscaux incitatifs existants relèvent principalement d'une logique instrumentale, et que la désincitation fiscale à l'égard des entreprises reste finalement très faible, l'objectif du chapitre 8 est de souligner les attendus pratiques du passage d'une FII à une FIP. Afin de préciser le rôle potentiellement éthico-politique de la FIP, nous explicitons les implications possibles de cette transformation dans la façon de concevoir le rôle incitatif de la fiscalité des entreprises. Nous esquissons ainsi certaines évolutions pratiques possibles en soulignant brièvement comment notre approche procédurale de la fiscalité incitative pourrait être une manière de transformer les dispositifs existants décrits de manière non exhaustive dans le chapitre 7. Nous commençons par souligner que cet outil peut permettre de reconsidérer les questions d'incidence et de concurrence fiscale en renouvelant la légitimité d'une augmentation de l'imposition des entreprises peu démocratiques, et qu'il pourrait donc réhabiliter en pratique la désincitation fiscale s'adressant directement aux entreprises. Puis nous voyons que, face aux questions posées par le conditionnement des aides publiques durant le plan de relance pour faire face à la pandémie notamment, la FIP pourrait être un moyen d'approfondir la loi sur l'ESS, la loi PACTE, ou encore la loi sur le devoir de vigilance, en conditionnant l'obtention d'avantages fiscaux et de subventions au degré démocratique des entreprises, au-delà de leurs statuts et missions. Cela nous amène à pointer le rôle de la FIP pour sortir de l'impératif de la performance dans les évaluations, et à aborder les apports pratiques d'une évaluation publique du niveau de démocratie des entreprises.

Enfin, le chapitre 9, prenant appui sur notre chapitre 3 où nous faisons apparaître trois façons distinctes d'appréhender la démocratie d'entreprise, envisage des critères multidimensionnels opposables de taxation/subvention à travers quatre échelles démocratiques : le statut et la structure juridique de l'entreprise, le fonctionnement des instances dirigeantes, l'organisation de la production et du travail avec les salariés, la redevabilité vis-à-vis de diverses parties prenantes et de la société toute entière. Remarquons ici que les deux premières échelles

ciblent des critères de gouvernance, tandis que les deux autres échelles renvoient à la mise en œuvre de cette gouvernance en interne puis en externe. Nous montrons ensuite la nécessité de croiser ces quatre échelles pour appréhender de manière plus complète le niveau démocratique de chaque entreprise. Si ces quatre échelles sont en principe autonomes, elles sont destinées à être utilisées ensemble afin de construire des taux différenciés de taxation (pouvant être négatifs), et/ou des seuils démocratiques afin de déterminer les entreprises éligibles à l’octroi d’aides publiques et/ou à l’augmentation des impôts. Cela nous amenera à la question des modalités de création d’organisme(s) public(s) chargés de mettre en œuvre la FIP en mesurant le niveau démocratique de l’entreprise au regard des quatre échelles⁴⁰⁶. Enfin, nous complétons cette conceptualisation d’une FIP par une double interrogation : sur le niveau national et/ou européen auquel peut s’appliquer ce type de fiscalité incitative, et celle, propre au droit fiscal, sur l’assiette pertinente de tels dispositifs fiscaux.

⁴⁰⁶ Nous nous demandons notamment comment les administrations fiscales peuvent mettre en œuvre des dispositifs de type FIP en s’appuyant sur ces échelles, ce qui passe selon nous par une coopération avec l’OIT, les syndicats, des organisations privées ayant conduit à l’instar d’ISO à des normes processuelles comme l’ISO 26 000, des organismes de certification, ou encore les ONG s’intéressant aux entreprises, etc.

Chapitre 7 : Les dispositifs fiscaux incitatifs existants : la quasi-exclusivité d'une logique instrumentale (FII).

Pour explorer les modalités conceptuelles permettant de repenser le rôle incitatif de la fiscalité des entreprises, on doit d'abord analyser, sans pouvoir être exhaustif, les dispositifs incitatifs existants à la lumière des concepts de FIP et de FII. Il convient de souligner d'emblée que malgré la présence de dispositifs avantageant certains statuts, qui ne peuvent d'ailleurs pas être toujours reliés à une logique de FIP, il n'existe pas à proprement parler de dispositifs fiscaux visant directement à démocratiser l'entreprise, ni à l'inciter à rendre compte de ses orientations pratiques ou à transformer directement sa structure organisationnelle dans un sens éthico-politique, et que les objectifs des dispositifs incitatifs existants, très divers, relèvent principalement d'une logique de FII, quand ils ne se rapprochent pas d'une logique forfaitaire propre à la théorie développée par Ramsey (1927). Nous soulignons que la plupart de ces dispositifs n'impactent pas directement les modalités de prise de décision au sein de l'entreprise, et que lorsqu'ils ont indirectement des effets sur ces processus, ceux-ci semblent davantage accentuer la prédominance de la rationalité instrumentale que favoriser une appréhension éthico-politique de l'entreprise permettant aux acteurs de déployer leur raison pratique.

Les dispositifs existants semblent peiner à modifier les comportements des entreprises et à atteindre leurs cibles du fait notamment de leur caractère particulariste, morcelé et sectoriel qui les rend difficiles à observer, à suivre et à évaluer. Bien que nous étayons ce constat en l'illustrant par de nombreux exemples de dispositifs, et en montrant leur incohérence, nous ne cherchons pas à améliorer leur suivi et leur évaluation car ils se focalisent sur les résultats des comportements et sont très majoritairement de type FII, de sorte que leur effet indirect est souvent de renforcer l'exclusivité de la rationalité instrumentale. Notre objectif est simplement de pointer les dérives particularistes propres à la FII, et de souligner au contraire qu'en ayant pour but d'impacter les processus de décision, la FIP pourrait être conçue et mise en œuvre au regard de son objectif universel de démocratisation de l'entreprise, quel que soit le secteur. Avant de détailler cette réflexion sur les potentialités de la FIP, ce chapitre se focalise sur la façon de caractériser les dispositifs existants à partir de nos grilles conceptuelles d'analyse. Si ces dispositifs n'ont pas pour objet, ni pour effet d'engendrer des évolutions organisationnelles éthico-politiques pérennes, c'est parce qu'ils semblent refléter différentes applications pratiques de la théorie de la taxation optimale. Celle-ci en effet préconise, via la FII, de traiter au cas par cas les défaillances de marché résultant des externalités pour atteindre des équilibres partiels de second rang, et justifie ainsi la multiplication d'avantages fiscaux et de subventions particuliers et sectoriels pour les entreprises, tout en préférant les taxes forfaitaires aux taxes désincitatives.

En étudiant les différents dispositifs, nous vérifions cette influence et proposons pour finir une typologie plus détaillée des différentes formes de fiscalité incitative (FII et FIP).

Comme nous l'avons évoqué dans notre introduction générale, en France les entreprises ont bénéficié en 2019 de 156,88 milliards d'aides publiques (comprenant en plus des dépenses fiscales, les dépenses socio-fiscales et les subventions), selon un rapport de l'IRES (Abdelsalam et al. [2022], p. 47). Si l'on ajoute, en plus des dépenses fiscales officielles, les dépenses fiscales « déclassées », ces aides publiques atteignent 204,56 milliards (*ibid.*, p. 50). Depuis la fin des années 1970, ces aides publiques ont été multipliées par 20, puisqu'elles ne représentaient selon ce même rapport que moins de 10 milliards d'euros en 1979. Cette explosion s'explique surtout par le fort accroissement des avantages fiscaux (cf. supra, le II.2 du chapitre 6, ainsi que l'explication de Monnier [2015, p. 94]). Remarquons que si le chiffrage des aides publiques, et notamment des allègements fiscaux, est très délicat à établir⁴⁰⁷ et ne prend pas bien en compte, ni les dépenses fiscales déclassées (cf. Weindenfeld [2015]), ni les taux d'imposition différenciés, la tendance actuelle illustre la nécessité d'une réflexion approfondie sur l'émergence de critères précis conditionnant ces aides.

Quant aux désincitations fiscale vis-à-vis des entreprises, elles sont en fait peu développées puisqu'elles sont envisagées, à l'instar de la taxe carbone, selon le principal objectif d'impacter les prix, et donc les consommateurs, et rencontrent des obstacles politiques du fait de leur caractère distorsif, comme l'illustrent les difficultés à implémenter une TTF à un niveau supranational. De plus, les taxes forfaitaires sont en général privilégiées par rapport aux taxes réellement désincitatives, comme en témoigne leur développement pour ce qui est des taxes environnementales ou des taxes financières nationales.

Dans ce chapitre nous centrons l'observation sur la France, mais pouvons l'élargir à des pays européens, à l'Europe en tant qu'entité, voire à d'autres pays du monde, où certains dispositifs fiscaux incitatifs semblent plus développés, sans viser à l'exhaustivité. Nous considérons ces objectifs incitatifs de manière thématique : l'écologie, la finance, la compétitivité, le social et le sociétal, avant d'analyser les rares dispositifs avantageant certains statuts juridiques.

⁴⁰⁷ Selon l'Inspection générale des finances (2011, p. 109), ce problème de chiffrage s'explique par « des difficultés pratiques, au regard du nombre particulièrement élevé de dépenses fiscales actuellement recensées ». Ce rapport pointe l'absence de méthode alternative simple à la méthode du manque à gagner pour calculer ces dépenses d'autant que « les dépenses fiscales sont en France constituées pour un volume important de mesures d'exonérations qui sont difficiles à chiffrer ».

Nous commençons cette étude par la fiscalité écologique qui apparaît comme l'exemple le plus abouti de FII désincitative en sanctionnant notamment les effets environnementaux néfastes. Nous allons voir que ces dispositifs « écologiques » n'ont en général pas pour but (ni pour effet) d'impacter les processus de prise de décision, même indirectement, mais uniquement les prix, en pesant d'abord sur les consommateurs, et illustrent ainsi une conception classique de la « taxe Pigou » de type FII désincitative, même si la fiscalité environnementale a tendance à se rapprocher des principes établis par Ramsey (1927).

Ensuite, nous abordons les nombreux questionnements concernant les taxes sur les transactions financières, et plus généralement sur les capitaux. Nous allons voir que ces taxes sur les capitaux, conçues à un niveau supranational pour limiter les comportements de spéculation, pourraient avoir indirectement des effets éthico-politiques sur les processus de prise de décision, mais que, quand elles réussissent à émerger malgré les obstacles politiques à leur mise en place, elles ont tendance à perdre toute ambition désincitative, à l'instar des TTF nationales.

Puis nous analysons les nombreux avantages fiscaux se justifiant au nom de la compétitivité et de l'innovation, qui représentent de très loin le coût le plus élevé pour les finances publiques (parmi les différentes dépenses fiscales) et semblent profiter principalement aux multinationales, tout en étant d'ailleurs assez opaques. Nous soulignons qu'ils illustrent une internalisation instrumentale d'externalités considérées comme positives (ne passant pas uniquement par les prix), et représentent ainsi des exemples types d'une FII incitative.

Nous constatons ensuite que les dispositifs fiscaux ayant des objectifs sociaux (ou sociétaux) sont également rattachables à une FII, à l'instar de ceux encourageant une vision « *philanthropique* » de la RSE⁴⁰⁸. C'est aussi le cas des subventions à l'égard du secteur de l'insertion sociale qui reposent souvent sur la mesure de la « performance » sociale.

Enfin, nous soulignons que les dispositifs fiscaux avantageant certains statuts ont tendance à être instrumentalisés, qu'il existe finalement très peu de dispositifs fiscaux nationaux (et aucun au niveau européen) basés sur une logique statutaire pouvant être reliés à une logique de FIP et que, quand ils existent, ceux-ci paraissent insuffisants pour engendrer véritablement des dynamiques processuelles de démocratisation.

⁴⁰⁸ Par rapport à une « *vision citoyenne* » de la RSE, cf. Bommier et Renouard (2018).

I. Les dispositifs fiscaux ayant des objectifs écologiques visent d'abord à impacter les prix.

La défiance de nombreux économistes vis-à-vis de la taxe carbone, et plus largement des différentes taxes écologiques ou environnementales, s'explique par le caractère régressif de ces taxes et par leur inscription dans la théorie de la fiscalité optimale (TTO). Pour autant, faute d'outil fiscal alternatif, la fiscalité désincitative écologique sous ses différentes formes, ayant d'abord pour but de faire augmenter les prix, reste souvent préconisée et semble à ce jour le domaine de fiscalité désincitative le plus développé (sur le plan théorique comme sur le plan pratique). La fiscalité écologique est définie par Chiroleu-Assouline (2016, p. 28-29) comme toute taxe « *par nature distordante* » à visée incitative et écologique, contrairement à la fiscalité environnementale⁴⁰⁹ qui inclut tout ce qui concerne l'environnement, sans avoir forcément de visée incitative, et notamment les taxes sur la consommation d'énergie (en général inélastiques) qui, on va le voir, se rapprochent davantage d'une logique forfaitaire et des préconisations de Ramsey (1927). Au contraire, l'incitation écologique, dans une logique pigouvienne classique, a selon Chiroleu-Assouline (*ibid.*) comme objectif de « *remplacer des produits polluants par d'autres non polluants* » grâce à un signal-prix, ce qui illustre bien la théorisation standard de la FII dont l'objectif distorsif recherché porterait donc avant tout sur les consommateurs.

Entretien une certaine défiance liée au caractère distorsif d'une fiscalité écologique vraiment désincitative, l'économie standard préconise cependant davantage une fiscalité environnementale avec des taux bas et une assiette large, modifiant faiblement les prix, dans une optique dite de « double dividende ». En plus d'améliorer la protection de l'environnement en internalisant les externalités dans les prix, l'éco-fiscalité permettrait de baisser les impôts classiques pesant sur les entreprises ou sur les revenus⁴¹⁰. Bien que le champ de la fiscalité écologique comprenne l'ensemble des impôts, les dépenses fiscales, mais aussi les subventions ayant vocation à engendrer des effets écologiques, afin de ne pas allourdir notre propos, nous

⁴⁰⁹ Elle pointe que « *la statistique publique française et européenne (CGDD, Eurostat, OCDE)* n'utilise pas le terme d'éco-fiscalité, ni celui de fiscalité écologique, mais seulement celui de fiscalité environnementale ».

⁴¹⁰ Notamment ceux qui sont distorsifs (cf. par exemple Mankiw [2009]), dans une logique propre à la théorie de la fiscalité optimale recherchant un équilibre marchand proche de l'optimum. Dans une note du CAE, Lipietz (1998) critique cette conception de la fiscalité écologique visant à rapprocher le coût social du coût privé, en montrant que le coût social des dégâts environnementaux n'est pas toujours calculable, car ces dégâts n'ont pas vocation à être monétisés (et qu'ils peuvent être irréversibles), et considère qu'utiliser les recettes supplémentaires des écotaxes pour baisser les impôts est très discutable et ne prend pas en compte la recherche de l'équité. Bureau et al. (2019, p. 6) s'éloignent d'ailleurs, au nom de l'équité, de ce principe. On pourrait penser en effet que les recettes supplémentaires seraient bien plus efficaces (sur le plan écologique) si elles étaient systématiquement utilisées pour subventionner les entreprises écologiquement redevables de leurs actes (cf. Gonand [2019] ou Caruana [2017], pour les utilisations possibles de ce second dividende).

laissons de côté dans cette sous-partie les innombrables subventions dites « vertes » en France et en Europe qui semblent s'être accrues suite au plan de relance de 2020⁴¹¹. Tout en étant très diversifiées, elles engendrent souvent d'importants effets d'aubaine⁴¹² et, en permettant avant tout d'améliorer la compétitivité des entreprises sans avoir d'effets éthico-politiques indirects sur les processus de décision⁴¹³, semblent plutôt s'inscrire en général dans une logique de FII que dans une logique de fiscalité incitative hybride (FIH), visant à impacter les comportements, mais avec potentiellement des effets éthiques indirects⁴¹⁴. Nous nous limitons ici à l'analyse de la fiscalité écologique/environnementale au sens strict, qui s'est développée depuis les années 1990, afin d'appréhender notamment leur caractère potentiellement désincitatif sur le plan écologique.

Nous allons d'abord voir qu'en France cette fiscalité verte n'a finalement guère vocation à impacter, même indirectement, les entreprises, avant de montrer que, même dans les pays où elle est plus avancée, la fiscalité écologique reste pensée comme une FII impactant d'abord les consommateurs et a tendance à se rapprocher de la logique forfaitaire de Ramsey, via une fiscalité environnementale. Nous étudions ensuite l'émergence d'une certaine fiscalité verte européenne, avec notamment le MACF (mécanisme d'ajustement carbone aux frontières) qui relève d'une FII classique et la taxe plastique qui, tout en ciblant des comportements donnés, pourrait avoir des effets éthico-politiques indirects et donc se rapprocher d'une logique de FIH.

I.1 En France une fiscalité verte – pâle – qui n'impacte pratiquement pas les entreprises.

La fiscalité environnementale repose d'abord en France sur des impôts indirects via la TICPE⁴¹⁵ (ex TIPP) qui relèvent davantage de la taxe forfaitaire, de type Ramsey, que de la

⁴¹¹ Le plan de relance comporte un aspect conjoncturel qui dépasse le questionnement de ce chapitre, et même de notre thèse centrée sur les outils structurels. Nous pointons néanmoins dans le II.1 du chapitre 8 qu'il s'agissait d'une occasion (malheureusement manquée) pour introduire des dispositifs de type FIP.

⁴¹² L'effet d'aubaine désigne le fait que « *les comportements tendancielles n'ont pas varié en dépit de l'avantage fiscal accordé* » (cf. Inspection générale des Finances [2011], p.11)

⁴¹³ Au contraire, le caractère morcellé de l'obtention potentielle de ces subventions, qui dépend de l'élaboration de projets spécifiques à visée écologique sans avoir forcément de cohérence avec l'activité globale de la firme, semble avoir plutôt tendance à renforcer l'exclusivité de la rationalité instrumentale en favorisant d'abord la recherche de compétitivité, et pour cela, d'optimisation fiscale.

⁴¹⁴ Sauf éventuellement les aides du Fonds circulaire, créé en 2020 auprès de l'ADEME, doté de 500 millions d'euros – seulement –, et destiné majoritairement aux collectivités locales, dont il importerait d'analyser l'impact indirect, potentiellement éthico-politique sur les entreprises. Le plan de relance comporte un aspect conjoncturel qui dépasse le questionnement de ce chapitre. Nous évoquons seulement ici (cf. infra, les III et IV) différentes aides publiques qui, à l'instar des subventions dites « vertes », semblent reléver également d'une logique propre à la FII (cf. infra, le II.1 du chapitre 8).

⁴¹⁵ Taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques, portant sur les produits pétroliers. Selon le Ministère de la transition écologique (2021) à elle seule, la TICPE rapporte 65% de la fiscalité environnementale en France en 2020.

désincitation fiscale. Pour Chiroleu-Assouline (2015, p. 139), « *la structure du système fiscal français reflète plus une logique de rendement fiscal que d'incitations écologiques* », d'autant que « *les taxes à visée explicitement écologique* » comme la TGAP (Taxe générale sur les activités polluantes)⁴¹⁶ ont souvent des taux faibles, ce qui réduit leur caractère désincitatif⁴¹⁷. La faiblesse des taux explique en partie que ces taxes sur les activités polluantes ne représentent que 6% des recettes la fiscalité environnementale en France en 2020 (cf. Ministère de la transition écologique [2021]).

Pour illustrer les difficultés à mettre en place une réelle fiscalité écologique, même de type FII, vis-à-vis des entreprises en France, on peut évoquer la genèse de la taxe carbone à la française. La contribution carbone prévue pour 2010 en France a été censurée⁴¹⁸ par le Conseil Constitutionnel du fait des exemptions prévues dans cette loi qui « *conduisaient à ce que les secteurs à l'origine de 93% des émissions de dioxyde de carbone soient totalement exonérés*⁴¹⁹ *de la contribution carbone* » (Lallemant-Moe [2017]), ce qui a été considéré comme une rupture caractérisée de l'égalité devant l'impôt. Finalement, une légère taxe carbone qui porte sur la consommation de combustible et de carburant (diesel, essence, gaz et fioul domestique) a été mise en place en 2014⁴²⁰, et intégrée aux taxes intérieures de consommation énergétique.

Il est important de souligner que les décisions des entreprises ne dépendent pas seulement du prix du carbone et que, pour les transformer, il est vain pour les pouvoirs publics de ne chercher qu'à impacter les prix⁴²¹. Au-delà des obstacles politiques qui engendrent des taxes faibles (ou des exonérations fortes), l'outil lui-même (la FII désincitative, et notamment la taxe carbone) ne vise pas à une transformation organisationnelle, mais seulement le

⁴¹⁶ La TGAP « *résulte du regroupement en 1999 de cinq taxes préexistantes touchant les déchets industriels spéciaux, le stockage des déchets ménagers et assimilés, la pollution atmosphérique, les huiles de base, l'atténuation des nuisances sonores au voisinage des aérodromes* » (*ibid.*). Remarquons que ces taxes ciblant les activités polluantes des entreprises peuvent potentiellement avoir indirectement des effets éthico-politiques sur les processus de décision des entreprises en les poussant notamment à devenir davantage redevables de leurs actes, et donc être clairement rattachable à une FII. Pour que ces effets soient tangibles, il est cependant indispensable que les taux de la TGAP soient élevés.

⁴¹⁷ C'est le cas par exemple de la TGAP Air qui, selon Bougon et Lavergne (2019, p. 82-84), « *n'est pas réellement incitative, compte tenu de la faiblesse des taux pratiqués (...) restés définis à des valeurs très inférieures aux coûts sociaux estimés des émissions polluantes* ». Et si la pollution atmosphérique de l'industrie a beaucoup baissé, c'est bien davantage grâce à la réglementation de l'implantation des usines qui s'est développée depuis 1971.

⁴¹⁸ Pour la seconde fois, puisqu'une première version de la taxe carbone avait été censurée en 2000.

⁴¹⁹ Ces nombreuses exonérations pour les entreprises prévues dans cette taxe carbone avaient été justifiées à l'époque par la présence d'un marché de quotas européen (SEQUE ou ETS) pour une partie des entreprises, et par le sempiternel argument du risque d'affaiblissement de la compétitivité des entreprises françaises.

⁴²⁰ Mais avec un niveau très faible à son début, de 7 euros par tonne de CO₂ émise (qui est monté à 45,6 euros par tonne de CO₂ en 2018 et gelé depuis), et surtout de nombreuses exonérations pour les entreprises.

⁴²¹ Les prix des hydrocarbures peuvent d'ailleurs fluctuer – bien plus fortement – pour des raisons qui ne sont pas liées à la taxation, comme l'illustre leur augmentation depuis début 2021.

comportement via un effet direct sur les prix (impactant indirectement les entreprises via la consommation, de carbone notamment).

Avant d'approfondir ce constat à partir de l'exemple de pays où les taxes écologiques vis-à-vis des entreprises sont bien plus substantielles, il convient de souligner qu'en France de nombreuses dépenses fiscales atténuent encore davantage le caractère désincitatif de la fiscalité environnementale⁴²², ainsi que sa cohérence. Fink (2022, p. 48), s'appuyant sur les chiffres du réseau d'action pour le climat (RAC) indiquant qu'en 2022 plus de 25 milliards de dépenses publiques avaient été néfastes à l'environnement, parle même de « *fiscalité anti-écologique* ». Les entreprises françaises qui bénéficient souvent de régimes dérogatoires sont ainsi très peu impactées, même indirectement, par cette fiscalité environnementale⁴²³, qui ne peut donc pas être qualifiée de verte en ce qui concerne les entreprises. Bueb (2022, p. 54) constate à ce propos un réel « *manque de cohérence de nos politiques fiscales et budgétaires, qui envoient des signaux contradictoires, soutenant la politique climatique tout en accordant des subventions aux énergies fossiles* ».

Quant aux recettes fiscales écologiques, elles ne semblent pas être affectées aux entreprises qui contribueraient à la protection de l'environnement⁴²⁴. Hourcade et Combet (2017, p. 65 et 77) regrettent l'absence en France d'une « *gouvernance spécifique* » sur le « *recyclage de la taxe carbone* », comparable à ce qui se passe dans d'autres pays pour déterminer l'utilisation des recettes de cette taxe. Enfin, les dépenses fiscales qui pourraient être octroyées aux entreprises ayant écologiquement changé leur mode de production sont souvent anecdotiques, même si elles augmentent ces dernières années, avec en plus des dépenses fiscales vis-à-vis de la production biologique, des dispositifs favorisant la « sortie du

⁴²² Ainsi, pour soutenir certains secteurs (agriculture, BTP, transport aérien et routier, taxis, pêche...), de nombreuses exonérations, taux réduits ou remboursements, ont été mis en place, notamment pour la taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE) qui est pourtant déjà indirecte car portant sur la consommation des différents produits pétroliers. Selon une étude réalisée par le Ministère de l'environnement (2017, p. 123-124), ces dépenses fiscales défavorables à l'environnement, relatives à la TICPE, et bénéficiant presque exclusivement à la consommation des entreprises, représentaient plus de 7 milliards d'euros en 2015. Selon Fink (2022, p. 51), la « *valeur globale des niches fiscales constituées par les taxes sur les énergies fossiles : TICPE, TICGN, TICC* » en 2022, qui est chiffré à 5,5 milliards d'euros par le gouvernement français « *est estimée à 17,7 milliards d'euros par le Réseau Action Climat et [...] à 12,2 milliards d'euros par le rapport "Green budgeting" de la commission du Trésor et du Ministère de la Transition écologique et à 9,7 milliards par la Commission européenne* ». Notons que le contexte d'augmentation des prix de l'énergie fossile pousse le gouvernement français à accentuer ces avantages fiscaux depuis fin 2021.

⁴²³ En revanche, celle-ci pèse sur les consommateurs qui peuvent avoir le sentiment d'être les seuls à payer vraiment ces taxes, comme l'illustre l'émergence du mouvement des gilets jaunes en réaction à l'accroissement programmé de la taxe carbone en 2019 (qui n'a finalement pas augmenté depuis 2018).

⁴²⁴ Même si cela peut être difficile à évaluer. Par exemple Lallemand-Moe (2017) souligne que la TICPE a rapporté 25 milliards d'euros en 2011, une somme affectée au budget de l'État en général.

glyphosate »⁴²⁵. Elles restent ainsi extrêmement faibles comparées aux dépenses fiscales sectorielles concernant la consommation d'énergie fossile.

Il convient pour finir, d'évoquer certaines propositions de la Convention citoyenne pour le climat en matière de taxation : taxer lourdement l'alimentation ultra-transformée ou encore augmenter la taxe générale sur les activités polluantes [TGAP] des engrais azotés, qui auraient pu avoir des effets indirects processuels éthico-politiques⁴²⁶, mais qui n'ont pas été retranscrites dans la loi climat de 2021. La difficulté politique pour la mise en œuvre de telles mesures, qui peuvent être rattachables à une FIIH, tient sans doute au ciblage de certains secteurs ou produits qui peut apparaître comme arbitraire et suscite surtout l'opposition homogène de l'ensemble des entreprises de ces secteurs et leur intense lobbying pour les alléger, voire les supprimer.

I.2 Dans les pays scandinaves la fiscalité verte plus avancée impacte-t-elle les entreprises ?

La fiscalité écologique pesant sur les entreprises a tendance à être limitée partout, car on considère que l'État mettant en place une fiscalité écologique pénalise la compétitivité des entreprises produisant sur son territoire⁴²⁷. C'est pourquoi, même quand les dispositifs fiscaux écologiques sont bien plus ambitieux et désincitatifs qu'en France, comme l'illustre la taxe carbone⁴²⁸ en Suède, pionnière en la matière, ils semblent plutôt rattachables à une logique de FII, d'autant que des compensations fiscales sont souvent envisagées.

Pourtant, depuis qu'en 2018 la Suède a mis fin aux exonérations du secteur agricole et des industries (hors ETS), le niveau de la taxe carbone s'élève à « 120 €/ tonne (à taux plein) » pour toutes les entreprises suédoises⁴²⁹ non concernées par le système européen des quotas

⁴²⁵ Ainsi, selon le PLF 2023 (p. 103), le crédit d'impôt en faveur des entreprises agricoles utilisant le mode de production biologique (qui est l'une des seules dépenses fiscales « écologiques » concernant l'impôt sur les sociétés) représentera 109 millions d'euros dans toute la France en 2023 (contre 24 millions en 2015). De plus, depuis 2021, un crédit d'impôt « sortie du glyphosate », non cumulable avec le précédent, qui coûtera 85 millions d'euros en 2023, a été créé. Notons qu'en favorisant certains types de production, voire une certaine redevabilité, ces aides fiscales pourraient avoir des effets éthico-politiques indirects, donc être rattachables à la FIIH.

⁴²⁶ On reconnaît ainsi qu'en taxant des produits, comportements spécifiques, ou encore des substances toxiques, les dispositifs incitatifs classiques peuvent avoir des effets éthico-politiques sur les processus. Nous approfondissons ce point dans le II avec l'exemple de la TTF.

⁴²⁷ D'autant que dans une logique de fiscalité optimale, la fiscalité ne doit pas, ou le moins possible, engendrer de distorsions par rapport au fonctionnement « pur » du marché, compris comme le fonctionnement existant.

⁴²⁸ Elle a été mise en place au départ avec des taux plus bas pour les entreprises, un plafonnement et des possibilités d'exonération importantes (cf. Millock [2010]), avant une montée en puissance qui a été accompagnée d'une baisse d'impôts progressifs comme l'impôt sur les revenus et l'impôt sur les sociétés, ce qui correspond à l'implémentation de la logique dominante du double dividende.

⁴²⁹ Ce chiffre est relativement proche du taux de 151€/ tonne des ménages, le plus haut taux dans le monde actuellement.

d'émission (ETS) (cf. Miquel et al. [2017], p. 64-66)⁴³⁰. Malgré cette taxe carbone à un certain niveau⁴³¹, les transformations de comportement ont d'abord été attendues de la part des consommateurs et des entreprises du secteur des services, avant de s'étendre à d'autres secteurs. Faute d'un recul suffisant pour évaluer les effets de cette évolution, la question de savoir si la fiscalité écologique suédoise a vraiment poussé les entreprises du tertiaire à rendre des comptes sur le plan écologique⁴³² reste ouverte. Il en va de même pour son rattachement éventuel à une fiscalité incitative hybride (FIH), du fait de ses effets indirects processuels potentiellement éthico-politiques, malgré sa logique de type FII, via son effet direct sur les prix. Quant aux entreprises couvertes par les ETS et non concernées par la taxe carbone en Suède, on ne peut imputer à la fiscalité écologique le fait qu'elles sont devenues davantage redevables et/ou ont changé de comportement⁴³³. *In fine*, si les entreprises suédoises sont effectivement devenues plus redevable de leurs actes sur le plan écologique⁴³⁴, cela pourrait être le signe d'un ensemble de réglementations propices⁴³⁵, ce qui illustre bien le caractère complémentaire de différents outils de régulation s'inscrivant dans une logique de transformation du policy-mix structurel (cf. supra, le III du chapitre 6).

Pour autant, la taxe carbone (même en Suède) ne vise pas intrinsèquement à engendrer des transformations profondes de la production, car sa conception relève d'abord d'une logique

⁴³⁰ A la seule exception des « *rabais sur le diesel agricole et minier* ». Miquel et al. (*ibid.*) regrettent que les secteurs suédois couverts par les ETS aient « *une fiscalité verte quasi inexistante pour soutenir la compétitivité et affichent des émissions de GES en légère hausse*. Ils ajoutent que « *l'ensemble du secteur ETS, tout comme l'industrie hors ETS et l'agriculture, bénéficient par ailleurs de rabais importants sur la taxe énergie sur les combustibles et sur la taxe énergie sur l'électricité* ».

⁴³¹ Ce qui pourrait expliquer les « bonnes » performances globales de la Suède sur le plan écologique. Le rapport du CPO (Conseil des prélèvements obligatoires, 2019, p. 45) constate que « *les émissions de CO₂ de la Suède ont été réduites de 9 % depuis 1990 malgré une hausse du PIB de 44 % sur cette même période* ». Il ajoute que « *selon les estimations du Ministère des finances suédois, sans l'introduction de la taxe, les émissions de CO₂ seraient aujourd'hui supérieures de 20 % à leur niveau actuel* ». Pour autant, selon certains observateurs et notamment certaines ONG environnementales, la taxe carbone suédoise à taux plein reste insuffisante dans l'optique de maintenir le réchauffement climatique à moins de 2 degrés.

⁴³² On pourrait ainsi se demander si la taxe carbone a favorisé la mise en place d'un code de conduite par Ikea ou H&M dans les années 2000 à destination de leurs sous-traitants, ou l'obtention du label environnemental « Nordic Swan » pour Scandic (chaîne hôtelière), même si ces évolutions sur le plan de la redevabilité semblent limitées.

⁴³³ Remarquons qu'il est très difficile de définir un comportement écologique vertueux. Prenons l'exemple de Volvo, constructeur suédois qui fait partie des constructeurs les plus polluants en g/CO₂ en Europe (ce qui s'explique par sa spécialisation dans les grosses voitures et les camions), mais qui est à la pointe de l'utilisation future d'un carburant peu polluant pour ses camions (le HVO). Ce cas illustre bien la difficulté à déterminer le caractère écologique ou non d'une entreprise en tenant compte de l'ensemble de ses comportements. C'est pourquoi il nous paraît préférable d'évaluer la redevabilité de l'entreprise, sur le plan écologique notamment, en visant d'abord sa capacité à identifier ses différentes parties prenantes et à leur rendre des comptes (cf. supra, le III du chapitre 3).

⁴³⁴ Pour confirmer cette hypothèse, il conviendrait d'évaluer cette redevabilité, au cas par cas, ce qui va au-delà de ce travail de thèse, qui est conceptuel et exploratoire.

⁴³⁵ Le cadre juridique obligeant par exemple la présence de salariés au conseil d'administration des multinationales suédoises (sur le modèle de la cogestion à l'allemande) pourrait expliquer en partie le caractère potentiellement plus redevable (sur le plan écologique) des entreprises suédoises.

de FII désincitative classique et son impact sur les prix engendre d'abord des effets régressifs sur les revenus des ménages en réduisant davantage celui des plus modestes. Notons que cette logique régressive, propre à la taxe carbone, affaiblit sa légitimité. De plus, la mesure de son efficacité écologique éventuelle vis-à-vis des entreprises nécessiterait d'évaluer les effets indirects de la variation de prix de chaque produit, dans chaque secteur, sur les comportements de chaque entreprise. Il nous semble au contraire que c'est en liant la question écologique à celle de la structure organisationnelle, via notamment l'interrogation sur la redevabilité des entreprises qu'on pourrait, grâce à des dispositifs de type FIP⁴³⁶, dépasser la question du secteur d'activité sans avoir besoin de mesurer à chaque fois la pollution optimale, la taxe optimale et les effets de la taxe sur chaque comportement.

En outre, on peut se demander si les recettes des différentes taxes écologiques ne pourraient pas être davantage redéployées sous forme de subventions vers les entreprises redevables de leurs actes sur le plan écologique. En Suède, comme dans d'autres pays⁴³⁷, le « recyclage » de la taxe carbone semble avoir servi d'abord à baisser les impôts et les cotisations sociales. Au cas où les recettes issues des entreprises polluantes seraient systématiquement reversées aux entreprises non polluantes, comme dans les systèmes de bonus-malus écologique mis en place pour les consommateurs (comme en Norvège⁴³⁸), on peut penser, à l'instar de Bureau et Mougeot (2005, p. 449), que cela permettrait de conserver à la fois l'effet incitatif et la compétitivité⁴³⁹. Ce type de dispositif risque pourtant d'avoir des effets pervers du fait des difficultés à distinguer clairement les entreprises propres des entreprises polluantes. Selon

⁴³⁶ L'implémentation de dispositifs de type FIP pourrait cependant s'avérer complémentaire de dispositifs désincitatifs de type FII ciblant les comportements polluants des entreprises (cf. infra, le II du chapitre 9).

⁴³⁷ Selon un rapport du CPO (Dupas et Jagorel [2019], p. 49-51) « de nombreux pays de l'OCDE ont saisi l'opportunité de l'introduction d'une taxe environnementale pour réduire des impôts sur les revenus des ménages et sur les entreprises, souvent considérés comme plus distorsifs que des taxes portant sur des consommations ». Cela peut sembler contradictoire avec le rapport d'I4CE (2018) qui souligne au contraire, en s'appuyant sur des statistiques de l'OCDE, que l'utilisation des recettes fiscales pour baisser des impôts reste marginale, contrairement à celle visant à financer des projets bas-carbone. « Sur les 30 Md€ environ de recettes générées par des instruments de tarification carbone (20 Md€ générés par la taxe carbone et 10 Md€ par les marchés de quotas) dans les pays de l'OCDE et du G20 en 2017, 46 % ont été fléchés sur l'investissement dans des projets bas-carbone, 44 % sont revenus au budget général, 6 % ont financé la baisse d'autres taxes et 4 % ont été affectés au versement direct de primes ou subventions aux ménages et aux entreprises ».

⁴³⁸ La Norvège a mis en place un bonus-malus significatif sur l'achat de voitures qui semble impacter les choix des constructeurs automobiles produisant pour le marché norvégien, puisque plus de la moitié des voitures vendues en Norvège en 2020 sont des voitures électriques. Le rapport de l'ONG réseau action climat (2020) considère que ces dispositifs de bonus-malus norvégiens sont efficaces écologiquement, grâce notamment à la prise en compte en Norvège du critère du poids de la voiture, en plus de celui d'émission de CO₂, qui permet d'appréhender plus complètement leur effet environnemental.

⁴³⁹ Ils prennent l'exemple de « la politique suédoise de taxation des oxydes d'azote redistribuée aux entreprises au prorata de l'énergie » qui « combine des instruments créant un différentiel de prix reflétant les coûts des pollutions pour orienter les choix des procédés de production sans affecter la compétitivité du secteur ». Un tel dispositif semble osciller entre une optique propre à la FII de préserver la compétitivité et une logique rattachable à la FII, du fait d'effets indirects éthico-politiques potentiels sur les procédures de décision.

Lipietz (1998, p. 37), les « *écotaxes affectées à leur propre domaine tendent à constituer une mutuelle de pollueurs-sociétaires exigeant, dans une interprétation abusivement marchande du principe pollueur-payeur, un " juste retour" de leurs cotisations sous forme d'un droit sur environnement* ».

Pour conclure, si dans certains pays les consommateurs sont de plus en plus impactés par des taxes portant sur la consommation d'énergie, des taxes portant sur l'émission de carbone, des bonus-malus sur l'achat de certains produits ou tout simplement par une TVA ciblée plus élevée sur tel ou tel produit⁴⁴⁰, les entreprises sont, quant à elles, très peu impactées, et de façon seulement indirecte, par les taxations écologiques. Quand une taxe carbone assez forte est mise en place, les entreprises obtiennent des dérogations ou des compensations, comme l'illustre le cas suédois, même si, comme on l'a vu, cette taxe est montée en puissance grâce à la suppression de beaucoup d'exonérations. Quant à la mise en pratique de bonus-malus écologiques, elle reste circonscrite aux produits ou, plus rarement, aux substances émises. Le risque de compenser les pertes des pollueurs en subventionnant leurs usages non-polluants dans le même secteur où sont taxés les usages polluants, pourrait être évité si le couple taxation/subvention était envisagé de manière plus générale, plus universelle en fonction des processus de décision déterminant l'ensemble des actions de l'entreprise, et non au cas par cas pour chaque secteur, produit, ou quantité de pollution émise⁴⁴¹, dans une optique exclusivement marchande d'impacter d'abord les prix. D'où notre préférence pour avantager, via une FIP⁴⁴², les entreprises plus démocratiques, notamment celles qui sont redevables de leurs actes (notamment sur le plan écologique), et pour au contraire désavantager celles qui ne démocratisent pas leurs processus de prise de décision, et ne sont pas redevables.

⁴⁴⁰ Ces dispositifs fiscaux peuvent avoir des effets écologiques positifs, comme l'indique par exemple une étude de la Banque mondiale (Timilsina et Dulal [2008]) qui note, en recensant leurs effets dans le domaine des transports, que les émissions du secteur des transports seraient plus élevées en l'absence de subventions aux transports publics et de taxation des carburants. Toutefois, ces différents dispositifs (subventions et taxes) n'ont pas comme objectif de transformer les modes de production des entreprises, et ils impactent avant tout les consommateurs.

⁴⁴¹ Cela permettrait en outre de ne pas pénaliser entièrement un secteur en termes de compétitivité (ou d'en avantager un), mais de différencier les entreprises, quel que soit leur secteur, en fonction de leur structure organisationnelle, ce qui permettrait d'éviter l'hostilité et le lobbying de secteurs entiers.

⁴⁴² Notons que cette FIP pourrait s'avérer complémentaire à une FII favorisant les comportements écologiques des entreprises (cf. infra, le II.2 du chapitre 9), qui pourrait être davantage développée en s'appuyant notamment sur une comptabilité alternative, de type CARE, prenant en compte la problématique de la préservation du capital naturel dans l'ensemble des activités de l'entreprise.

I.3 Vers une fiscalité écologique ou environnementale au niveau européen ou au niveau supranational ?

Nous n'avons abordé ci-dessus que les dispositifs de fiscalité écologique nationaux développés depuis trente ans. Néanmoins la taxe carbone a d'abord été envisagée au niveau supranational, et notamment au niveau européen au tout début des années 1990, comme l'expliquent Hourcade et Combet (2017, p. 59-62) qui précisent que suite à la volte-face de l'Europe⁴⁴³, le marché des quotas d'émission (ETS) a été mis en place après 1997⁴⁴⁴.

L'idée d'une taxe carbone au niveau européen, voire au niveau mondial, a été développée dans la littérature économique, car elle permettrait d'éviter la perte de compétitivité des entreprises situées dans des pays ayant mis en place des taxes carbone ambitieuses. Défendant une taxe écologique globale, Exbrayat et al. (2013, p. 265 et p. 276) expliquent par exemple que « *la non-coordination des politiques environnementales encouragerait les firmes à relocaliser leurs activités dans les pays les plus laxistes en matière de politique environnementale pour exporter le bien fini dans les autres pays* ». En se situant dans le cadre d'une fiscalité environnementale optimale en concurrence imparfaite, dans une stricte optique de FII désincitative, cet article conclut qu'une taxation carbone globale peut être plus efficace (dans un sens écologique qui semble toutefois rester limité, puisque contraint par la recherche d'efficacité marchande, au sens parétien)⁴⁴⁵.

Si une taxe carbone au niveau supranational n'est plus évoquée dans les différentes conférences sur le climat, la taxe carbone aux frontières en Europe s'est imposée suite à la pandémie du Covid qui a mis au premier plan l'impact du carbone importé faisant augmenter l'empreinte carbone de chaque pays (cf. notamment une étude de Rexecode [2021]). Ainsi, le « *mécanisme d'ajustement carbone aux frontières* » (MACF) de l'Europe entrera en vigueur à

⁴⁴³ En effet, le commissaire italien Ripa de Menea proposa au nom de l'Europe « *une taxe mixte européenne avec 50 % portant sur le contenu carbone et 50 % portant sur le contenu énergétique* ». Mais « *l'Europe retira sa proposition avant le sommet de Rio* » du fait notamment du « *retrait du soutien de la France à la proposition* ». Pour autant, « *le compromis d'Essen (1994) entérina l'existence d'une taxe mixte [...] à un niveau librement choisi au-dessus d'un taux minimal 0* », mais du fait du lobbying des industries lourdes, notamment allemandes, le contexte favorable pour mettre en place cette taxe ne survint jamais.

⁴⁴⁴ Selon eux, à partir de ce moment-là, « *on oublia que le système ETS n'avait de sens que comme régime spécial dans un dispositif d'ensemble avec, en son cœur, des réformes fiscales [...], et le débat redevint alors purement national* ». Outre que l'efficacité écologique de ce marché est questionnable, son existence a justifié de fortes exonérations sur les taxes écologiques nationales, comme on l'a vu avec les cas français et suédois

⁴⁴⁵ Selon eux, « *la mobilité des entreprises polluantes réduit la nécessité pour l'autorité régulatrice d'élever la fiscalité carbone, car celle-ci est doublement efficace : à l'effet pigouvien de réduction des émissions pour une localisation donnée s'ajoute un effet de réduction des émissions mondiales due à une géographie économique moins concentrée* ». Pour autant, la faisabilité d'une telle taxe carbone globale est discutable, d'autant que si elle était mise en place à un niveau faible comme cela est préconisé, les effets désincitatifs sur le plan écologique risqueraient d'être insuffisants pour engendrer des transformations profondes des modes de production, ce qui illustre bien la contradiction inhérente à la FII (la désincitation ne devant pas être trop distorsive).

partir de 2023 afin de « *contribuer à réduire le risque de fuite de carbone en encourageant les producteurs des pays tiers à verdir leurs procédés de production* » (Commission européenne [2021]). Seuls certains secteurs seront soumis à ce mécanisme : « *le fer et l'acier, le ciment, les engrais, l'aluminium et la production d'électricité* ». A partir de 2023, « *un système de déclaration* » sera mis en place, mais le mécanisme « *d'ajustement financier* » ne sera opératoire qu'en 2026 (*ibid.*). La Commission souligne d'ailleurs la nécessité d'harmoniser progressivement ce mécanisme avec les marchés des quotas européens (ETS), ce qui ne le rendra pleinement opératoire qu'en 2035 lors de la suppression des quotas gratuits⁴⁴⁶.

Le MACF étant une sorte de TVA sur le carbone importé⁴⁴⁷, il risquera de peser comme la taxe carbone essentiellement sur les consommateurs, et notamment les ménages les plus pauvres, en faisant augmenter les prix de certains produits de base⁴⁴⁸. Ce MACF conduit à différencier les secteurs selon l'obtention ou non de quotas gratuits de droits à polluer, ce qui illustre la volonté de rendre cet outil neutre pour les entreprises et de faire en sorte que toutes celles d'un même secteur soient traitées de la même manière. Cet outil de type FII désincitative, destiné à doter l'UE d'une ressource fiscale propre tout en impactant d'abord les consommateurs, n'a pas vocation à transformer directement les choix productifs et ne sera mis en place pleinement qu'en 2035 (avec la disparition des quotas gratuits).

Au-delà de ce MACF, l'Europe vient déjà de mettre en place une taxe sur la production de plastique⁴⁴⁹. Cette taxe ne sera pas payée directement par les producteurs d'emballage plastique mais par les États membres, ce qui risque de l'empêcher d'impacter réellement les

⁴⁴⁶ Selon elle, « *le MACF ne commencera à s'appliquer aux produits couverts [par le SEQE ou ETS] que de manière progressive et d'une façon directement proportionnelle à la réduction des quotas gratuits alloués à ces secteurs dans le cadre du SEQE* ». Elle ajoute que « *jusqu'à leur suppression totale en 2035, le MACF ne s'appliquera qu'à la part des émissions qui ne bénéficient pas de quotas gratuits au titre du SEQE de l'UE, permettant ainsi un traitement équitable des importateurs par rapport aux producteurs de l'UE* » (*ibid.*).

⁴⁴⁷ Alors qu'en 2012 Laurent et Le Cacheux (p. 97) considéraient que « *la taxe carbone aux frontières de l'UE apparaît un horizon au mieux lointain* », le contexte et la volonté actuelle européenne de se doter de ressources financières propres ont donc fait bouger les lignes. Ce MACF sera une TCA (taxe sur le carbone ajouté) dans certains secteurs quand ceux-ci ne bénéficient pas de quotas gratuits, ce qui correspond à une mise en œuvre de la proposition de Laurent et Le Cacheux (2012, p. 83). Selon eux la TCA « *calquée sur la TVA* » « *ne nuit pas à la compétitivité des producteurs nationaux et permet de frapper les émissions de GES liées aux importations* ».

⁴⁴⁸ Cependant, selon un rapport de l'ADEME (Malliet et al. [2019], p. 36), « *une fiscalité carbone qui porte sur les émissions indirectes est moins régressive qu'une taxe carbone sur les émissions directes* », ce qui selon eux « *s'explique par une élasticité plus importante des émissions indirectes avec le revenu que celle des émissions directes* ». C'est pourquoi ce rapport préconise de la combiner avec des « *mécanismes de redistribution régressifs avec le revenu* ».

⁴⁴⁹ « *Une nouvelle ressource propre sera introduite et applicable à partir du 1er janvier 2021, composée d'une part des recettes provenant d'une contribution nationale sur le poids des déchets d'emballages plastiques non recyclés, avec un taux d'appel de 0,80 euro par kilogramme, avec un mécanisme visant à éviter un impact excessivement régressif sur la contribution nationale* » (Conseil européen [2020], p. 64).

producteurs⁴⁵⁰. Pourtant à moyen terme chaque État pourrait potentiellement traduire cette taxe dans son système fiscal en faisant directement payer les industriels producteurs de plastique (non recyclé)⁴⁵¹ de manière à engendrer un réel effet incitatif, impactant indirectement leurs processus de décision. Cette mesure européenne qui a pour but de faire augmenter le prix du plastique non recyclé pourrait donc aussi avoir un réel impact indirect sur l'organisation des entreprises dans les pays qui traduisent cette taxe dans leur système fiscal⁴⁵², et donc un éventuel effet éthico-politique sur les processus.

Pour expliquer les difficultés à envisager une fiscalité incitative écologique (n'ayant pas exclusivement des effets instrumentaux) au niveau européen, il convient de pointer l'emprise du marché des droits à polluer (ETS)⁴⁵³ illustrant l'opposition entre cette solution de marché et la « taxe Pigou » de type FII, mise en scène par Coase (1960). Ce marché ETS empêche non seulement les États nationaux de mettre en place des taxes carbone dans les secteurs concernés⁴⁵⁴, comme on l'a vu avec la France et la Suède, mais aussi l'Europe de rendre opératoire le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières avant 2035. Le marché des droits à polluer est un outil instrumental visant à limiter les quantités (via le marché ETS) des émissions de carbone en vue d'en augmenter indirectement les prix (via les quantités). Passant exclusivement par des mécanismes marchands, il ne peut donc avoir d'effets procéduraux, même indirects, sur l'entreprise, contrairement à la « taxe Pigou » qui cependant, dans sa version instrumentale actuelle, vise d'abord à faire augmenter directement les prix (via notamment des taxes carbone). Or, à l'instar de Pottier (2016, p. 225), on peut considérer que l'idée de gouverner le marché du carbone au niveau supranational est totalement illusoire et qu'« *un prix du carbone ne saurait à lui seul enclencher des transformations nécessaires pour réorganiser l'économie* ». L'auteur ajoute que « *cette tâche titanesque implique un tel changement des structures de production que le prix du carbone ne peut avoir qu'un rôle*

⁴⁵⁰ Selon une étude du CEP : Centre de politique européenne (2021), « *son prétendu objectif environnemental est principalement une tentative de faire passer pour verte une mesure fiscale impopulaire* ». Selon elle, comme rien n'oblige les États à traduire cette fiscalité sur leurs entreprises, « *le principal objectif de la Contribution nationale sur les plastiques (CNP) n'est pas de réduire les déchets plastiques, mais de générer des recettes supplémentaires* ».

⁴⁵¹ Pour l'instant en France, ce n'est pas le cas, car l'État « *a décidé de financer cette "ressource plastique" par son budget général, c'est-à-dire que le coût de la CNP sera supporté par les contribuables français* », comme le note le CEP (2021). Il serait pourtant possible, via l'organisme Citeo (chargé d'organiser la collecte du recyclage), d'imposer des malus d'éco-contribution aux entreprises n'utilisant pas de plastiques recyclés dans leur production.

⁴⁵² Si certains le font, il importerait de déterminer si cette taxe sera entièrement répercutée sur les consommateurs, via les prix, ou si elle influencera les modalités de prise de décision.

⁴⁵³ Notons qu'il vient d'être réformé avec *a priori* la volonté de faire baisser la quantité de quotas en circulation en les rendant progressivement payants, mais aussi d'être élargi pour procurer ainsi des recettes fiscales pour l'UE.

⁴⁵⁴ Comme le remarque Bueb (2022, p. 54), « *les industries les plus polluantes – la chimie, le raffinage, la fabrication de ciment, la sidérurgie, etc. – sont déjà soumises au système d'échange de quotas d'émission de l'Union européenne (SEQE) et sont donc exclues de l'assiette* » des différentes taxes carbone.

d'accompagnateur ». Pour penser ce rôle de changement des structures de production, la FIP semblerait bien plus pertinente.

En conclusion, il semble que, malgré un certain développement, la fiscalité écologique au sens large pèse principalement sur les consommateurs quand elle a un effet (dés)incitatif, le but étant principalement de renchérir le prix, ce qui n'engendre que des effets indirects, via les prix, sur les entreprises (en France, mais aussi en partie dans les pays où elle est plus développée, comme la Suède, ou encore en Europe via le MACF à venir). De plus, pour la plupart des taxes environnementales, l'effet désincitatif est en général peu présent, l'objectif étant avant tout le rendement grâce à des taxes forfaitaires (s'apparentant davantage à des taxes Ramsey qu'à des taxes Pigou). Les recettes de ces taxes, tout comme les subventions « dites » écologiques⁴⁵⁵, ne semblent que rarement destinées aux entreprises s'étant fixées des missions écologiques dans leur statut, et encore moins à celles qui mettent en œuvre des processus de prise de décision leur permettant d'intégrer de tels enjeux écologiques.

Néanmoins, en matière de fiscalité écologique les choses ont beaucoup changé depuis les premiers dispositifs des années 1990, avec notamment la mise en place d'une taxe sur le plastique au niveau européen qui, même si elle vise des comportements donnés, pourrait impacter indirectement l'organisation des entreprises dans un sens éthico-politique (et donc être rattachable à la FIIH), si elle était répercutée par les États. De plus, à la faveur du plan de relance de 2020 la question des modalités pour conditionner les avantages fiscaux ou les subventions à des critères écologiques est devenue de plus en plus prégnante. Ces critères écologiques particularistes, récompensant certains produits et/ou certains types d'activité, engendrant des effets d'aubaine profitables à des entreprises qui, pour le reste, n'ont aucun souci « écologique », semblent néanmoins s'inscrire d'abord dans une logique de FII. En effet, ils ont avant tout pour but de favoriser la compétitivité et risquent de se révéler contre-productifs si les processus de prise de décision ne sont pas pris en compte, comme nous le préconisons, sur la base d'une approche procédurale et éthico-politique la fiscalité incitative (via une logique de FIP), afin de participer à l'institutionnalisation de la dimension écologique de la RSE.

⁴⁵⁵ Nous n'avons pas détaillé ici ces subventions « vertes » pour ne pas alourdir notre propos. Nous avons néanmoins constaté que ces subventions à vocation écologique, en France et en Europe, ne comportent aucun critère procédural impliquant une possible transformation des modalités de prise de décision au sein de l'entreprise. Au contraire, le listage d'objectifs extrêmement diversifiés crée des effets d'aubaine permettant aux entreprises d'être éligibles à un projet donné grâce à certaines de leurs activités, ou simplement parce qu'elles sont considérées comme innovantes et compétitives, tout en n'ayant pas changé leur façon de prendre en compte des enjeux écologiques (cf. infra, le II.1, du chapitre 8, sur les opportunités manquées du plan de relance pour conditionner les aides publiques, dans lequel nous évoquons ces objectifs « écologiques »).

II. Comment catégoriser les taxes incitatives sur les capitaux ?

Dans cette sous-partie, nous partons des débats au sujet des effets potentiels d'une taxe supranationale sur les transactions financières, qui n'a jamais été mise en place, afin de nous demander si les TTF ou les taxes bancaires, existantes ou envisagées, peuvent d'une part avoir un effet désincitatif en limitant notamment la spéculation, et d'autre part impacter indirectement la structure organisationnelle des entreprises.

Ce type de taxe vise en général à impacter les résultats des comportements des spéculateurs plutôt que les processus de décision amenant à la spéculation. La taxe sur les transactions financières proposée dès 1972 par Tobin avait pour objectif de réduire les comportements inutiles et néfastes pour la stabilité financière entraînant des risques systémiques importants (Jegourel [2002]), afin de redonner de l'autonomie aux gouvernements. Dans l'optique de Tobin, la TTF correspond donc d'abord à une incitation fiscale instrumentale (FII), dans le sens où la TTF est envisagée comme un instrument pour renchérir le prix des échanges financiers afin d'atteindre ou conserver une certaine stabilité des marchés. On remarque tout de même que l'objectif de l'incitation n'est pas ici de rétablir un équilibre – partiel – des marchés, mais d'engendrer des effets de stabilisation macroéconomique, ce qui l'éloigne quelque peu du cadre théorique de la TTO.

En ayant pour objet de limiter les effets déstabilisateurs de la spéculation, la TTF peut ainsi se comprendre comme une taxe explicitement pigouvienne (cf. supra, le III.1 du chapitre 5)⁴⁵⁶, même si ici ce ne sont pas les prix de marchés qui internalisent l'externalité, comme dans l'acception classique de la (dés)incitation fiscale, mais les calculs des spéculateurs. La TTF ne peut pas pour autant être réduite à son impact sur les prix puisqu'en ayant pour but d'influer sur les comportements des acteurs du monde financier, elle peut impacter indirectement l'organisation des entreprises en infléchissant les processus de prise de décision dans un sens éthico-politique. Compte tenu de cet effet indirect potentiel sur les processus de prise de décision, elle pourrait donc être considérée comme une FIH. D'ailleurs, pour Schulmeister (2015, p. 44) « *l'un des objectifs de la TTF est de modifier les conditions d'incitation en faveur des activités du monde réel au détriment de la rentabilité de l'"alchimie financière"* ». L'incitation défendue par Schulmeister (*ibid.*, p. 19) possède donc clairement une visée éthico-

⁴⁵⁶ En effet, comme le déclarait Tobin en 1997 : « *son niveau – disons 0,2 % – est trop faible pour peser sur les échanges commerciaux ou sur les investissements productifs à long terme, mais il permettrait de décourager les spéculations au jour le jour* ». Selon Plihon (2003, p. 12), cette TTF doit pousser les spéculateurs « *à prendre en compte dans leurs calculs les effets déstabilisateurs de leurs opérations* ».

politique d'action sur les processus de décision au sein des entreprises que l'on pourrait même rapprocher d'une FIP, puisqu'avec sa défense de la TTF l'objectif est d'impulser des « *changements dans la structure des incitations* » afin que « *la recherche de profits* » soit « *à nouveau axée sur les activités de l'économie réelle* ».

Dans ce qui suit, nous pointons d'abord les difficultés politiques de la mise en place de taxes incitatives sur les transactions financières à un niveau supranational. Puis nous voyons que les applications réelles de cette TTF, au niveau national, n'ont pas d'effets incitatifs (et ne relèvent donc ni de la FII ni de la FIIH), mais un rôle de pourvoyeur de recettes fiscales dans une optique forfaitaire à la Ramsey. Enfin, nous montrons que les taxes visant un secteur donné, en l'occurrence les banques et la finance, rencontrent, à l'instar de la taxe sur le numérique, des obstacles politiques importants du fait du lobbying des géants du secteur.

II.1 Des taxes sur les transactions financières supranationales susceptibles d'avoir indirectement des effets procéduraux éthiques, entravées par les obstacles politiques.

On perçoit bien l'ambiguïté sur la façon d'envisager la TTF en retraçant l'historique de cette taxe, dont l'effet désincitatif a constamment été combattu, en théorie comme en pratique.

Un rapport du Parlement européen (2000, p. 27) sur la faisabilité de la TTF au niveau international note ainsi qu'« *il n'est pas établi que son effet de dissuasion de la spéculation déstabilisatrice l'emporte sur les préjudices qu'elle porterait aux opérations stabilisatrices* ». Il ajoute cependant qu'« *en tant que source de recettes pour les organismes internationaux et pour les politiques de développement, la taxe présente un grand attrait* ». L'objectif désincitatif, dans un sens strictement limité à la FII, de la taxe sur les transactions financières a donc tendance à être contesté et minimisé par rapport à un objectif plus classique de rentrée fiscale, ce qui la rapprocherait d'une taxe forfaitaire de type Ramsey. Pourtant, plus les taux (et l'assiette) d'une telle TTF seraient élevés (et large), plus celle-ci dissuaderait la spéculation et impacterait indirectement les processus de décision au sein des entreprises.

A la suite de la crise de 2008, la Commission européenne prescrit la mise en place d'une taxe sur les transactions financières ambitieuse en 2010, mais qui ne débouchera sur rien du fait de l'échec des discussions entre les États et du refus de certains pays de la mettre en place⁴⁵⁷.

⁴⁵⁷ Le Royaume Uni et la République Tchèque notamment. Malgré une coopération renforcée entre onze pays, dont la France, en 2013 pour la mettre en place, la taxe prévue : prélèvement de 0,1 % sur les échanges d'actions et de 0,01 % sur les produits dérivés avec une assiette large incluant donc les produits dérivés et le trading haute fréquence, n'a pas vu le jour. Au fur et à mesure de l'avancée des discussions, cette assiette s'est réduite du fait des différentes exonérations ou exemptions exigées par les différents pays. Beaucoup d'ONG ont par exemple en 2014

Pour résumer, Shulmeister (2015, p. 15) évoque « *une forte contre-offensive de la part de l'industrie financière* » qui « *s'est terminée par une défaite des partisans de la TTF* ». L'opposition principale à la mise en place d'une TTF au niveau européen repose sur l'argument de la perte de compétitivité des entreprises que cela engendrerait et la fuite supposée des capitaux vers des régions et des pays qui n'ont pas mis en place de TTF. Shulmeister (2015, p. 44) conteste cet argument, grâce à une simulation des effets attendus par la mise en place d'une TTF aux différents niveaux⁴⁵⁸.

Le 10 novembre 2020, une TTF a été entérinée au niveau européen et sera – normalement – mise en œuvre en 2026⁴⁵⁹. Cependant, cette nouvelle taxe est considérée par beaucoup d'observateurs comme « *une taxe au rabais* »⁴⁶⁰. En effet, alors que la TTF de 2011 était censée rapporter 50 milliards d'euros par an, la TTF mise en place en 2026 ne rapporterait que 3,5 milliards d'euros, du fait d'une assiette étroite ne comprenant pas la plupart des produits dérivés. Cette faiblesse de l'assiette⁴⁶¹ réduit du même coup la portée incitative mais aussi les effets indirects processuels et éthico-politique d'une telle taxe.

Au-delà d'un moyen de doter l'UE d'une réelle ressource propre⁴⁶², selon Plihon (2007, p. 259) la mise en place d'une TTF au niveau européen aurait un double avantage : « *Elle ferait progresser de manière décisive la construction européenne dans des domaines stratégiques, et elle permettrait d'envoyer un signal fort au reste de la planète, ouvrant ainsi la voie à la création future de taxes globales* ». Shulmeister (2015, p. 53) évoque le potentiel de la TTF pour modifier les « *conditions institutionnelles* » et récompenser les activités réelles. Il conclut qu'« *une TTF générale pourrait servir à cette fin, mais* » que « *des solutions plus radicales seront probablement nécessaires* » également.

Pour autant, au-delà des effets bénéfiques attendus en termes de recettes publiques, nous n'avons pas d'études plus qualitatives concernant l'impact potentiel d'une telle taxe

accusé la France d'avoir mis sur la table « *une proposition au rabais* » en refusant de taxer l'ensemble des produits dérivés.

⁴⁵⁸ Il souligne que sa mise en place au niveau européen (ou d'un groupe de pays européen), avec les réglementations adéquates l'accompagnant, n'engendrerait pas de nuisances majeures. Ainsi, selon lui, « *l'ampleur de la délocalisation connexe des activités commerciales des pays de la TTF vers les pays non-TTF dépend principalement de deux facteurs : le taux d'imposition et la proximité de la relation entre l'actif échangé et l'économie nationale respective. Par exemple, il est hautement improbable que des actions de véritables sociétés allemandes comme Volkswagen émigrent de Francfort* ».

⁴⁵⁹ De plus la mise en place de cette taxe reste conditionnée à une validation de la Commission européenne en 2024, et au développement d'une coopération renforcée entre 10 pays de l'UE auparavant.

⁴⁶⁰ Cf. notamment un rapport d'Attac (2020, p. 1) qui utilise cette expression.

⁴⁶¹ Les blocages pour la mise en place d'une TTF européenne s'expliquent par le rôle du lobby financier et bancaire, tout comme la persistance de la règle de l'unanimité en matière de fiscalité.

⁴⁶² Des études comme celle de Schulmeister (2011) évaluent le montant de recettes fiscales qu'elle pourrait procurer à plus de 200 milliards d'euros par an au niveau européen.

supranationale sur l'organisation des entreprises. Quant à son efficacité en termes de dissuasion de la spéculation, et donc pour transformer certains processus de prise de décision, une TTF au niveau mondial ou au niveau européen devrait être pensée de manière à avoir un champ d'application et une assiette large ainsi que des taux significatifs, et s'accompagner d'autre part d'une série de mesures réglementaires, notamment pour éviter la fuite possible des capitaux. Pour surmonter les obstacles politiques à l'application d'une telle TTF supranationale, il importerait de renouveler sa justification en s'intéressant aux effets qu'elle aurait sur la gouvernance des entreprises et sur leur structure organisationnelle (cf. supra, le III. 1 du chapitre 5, ainsi qu'infra, le I.2 du chapitre 8). Aucune réelle TTF n'ayant abouti au niveau supranational, on va maintenant considérer les TTF existantes sur le plan national⁴⁶³.

II.2 Des taxes sur les capitaux existantes au niveau d'un pays sont elles vraiment désincitatives pour les entreprises?

Si une réelle TTF n'a encore jamais été appliquée au niveau européen ou à un quelconque niveau supranational, ce type de taxe existe ou a existé dans de nombreux pays, comme le souligne un rapport favorable aux TTF nationales réalisé pour l'AMF (Capelle-Blancard [2017], p. 3)⁴⁶⁴, même si comme nous allons le voir les effets désincitatifs (que ce soit sur les résultats des comportements ou sur les processus de décision) sont pratiquement inexistantes.

Suite à l'échec de la TTF européenne en 2011, la France en 2012⁴⁶⁵, puis l'Italie en 2013 l'ont mise en place sous une forme toutefois bien limitée. De nombreuses études montrent qu'au-delà de la – faible – baisse des transactions sur le marché boursier, il n'y a eu aucun effet sur la volatilité et la liquidité. Ekeland et Rocher (2019, p. 241) montrent que cette faible action

⁴⁶³ En effet, comme le notent Boucher et al. (2013, p. 89), « vouloir que tout s'applique à l'échelle internationale n'est-il pas au fond le meilleur moyen de ne rien faire ? ».

⁴⁶⁴ Ce rapport note que « les transactions boursières sont [...] taxées au Royaume-Uni depuis le XVII^e siècle (stamp duty) qui rapporte près de 4 milliards d'euros chaque année, sans que le développement de La City n'ait été entravé » et ajoute que « pratiquement, tous les pays développés y ont eu recours et encore aujourd'hui plus d'une trentaine de pays dans le monde taxent les transactions financières, parmi lesquels la Suisse, Hong Kong ou Taiwan ».

⁴⁶⁵ En France, « elle porte sur les achats et ventes d'actions des sociétés dont la capitalisation boursière dépasse un milliard d'euros et dont le siège social est en France. Son taux, initialement de 0,1% a été porté à 0,2% par la première loi de finances rectificative de juillet 2012 » (Fédération bancaire française, FBF [2016], p. 2). Le taux de cette taxe a été augmenté à 0,3 % en janvier 2017.

sur la liquidité et la volatilité s'explique par l'assiette extrêmement étroite de cette TTF qui exclut les produits dérivés. Au final, les activités les plus spéculatives ne sont pas taxées⁴⁶⁶.

Il importe de comparer l'expérience française à celle des autres pays européens où, à l'instar de l'exemple français, la portée des taxes sur les transactions financières est faible. Par exemple, la taxe suédoise sur les transactions financières mise en place entre 1984 et 1991 s'est révélée être un échec⁴⁶⁷. En revanche, certaines TTF rapportent plus que la version française, comme l'indiquent Ekeland et Rochet (2019, p. 236) : « *l'équivalent britannique de la TTF (la stamp duty) rapporte environ quatre fois plus par habitant et la TTF suisse douze fois plus* ». Capelle-Blancard (2017, p. 8) note que « *beaucoup de pays émergents ont introduit une TTF* » comme « *la Corée du Sud, Hong Kong, Taiwan et Singapour* ». Pour lui, cette TTF mise en place dans de grandes places boursières comme le Royaume-Unis, Hong-Kong ou la Suisse n'a aucun effet négatif ni sur la volatilité, ni sur la liquidité.

A travers différents exemples nationaux détaillés, Capelle-Blancard (2017, p. 26) souligne qu'« *en pratique, telle qu'elle est pratiquée aujourd'hui, la TTF n'est pas une taxe pigouvienne* » car « *elle a très peu d'impact sur les marchés* », ce qui n'est pas si grave selon lui car cela répond à « *l'objectif d'une taxe "classique" que l'on souhaite non distorsive* »⁴⁶⁸. Du fait d'un objectif principal d'accroissement des recettes publiques, ces taxes sont pensées pour engendrer le moins possible de distorsions sur les comportements des agents sur les marchés et elles n'ont pas vocation à limiter certaines transactions ou certains produits financiers spécifiques. L'objectif de ces taxes est donc clairement d'être le plus neutre possible pour les marchés, mais aussi les entreprises, ce qui empêche tout effet, même indirect, sur les processus de prise de décision.

Cette situation illustre la contradiction existante entre le principe incitatif mis en exergue par Pigou et une application pratique cherchant à respecter la logique d'un impôt forfaitaire et non distorsif recommandée par Ramsey (1927). A l'instar de nombreuses taxes

⁴⁶⁶ La taxe initiale incluait une disposition pour les transactions à haute fréquence, mais elle était facile à contourner et a été depuis abandonnée (*ibid.*, p. 246). Cette taxe devait ensuite être élargie aux transactions intra-journalière en 2018, du fait de la loi de finance de 2017, mais après un rapport très critique de la Cour des comptes en juin 2017, l'élargissement de l'assiette sera finalement abandonné en octobre 2017.

⁴⁶⁷ Cette taxe, introduite en 1984 qui entraîna une certaine délocalisation des transactions, et ne rapporta pas énormément au fisc suédois, fut abandonnée en 1991. Selon Ekeland et Rocher (2019, p. 237) « *l'assiette de cette taxe (c'est-à-dire les transactions localisées à la bourse de Stockholm) avait été mal conçue* ». Capelle-Blancard (2017, p. 7) compare cette taxe à une taxe française mise en place en 1893 : l'IOB qui, comme en Suède, « *s'appliquait aux opérations effectuées par des intermédiaires financiers établis en France* » et « *fut abrogée en 2008* ». Au final, la plupart des pays développés qui avaient mis en place une TTF (en Europe ou au Japon), à part le Royaume-Unis et la Suisse, l'ont abandonnée à partir des années 1990.

⁴⁶⁸ Pour cet auteur, des taxes financières à faible taux et large assiette ont pour vocation de lever des recettes fiscales importantes, alors que des taxes très spécifiques peuvent être envisagées pour limiter certaines transactions.

environnementales, la TTF telle qu'elle est mise en place aux niveaux nationaux s'assimile donc bien plus à une « taxe Ramsey » qu'à une « taxe Pigou ». Si les partisans de la TTF au niveau national préconisent finalement une taxation peu incitative, c'est sans doute parce que l'argument principal des opposants à la taxation sur les transactions financières est largement accepté. Celui-ci repose sur l'idée qu'en économie ouverte, un pays qui augmente la pression fiscale de manière uniforme sur les profits et les capitaux risquerait de faire fuir les investisseurs, voire même d'être attaqué par les spéculateurs sur les marchés financiers.

Pourtant Plihon (2007, p. 259) constate que les taxes sur les capitaux mises en place au Chili ou en Malaisie ont permis de lutter efficacement contre la spéculation⁴⁶⁹, même s'il ne s'agit pas ici de TTF. Malgré ces éléments empiriques, de nombreux économistes vont avoir tendance à minorer l'efficacité potentielle de toute taxe visant les capitaux ou les transactions financières pour atteindre le bien-être social⁴⁷⁰, en soulignant les risques de perte de compétitivité des entreprises dans les pays qui la mettent en place, de répercussion sur leur clientèle par les banques de leur charge de la taxe, ou encore d'incitation des entreprises à chercher à contourner la taxe (via des innovations financières qui seraient encore plus néfastes). On perçoit la prégnance d'une vision unidimensionnelle de l'efficacité marchande qui justifie les velléités conservatrices des adversaires d'une réelle TTF susceptible d'avoir des effets indirects éthico-politiques sur les processus de prise de décision.

II.3 Taxer les banques ou un secteur donné, comme le numérique, semble délicat et risque de n'aboutir qu'à une taxe Ramsey.

Le secteur financier est « *sous-fiscalisé* », comme le note Quignon (2018) en pointant le fait que la plupart des pays développés exonèrent de nombreux services financiers de la TVA. Remarquons d'ailleurs que le taux effectif de l'imposition sur les sociétés du secteur bancaire

⁴⁶⁹ Le Chili entre 1991 et 1999 et le Brésil en 2009 ont mis en place des taxes sur les entrées des capitaux, alors que la Malaisie, pendant la crise asiatique, a imposé des taxes temporaires sur les capitaux sortants.

⁴⁷⁰ Par exemple, l'article de De Bandt (2018, p. 186) explique la « *tendance à la stagnation, voire au repli des taxes "à la Pigou" dans le domaine de la finance* », malgré un vif intérêt consécutif à la crise de 2008, par leur moindre efficacité par rapport aux réglementations prudentielles, et met en garde contre le risque d'une double taxation que pourrait engendrer la mise en place de telles taxes. Colliard (2018, p. 140-141) caractérise même la taxe sur les transactions financières d'« *outil pigouvien obsolète* » en notant « *qu'un des inconvénients d'une TTF est qu'elle décourage tous les échanges, aussi bien ceux supposés sources d'externalités négatives que les autres* ». Il prône également l'utilisation de dispositifs, notamment fiscaux, très spécifiques pour « *cibler les comportements jugés potentiellement néfastes* ». Si la mise en place de tels dispositifs est susceptible d'avoir des effets éthico-politiques indirects, il semble délicat de délimiter clairement les comportements générateurs d'externalités négatives de ceux qui ne le sont pas, d'autant que ces externalités dépendent non seulement du fonctionnement des marchés financiers mais aussi de l'organisation des entreprises et notamment des sociétés financières.

est particulièrement faible en France⁴⁷¹. L'un des soucis fondamentaux est actuellement que les banques françaises, à l'instar des autres banques internationales, sont très présentes dans les paradis fiscaux (cf. Bouvatier et al. [2017]). Bouvatier et al. (2018, p. 53) montrent en effet que « *les multinationales peuvent ainsi bénéficier des services de filiales de banques internationales [dans les paradis fiscaux] pour exploiter à leur profit les différences qui existent dans le monde en matière de taxation* ».

Suite à leur rôle lors de la crise des subprimes en 2008, de nombreux pays envisagent de renouveler les modalités pour taxer ce secteur afin de lutter contre les externalités négatives générées par leur fonctionnement actuel. Ainsi pour lutter contre les activités nuisibles des banques, « *une taxe spécifique sur l'activité des banques ou d'autres institutions financières (FAT, pour Financial Activities Tax) est envisageable* » selon Boucher et al. (2012, p. 89), qui expliquent que « *l'assiette à définir n'est cependant pas du tout la même selon qu'il s'agit de corriger finement les externalités négatives des faillites bancaires (dans l'esprit d'une taxe pigouvienne, il s'agirait alors d'asseoir la taxe sur les activités les plus risquées), ou bien d'augmenter la contribution des établissements financiers aux dépenses publiques (auquel cas l'assiette de la taxe pourrait être aussi large que simple)* ».

Un document de travail réalisé par Cannas et al. (2014, p. 19) pour la Commission européenne remarque que « *d'une manière générale, des taxes bancaires bien conçues pourraient éventuellement jouer un rôle intéressant en dissuadant les banques de recourir à l'effet de levier et, peut-être, réduire la taille des établissements financiers* ». Il conclut que puisqu'« *en l'absence de contagion, le risque systémique est étroitement lié à la taille relative des sociétés financières* », « *par conséquent des prélèvements bancaires sur fonds propres dont la conception serait liée à la taille des sociétés* » pourraient être bien plus efficaces que des taxes. Une taxe spécifique sur le secteur bancaire n'a d'ailleurs jamais été l'objet de propositions concrètes de la part des institutions européennes⁴⁷².

Notons qu'une taxe sur les activités bancaires ne semble pas avoir pour objectif premier de limiter leur rôle au sein des paradis fiscaux, et donc de changer leur gouvernance, mais plutôt d'éviter les risques que font peser certains de leurs comportements. C'est pourquoi, selon de

⁴⁷¹ Par exemple en France, comme le souligne un rapport de la Cour des comptes (2017, p. 6), « *le taux d'imposition implicite des banques [...] a nettement baissé au cours des vingt dernières années* », « *passant, de 35 % sur la période 1988-1994, à 26 % sur la période 1995-2001, puis à 13 % sur la période 2002-2009* ». Il ajoute que « *la baisse est encore plus marquée pour les grandes banques commerciales qui, sur la période 2002-2009, affichent en moyenne un taux de 8 %* ». Nous reviendrons dans le III.1 sur cette tendance à la baisse du taux effectif de l'IS des multinationales qui fait débat sur son ampleur, et qui n'est d'ailleurs pas propre au secteur bancaire.

⁴⁷² Cette réticence à mettre en place une taxe spécifique sur les banques au niveau européen peut en partie s'expliquer par l'opposition des banques, comme l'illustre une note de la Fédération bancaire de France (2016, p. 3) qui dénonce toute taxe spécifique sur le secteur bancaire et réclame l'abandon du projet européen de TTF.

nombreux observateurs, des obligations réglementaires semblent souvent préférables. En effet, lorsqu'on veut limiter certaines pratiques générant des externalités négatives spécifiques à un secteur donné, réglementer pour les interdire (partiellement ou totalement) peut paraître plus logique et plus efficace qu'une taxe désincitative.

A l'instar du secteur bancaire, taxer le secteur du numérique semble aujourd'hui délicat au niveau national. Face à l'optimisation fiscale des GAFAM, la question s'est posée de taxer au niveau supranational et/ou au niveau national les revenus associés aux services numériques qui peuvent être considérés comme une « *rente spécifique à l'emplacement* », souvent « *perçue par des quasi-monopoles qui dominent le marché des plates-formes numériques et des réseaux d'utilisateurs et de données* » (Christians et Maghales [2020], p. 41). Ainsi, une taxe GAFAM sur leurs chiffres d'affaire a été envisagée et notamment implémentée en France en 2019, puis gelée en janvier 2020, avant d'être réactivée fin 2020, faute d'accord mondial⁴⁷³. La mise en place de ce type de taxe désincitative, dans le seul secteur du numérique, a été contestée par les GAFAM qui ont fait pression pour que toutes les entreprises utilisant les services numériques soient concernées⁴⁷⁴. Finalement, en octobre 2021, suite à l'accord fiscal de l'OCDE, détaillé en introduction, la France et les autres pays ayant implémenté de telles taxes GAFAM les ont supprimées. Remarquons que le fait de viser le secteur du numérique de manière homogène engendre une opposition commune de l'ensemble des entreprises du secteur, que ce soit au niveau européen ou mondial, et facilite le contournement de la taxe, comme l'a illustré la réaction de Google⁴⁷⁵.

Pour éviter l'opposition homogène des entreprises d'un secteur, certains auteurs (Ekeland et Rocher [2018], p. 196-197) proposent de mettre en place « *une micro-taxe sur l'ensemble des paiements scripturaux (toute entrée et sortie d'argent)* » pour récolter des recettes fiscales tout en faisant diminuer le volume d'échanges financiers. Son caractère non discriminant correspond selon nous à un renoncement de fait à la possibilité d'impacter

⁴⁷³ L'argument expliquant le gel initial était que si une telle taxe sur le numérique aboutissait au niveau international, suite aux discussions de l'OCDE, sa présence au niveau d'un État n'aurait plus de raison d'être. Cela n'a finalement pas été le cas, du fait du retrait des USA fin 2020, exprimant ainsi leur désaccord vis-à-vis d'une taxation mondiale uniquement sectorielle qui aurait pénalisé leurs GAFAM. Cette taxe sur le numérique avait également été envisagée au niveau européen en 2017 mais n'a pas non plus abouti, faute de consensus entre pays européens.

⁴⁷⁴ La taxe Gafam peut être considérée comme une « *taxe Pigou* » (dés)incitative instrumentale alors qu'une taxe sur tous les services numériques s'apparenterait plus à une taxe « *Ramsey* » n'ayant pas d'effet désincitatif.

⁴⁷⁵ En réaction – punitive – à la réactivation française de cette taxe sur le numérique, Google a par exemple décidé en mars 2021 de « *taxer* » en France et en Espagne (les deux pays ayant mis en place une taxe GAFAM) le chiffre d'affaires de sa clientèle pour compenser le montant de la taxe nationale qu'ils devront acquitter.

indirectement les processus de décision des entreprises et notamment de limiter l'influence des marchés financiers. Outre qu'il se situe dans une logique de double dividende (récolter des recettes « *en permettant une baisse des impôts classiques qui causent beaucoup de distorsions* », *ibid.*), ce dispositif délaïsse l'objectif incitatif et s'apparente de nouveau à une taxe Ramsey.

Pour conclure, la taxe sur les transactions financières, comme d'autres taxes sur le secteur bancaire, sont plus souvent perçues comme un outil, non incitatif, pour récolter des recettes fiscales que comme un outil désincitatif instrumental pour renchérir les prix liés à la spéculation financière et/ou certaines activités bancaires, l'impact éthico-politique potentiel sur l'organisation des multinationales et en particulier des banques n'étant en général même pas envisagé. La prédominance en pratique de taxes Ramsey s'explique par les obstacles politiques importants à la mise en œuvre de taxes réellement désincitatives, qui pourraient alors, grâce à des taux élevés et des assiettes élargies et/ou mieux ciblées, assumer aussi un rôle procédural indirect et s'apparenter à des dispositifs de type FIIH. Pour favoriser la mise en place de telles TTF, il conviendrait selon nous d'envisager également des taxes désincitatives de type FIP ayant directement pour objet ou pour effet de limiter le pouvoir des apporteurs de capitaux (cf. *infra*, le I.2 du chapitre 8), quel que soit le secteur, et non pour lutter contre la finance⁴⁷⁶ en tant que secteur.

⁴⁷⁶ On peut d'ailleurs considérer que cette façon de voir les choses renforce le pouvoir de lobbying des entreprises du secteur financier (banques, assurance, etc.), qui sont ainsi attaquées de façon homogène.

III. De nombreux avantages pour internaliser les externalités positives au nom de la compétitivité.

Si la « taxe Pigou » est en général assimilée aux taxes désincitatives (écologiques ou sur les transactions financières) en application du principe de pollueur (ou spéculateur)/ payeur pour internaliser les externalités négatives, on peut considérer que Pigou (1932) est également à l'origine de la justification de l'octroi d'aides publiques pour internaliser les externalités positives. Dans la première sous-partie de ce chapitre, nous avons évoqué les avantages fiscaux visant à favoriser les comportements ou investissement écologiques en pointant la difficulté à caractériser de tels comportements (et le risque élevé d'arbitraire et d'effets d'aubaines, que cela engendre). Nous allons ici aborder, sans pouvoir être exhaustif, les nombreux avantages fiscaux ayant pour but de favoriser la compétitivité et l'innovation qui se sont beaucoup développés en France et dans le monde depuis les années 1980. Ces avantages fiscaux sont particulièrement significatifs du caractère instrumental des incitations fiscales existantes.

Ainsi, Weidenfeld (2011, p. 16 et 29) souligne que depuis 1981 en France, à l'instar de nombreux pays étrangers, les projets de lois de finance se mettent à définir, puis à lister les dépenses fiscales, en raison de « *la multiplication des mécanismes dérogatoires* ». Elle note que les techniques de défiscalisation s'étoffent alors avec « *la réduction et même le crédit d'impôt* » (*ibid.*, p. 17). Ainsi, le droit fiscal français met progressivement en place ou accentue de nombreux dispositifs incitatifs (exonérations, abattements ou crédits d'impôt) pour favoriser les innovations, la compétitivité ou encore les créations d'emplois, qui s'ajoutent aux subventions auxquelles les entreprises peuvent prétendre⁴⁷⁷ et qui sont souvent déclinés de manière sectorielle, en faveur d'activités et/ou projets ciblés. Remarquons que si les différentes aides publiques peuvent avoir d'autres objectifs (l'écologie et le social), l'amélioration de la compétitivité des entreprises reste un objectif prépondérant, auquel sont d'ailleurs rattachés ces autres buts, les dispositifs allant en ce sens représentant, et de loin, les montants les plus élevés. Ainsi, sur les 200 milliards d'aides publiques aux entreprises en France en 2019⁴⁷⁸, l'écrasante majorité des dispositifs, qui sont très variés et extrêmement particularistes, peuvent être reliés à cet objectif de compétitivité.

⁴⁷⁷ Bien que les multiples subventions fassent partie des aides publiques aux entreprises, nous nous concentrerons dans cette sous-partie sur les dépenses fiscales qui ont, nous l'avons vu, fortement augmenté ces dernières années, et sont justifiées particulièrement par la volonté d'accroître la compétitivité des entreprises.

⁴⁷⁸ Cf. Abdelsalam et al. (2022). On prend en compte dans ce chiffre, en plus des 156 milliards d'aides publiques recensées, les 50 milliards de dépenses fiscales déclassées qui ciblent en particulier, comme nous allons le voir, cet objectif de compétitivité des multinationales.

Nous allons d'abord voir que ces dépenses fiscales, qui ne sont pas envisagées dans une perspective procédurale, qualitative ou éthique, bénéficient aux grandes entreprises qui sont également les plus aptes à contourner le paiement de l'IS⁴⁷⁹, ce qui contribue à affaiblir la légitimité de cet impôt. Nous prenons ensuite quelques exemples d'avantages fiscaux qui, à l'instar du crédit d'impôt recherche ou du dispositif mère-filiale, ont pour objectif explicite de favoriser la compétitivité et l'innovation. Cela va nous amener à souligner la prégnance du caractère sectoriel des dispositifs fiscaux qui, ayant pour but de favoriser la compétitivité des entreprises d'un secteur donné, entraînent un certain clientélisme.

III.1 De nombreux avantages fiscaux qui participent à l'affaiblissement de la légitimité de l'imposition sur les bénéfices des sociétés (IS).

Selon Leroy (2010, p. 276), « *la norme du marché a fait basculer l'action fiscale vers la gouvernance du profit capitaliste (surtout des entreprises multinationales et du secteur financier)* ». Il ajoute que du fait d'une justification latente de la concurrence fiscale par les autorités, la norme fiscale de la minimisation des impôts devient la règle. Pour lui, les normes particularistes tout comme la référence au marché ont entraîné une « *défonctionnalisation de la politique fiscale* ». L'empilement des régimes dérogatoires depuis le milieu des années 1980, parallèlement à la baisse des taux nominaux, engendre une baisse du taux effectif d'imposition des entreprises, ce qui, tout en réduisant les recettes fiscales, remet en cause la légitimité de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IS).

Encadré 3 : La baisse de l'assiette fiscale et du taux effectif de l'IS

Le développement de nombreuses dépenses fiscales en faveur des entreprises dans la plupart des pays du monde a fortement réduit l'assiette et le champ d'application de l'IS, ce qui engendre une forte baisse du taux effectif ou implicite (c'est-à-dire les impôts dont s'acquittent réellement les entreprises⁴⁸⁰). S'il paraît évident que les recettes fiscales issues de l'IS ont subi une très forte baisse ces dernières années, la constatation empirique d'une baisse des taux effectifs de l'IS n'est pas toujours

⁴⁷⁹ Nous aborderons seulement des dépenses fiscales associées à l'impôt sur les bénéfices des sociétés et non les autres impôts de production en France (comme la CFE ou la CVAE), car l'IS est de loin le plus concerné, ce qui affaiblit fortement son assiette. Cela peut expliquer que les impôts de production soient parfois davantage mis en cause (cf. Martin et Trannoy [2019]) que l'IS, d'autant que certaines assiettes fiscales, comme celle de la CVAE (dont la suppression qui avait été annoncée pour 2024 a été reportée pour 2027), sont moins manipulables (cf. infra, le III.1 du chapitre 9).

⁴⁸⁰ Selon le rapport de Tax Justice network (TJN) et al. (2020, p. 24-25), le taux effectif de l'impôt sur les sociétés en France en 2019 est de 16,76 %, soit bien moins que celui de l'Allemagne (22,92%), et même légèrement inférieur au taux effectif de l'IS aux USA (17,78%), mais largement supérieur à celui du Royaume-Unis (9,72%).

aisée⁴⁸¹. Ainsi, selon la Direction du Trésor en 2014, les multinationales françaises payaient tout de même 26% d'impôts sur leurs bénéfices, contre 32% pour les PME, soit seulement 6 points de différence. Ce chiffre semble complètement sous-estimé⁴⁸² et ne prend pas en compte le fait que les multinationales sous-évaluent leur bénéfice. D'une part, elles déclarent une grande partie de leurs bénéfices dans les pays où les taux d'imposition sont les plus faibles et non là où elles le réalisent. D'autre part, l'assiette du bénéfice déclaré, grâce aux dépenses fiscales notamment, s'est fortement réduite ces dernières années. Cette érosion, qui reste encore insuffisamment traitée par les règles internationales, confirme l'idée d'une certaine « *disparition* » de l'assiette de l'IS (Monnier [2019]), du fait de la capacité des multinationales à déterritorialiser leur base imposable⁴⁸³.

Comme l'explique Leroy (2010, p. 272-273), « *la territorialité de l'impôt qui formellement se réfère à la souveraineté de l'État ne parvient plus à trouver sa cohérence face à la globalisation de la fraude* ». Il constate une dégradation de la « *normativité générale* » des fonctions fiscales, ce qui « *mine l'impôt – contribution de l'action publique à la société –* » et crée un sentiment d'injustice. Ainsi l'IS, supporté effectivement par les entreprises semble davantage peser sur les activités des entreprises immobilières, et notamment sur les PME, que sur les multinationales qui peuvent utiliser différents montages fiscaux et profiter de nombreux avantages fiscaux (cf. infra, le III.1 du chapitre 9 et notamment l'encadré 7 pour plus de détails). L'enquête de Zucman et Saez (2020) sur l'optimisation fiscale des multinationales aux États-Unis vérifie ce constat d'un affaiblissement de l'IS⁴⁸⁴.

Cette tendance à la normalisation des avantages fiscaux pour les multinationales est visible dans l'évolution des listes de dépenses fiscales, en France notamment. En effet, chaque année de nombreux « *déclassements* », qui peuvent être « *discutables* » selon Weidenfeld (2011, p. 33-36), sont opérés. Elle ajoute que « *le suivi des mesures déclassées est beaucoup plus léger* », ce qui reflète « *la moindre attention prêtée aux dispositifs auxquels l'étiquette de dépenses fiscales a été retirée* ». Elle prend l'exemple du régime « mère-fille » profitant aux

⁴⁸¹ Sauf dans le cas de certaines multinationales, comme Google et Apple par exemple, leur taux effectif ayant fait l'objet de recherches poussées de la part des administrations ou des ONG. Comme l'indique un rapport de la Cour des comptes (2017, p. 7), « *l'information disponible dans les déclarations fiscales des 1,5 million de sociétés qui relèvent de l'impôt sur les sociétés ne permet de mesurer qu'imparfaitement son montant* ».

⁴⁸² Il est d'ailleurs bien supérieur au taux d'imposition effectif des entreprises, estimé par TJN et al. (2020) à 16,76% en moyenne en France en 2019. Ajoutons qu'en général plus les entreprises sont de grande taille, plus les taux effectifs sont faibles, ce qui rend le chiffre de la Direction du Trésor d'autant plus questionnable.

⁴⁸³ Selon lui, cette capacité résulte directement de la financiarisation de l'économie et de la révolution numérique (cf. infra, encadré 6 du chapitre 9). Notons que l'accumulation de dépenses fiscales accélère cette tendance à la disparition de l'assiette fiscale.

⁴⁸⁴ Les auteurs soulignent ainsi que dans les années 1950 l'IS rapportait autant que l'IR aux États-Unis : 6 % du revenu national (puis 4 à 5 % jusque fin des années 70). En 2020, suite aux mesures récentes, les recettes de l'IS ne représentaient plus que 1 % du revenu national aux États-Unis (*ibid.*, p. 113 et 125).

multinationales, qui a été déqualifié de la liste des dépenses fiscales en 2006. Comme nous allons le voir dans la prochaine section, cet avantage fiscal qui n'est plus considéré par les projets de loi de finance comme une incitation, s'est désormais normalisé (rendant difficile de trouver des informations). Notons que selon Abdelsalam et al. (2022, p. 50), si l'on prend en compte les dépenses fiscales déclassées, le montant total des dépenses fiscales en faveur des entreprises passe d'environ 50 à plus de 100 milliards d'euros en 2019. Ces dépenses fiscales (classées et déclassées) s'expliquent principalement, à travers des objectifs précis extrêmement diversifiés selon les secteurs d'activité, par la volonté des pouvoirs publics de favoriser la compétitivité (mais aussi l'innovation et l'emploi, qui apparaissent comme des objectifs liés à cette question jugée primordiale), et se rattachent donc très clairement à la FII. Les quelques dépenses fiscales écologiques, dont certaines peuvent être rattachables à une FIH si elles engendrent des effets procéduraux éthiques, restent extrêmement faibles⁴⁸⁵ (même si elles semblent en augmentation ces dernières années). Quant aux objectifs sociaux, dont on verra qu'ils justifient certaines subventions, ils sont pratiquement inexistantes en matière de dépenses fiscales, au-delà de l'objectif affiché de création d'emplois qui ne se traduit pas en général par des conditions précises⁴⁸⁶.

En France, la multiplication des dépenses fiscales a été parallèle à l'évolution des règles comptables concernant le calcul du bénéfice imposable, avec des déficits déductibles qui ne favorisent pas l'investissement, mais au contraire les placements financiers et le versement de dividendes. Elles ont souvent pour but affiché de favoriser la compétitivité et de stimuler les innovations des entreprises nationales ou de celles qui localisent leur production sur le territoire.

III.2 Quelques exemples d'avantages fiscaux au nom de la compétitivité et de l'innovation.

Nous allons mentionner quelques exemples de dépenses fiscales pouvant être considérées comme une internalisation des externalités positives sur le plan de la compétitivité, et donc être rattachées à une FII incitative. Pour commencer nous pouvons citer le CICE en

⁴⁸⁵ Il est délicat de comptabiliser ces dépenses qui concernent de multiples secteurs. Par exemple dans le secteur agricole, particulièrement concerné par cette question écologique, les dépenses fiscales pour la production biologique et la sortie du glyphosate ne représentent qu'environ 200 millions d'euros (cf. le PLF de 2023, p. 195).

⁴⁸⁶ Face à cette absence de critère précis concernant l'emploi, Abdelsalam et al. (2022, p. 180) préconisent de conditionner les aides publiques, ayant des objectifs de création d'emploi à une réduction effective du temps de travail. Une telle condition, bien qu'étant ciblée sur un comportement donné, pourrait avoir des répercussions éthiques indirectes sur les processus de décision (en termes de partage des marges notamment), et donc être clairement rattachée à une fiscalité incitative hybride (FIH).

France, mis en œuvre en 2013 puis transformé en 2019⁴⁸⁷, qui peut être vu comme une incitation pour toutes les entreprises à « maîtriser » les salaires versés pour améliorer leur compétitivité-prix.

Nous pouvons ensuite évoquer les régimes spécifiques pour les revenus issus de la propriété intellectuelle. L'offre de « régimes dérogatoires pour les redevances tirées des brevets », ce qu'on appelle la « *patent box* », qui consiste à proposer un taux réduit d'IS pour les entreprises qui y localisent leurs droits de propriété intellectuelle, comme le font les États-Unis depuis 2018 ou encore le Royaume-Unis depuis 2013, serait « *en train de se généraliser à d'autres pays* » (Saez et Zucman [2020], p. 134). Notons que la France, pionnière en la matière, possédait un taux réduit d'IS à 15% pour tous les revenus issus de la propriété intellectuelle depuis 2000. Dans le cadre de l'axe 5 du plan BEPS de l'OCDE, cette pratique a été considérée comme dommageable, ce qui a fait évoluer le dispositif⁴⁸⁸.

Nous pouvons aussi aborder les régimes avantageux pour les sociétés-mères. Ainsi, les paradis fiscaux sur le territoire britannique, que l'ONG Tax Justice Network (TJN) dénomme « *la toile d'araignée britannique* »⁴⁸⁹, s'articulent avec des dispositifs fiscaux avantageux vis-à-vis des multinationales basées en Grande-Bretagne, grâce notamment à la possibilité d'une double résidence fiscale qui permet aux sociétés-mères britanniques d'exonérer complètement de leur bénéfice imposable les dividendes et les plus-values de cession venant de leurs filiales à l'étranger. La France, quant à elle, a progressivement élargi, notamment en 1988, le régime spécial pour les sociétés-mères au nom de la compétitivité⁴⁹⁰. Ce régime fiscal spécifique permet aux sociétés-mères localisées en France de déduire de leurs résultats nets les dividendes, et plus généralement tous les produits financiers trouvant leur origine dans les résultats dégagés par leurs filiales. De légers ajustements pour éviter les dérives découlant de ce régime fiscal, qui existe avec des variantes dans d'autres pays européens, ont été mis en place en 2016 sous

⁴⁸⁷ Le crédit d'impôt compétitivité emploi représentait en 2013 4 % de la masse salariale de l'entreprise hors salaires supérieurs à 2,5 fois le SMIC. Ce CICE qui coûtera selon le PLF 2023 6,1 milliards d'euros en 2022, correspond depuis 2019 à un allègement de cotisations sociales, uniquement jusqu'à 1,6 smic. Les entreprises sont donc désormais incitées à payer leurs salariés en dessous de 1,6 smic pour améliorer leur compétitivité.

⁴⁸⁸ Ainsi, conformément à l'approche nexus de l'OCDE, la réforme française de 2019 conditionne ce taux réduit (qui a d'ailleurs encore été abaissé à 10%) pour limiter le montant des revenus éligibles. Pour autant, les droits éligibles au régime de faveur sont étendus, aux logiciels par exemple. Ces conditions très techniques, reliant l'avantage fiscal aux dépenses de R&D en lien avec l'actif concerné, vont permettre d'étendre, pour certains, ces avantages fiscaux. De plus, en répondant aux critères du plan BEPS, ceux-ci se trouvent légitimés.

⁴⁸⁹ Selon TJN et al. (2020, p. 19), elle « *est impliquée dans 29 pour cent des 245 milliards de dollars de recettes fiscales que le monde perd chaque année en raison de l'abus à l'impôt sur les sociétés* ».

⁴⁹⁰ Cette modification a été présentée comme nécessaire pour « *mieux assurer la neutralité de la fiscalité à l'égard des structures économiques [et] renforcer la compétitivité des entreprises françaises* » (cf. PLF de 1988).

l'impulsion de l'Europe⁴⁹¹. Ce régime aurait coûté 17,6 milliards d'euros en 2018 (cf. PLF, 2019). Nous n'avons pas de chiffres plus récents⁴⁹² puisque n'étant « *plus considéré comme une dépense fiscale* », le régime « *mères-filles* » n'est selon les différents PLF depuis 2020 « *pas incitatif mais purement fiscal et vise à éviter une double imposition des revenus* » (cf. l'annexe du PLF 2023, p. 9). Même si cela n'impacte pas directement les prix, nous considérons au contraire qu'il s'agit clairement d'une FII incitative dans le sens où elle favorise l'optimisation fiscale des multinationales (qui n'est pas accessible aux entreprises n'ayant pas de filiales à l'étranger). En ce sens, elle peut impacter indirectement les processus de décision, mais en renforçant l'exclusivité de la rationalité instrumentale en vue de maximiser les profits et d'utiliser notamment le mieux possible les paradis fiscaux.

En plus des taux réduits, ou des différents régimes prévoyant des exonérations ou abattements, les crédits d'impôt sont une autre façon de faire baisser les impôts dus par les entreprises⁴⁹³. Par exemple le CIR (Crédit d'impôt recherche) peut être analysé comme un dispositif incitatif instrumental qui, tout en ayant comme objectif de stimuler l'innovation et la recherche, offre également la possibilité pour les entreprises de faire baisser leurs impôts, d'autant que les critères d'obtention se sont élargis depuis la réforme de 2008 (faisant augmenter son coût⁴⁹⁴) et peuvent sembler opaques. Courtioux et al. (2021, p. 53) notent que « *les critères d'éligibilité n'apparaissent pas toujours compréhensibles et que le degré de clarté/compréhension de ces critères d'éligibilité est très hétérogène* »⁴⁹⁵. Sans questionner l'efficacité du CIR pour inciter à l'innovation⁴⁹⁶, nous pouvons pointer l'absence d'objectifs et

⁴⁹¹ La Commission européenne a créé une clause anti-abus dans la directive ATAD) (Anti Tax Avoidance Directive) qui s'inscrit dans la lignée du plan BEPS de l'OCDE et qui a été transposée dans le droit français en 2019. Elle a pour objectif d'élargir les possibilités pour l'administration fiscale d'écarter les actes ayant pour motif principal d'éluider ou d'atténuer les charges fiscales. Cela n'empêche pas les multinationales françaises de continuer à bénéficier de ce régime. Ce régime « mère-fille » est d'ailleurs à l'origine de l'échec de la taxe française sur les dividendes distribués mise en place en 2012, jugée discriminatoire vis-à-vis des entreprises étrangères et donc supprimée en 2017 (cf. infra, le I.2 du chapitre 8).

⁴⁹² En effet, nous n'avons pas trouvé de chiffre dans les trois derniers PNF, ce qui confirme l'analyse de Weidenfeld (*op. cit.*) sur le manque de suivi des mesures déclassées. Nous avons des chiffres plus anciens (19 milliards en 2017 et 25 milliards en 2016) qui illustrent le coût extrêmement élevé de ce régime.

⁴⁹³ Et si jamais le crédit d'impôt est plus important que les impôts dus, il se transforme même en subvention.

⁴⁹⁴ Alors qu'en 2007, il coûtait moins de deux milliards d'euros, selon le projet de loi de finance 2022, il représente 7,4 milliards d'euros sur l'année 2022. Notons, à l'instar de l'OCDE (2019, p. 30) que cette tendance à avantager fiscalement les investissements dans la recherche se développe dans l'ensemble des pays et que « *les incitations fiscales en faveur de la R-D sont devenues plus généreuses, en moyenne, depuis quelques années* ».

⁴⁹⁵ Ils font l'hypothèse que les grandes différences en termes de « *retour fiscal* » attendu pour l'entreprise, ainsi que la perception du « *coût administratif du dispositif* », expliquent en partie le recours très différencié au CIR par les entreprises. Le non-recours au CIR est d'ailleurs plus fort parmi les petites entreprises, alors que les grandes entreprises (qui en profitent plus) y ont davantage recours.

⁴⁹⁶ Néanmoins l'objectif d'inciter à l'innovation, quelle qu'elle soit, et même celui d'inciter à réaliser des innovations « vertes », peuvent sembler contestables. En effet Aggeri (2023, p. 44-48) souligne que si toutes les innovations sont loin d'être toujours souhaitables, la dichotomie entre innovations « vertes » et innovations « grises

de critères qualitatifs pour interroger non seulement les actions menées⁴⁹⁷, mais aussi les processus amenant à ces choix.

III.3 Favoriser les entreprises d'un secteur amène au clientélisme.

Certains secteurs bénéficient, grâce à un lobbying important, d'avantages fiscaux et/ou contournent le paiement des impôts (à l'instar de la finance ou du numérique), ce qui a conduit à envisager des taxes spécifiques désincitatives sur ces secteurs. La volonté de taxer les entreprises de ces secteurs et/ou de remettre en cause les avantages fiscaux acquis (objectif désincitatif sectoriel) se heurte cependant à celle de préserver leur compétitivité et de les attirer sur le territoire. C'est pourquoi cela semble bien plus facile de favoriser fiscalement un secteur (ou certaines activités données, cf. supra, le III.2) via une FII incitative, pour améliorer la compétitivité des entreprises de ce secteur (ou pratiquant ces activités), que de mettre en place des taxes désincitatives sectorielles⁴⁹⁸. Cela a tendance à accentuer le caractère particulariste du système fiscal, au profit de certaines multinationales. Si certaines FII incitatives sectorielles semblent pouvoir se justifier pour créer des champions nationaux et/ou pour des raisons écologiques⁴⁹⁹, à l'instar des aides publiques de certains pays pour le secteur de l'éolien ou du solaire⁵⁰⁰, le risque d'arbitraire sur ce qui constitue un secteur écologique (ou même stratégique) est important⁵⁰¹. Remarquons au contraire que favoriser publiquement l'économie circulaire⁵⁰²,

» est arbitraire, du fait de l'impact environnemental inconnu d'une innovation. Il pointe ainsi les transferts de pollution, ainsi que les effets d'échelles et ceux systémiques potentiels que peuvent engendrer les innovations.

⁴⁹⁷ Cf. le rapport d'OXFAM (2018, p. 60) qui propose d'« évaluer l'efficacité des crédits d'impôts et cesser d'accorder des crédits d'impôts qui ne servent pas l'intérêt général ». Même si cela pose le problème de trouver des critères pour déterminer les modalités pour évaluer les avantages fiscaux du point de vue de l'intérêt général.

⁴⁹⁸ Ces taxes sectorielles semblent alors vouées à l'échec, sauf si elles respectent les principes de Ramsey (cf. les TTF nationales), mais elles perdent alors leur caractère incitatif.

⁴⁹⁹ Si le fait d'avantager certains produits (voir même certains secteurs d'activité) peut potentiellement avoir des effets indirects éthico-politique sur les processus et donc s'apparier à une FII, comme par exemple les aides en direction de l'agriculture biologique, le risque de clientélisme existe, ce qui peut progressivement contribuer à affaiblir les contraintes spécifiques du produit (ou du secteur) amenant à ces effets indirects. C'est pourquoi, pour reprendre l'exemple du bio, il semble important d'envisager la labilisation de façon procédurale et participative (en s'appuyant notamment sur les SPG : Systèmes participatifs de garantie).

⁵⁰⁰ Mazzucatto (2020, p. 241-244) explicite ainsi d'une part comment le Danemark a soutenu fortement l'éolien à partir des années 1980 avec différentes palettes d'aides publiques, ce qui a fortement contribué au développement de ses constructeurs d'éolien comme Vestas (qui a également profité des aides publiques américaines pour le secteur), et d'autre part comment l'État chinois a beaucoup contribué au développement des entreprises du solaire, même lors de la faillite de son leader mondial en 2013, repris par une compagnie solaire d'État (*ibid.*, p. 250-255).

⁵⁰¹ D'autant que certaines entreprises du secteur de l'énergie fossile peuvent aussi bénéficier, grâce à la mise en place de différents projets, de subventions fléchées vers l'énergie verte, à l'instar des aides publiques européennes (et françaises) pour « l'hydrogène vert » qui risquent d'être détournées (cf. infra, le II.1 du chapitre 8).

⁵⁰² Selon Ntsondé et Aggeri (2022, p.61), « la performance profonde d'une fiction utopique [comme l'économie circulaire] dans des pratiques nouvelles suppose d'activer des leviers », ils citent ainsi l'exemple du rôle des commandes publiques et pointent l'importance de mettre en œuvre des objectifs et des incitations claires pour faire émerger des « modèles innovant de durabilité forte ». Nous explicitons d'ailleurs dans le II.1 du chapitre 8,

ou encore les circuits courts, ce qui dépasserait en partie la logique sectorielle, aurait clairement des effets éthico-politiques indirects sur les processus de décision, bien que l'incitation porte sur les comportements des agents.

Surtout, s'en tenir à une FII sectorielle peut créer un clientélisme réel, sans permettre d'impacter de manière éthico-politique les processus de décision (même de façon indirecte), bien au contraire. En effet, comme on le voit ici avec les aides publiques en faveur des coopératives agricoles, puis dans le IV.1 avec celles fléchées vers l'insertion sociale, ces aides de type FII sectorielle ont tendance à renforcer la prédominance de la rationalité instrumentale.

L'exemple des coopératives agricoles en France montre bien ainsi comment des avantages fiscaux sectoriels peuvent se construire et se pérenniser dans le temps, constituant des éléments essentiels pour améliorer la compétitivité des entreprises d'un secteur. Cet exemple nous semble intéressant car outre qu'il concerne un secteur spécifique (l'agriculture), il montre que des avantages fiscaux liés à un statut particulier (en l'occurrence les coopératives d'agriculteurs) se sont institutionnalisés sans avoir, même indirectement, d'effet incitatif éthico-politique sur les processus. Ils s'éloignent ainsi clairement d'une FIP ou même d'une FIH et renforcent au contraire la montée en puissance d'enjeux productivistes dans l'optique, propre à cette logique de FII sectorielle, d'améliorer la compétitivité des entreprises du secteur, d'autant qu'ils accompagnent les subventions productivistes versées via le premier pilier de la politique agricole commune (PAC)⁵⁰³, qui sont aussi très clairement des dispositifs de type FII sectorielle. D'ailleurs, selon Valiorgue (2022, p.76), la PAC n'est « *pas une politique agricole mais bien une politique de prix bas qui pousse à une rationalisation permanente des structures agricoles afin de rendre l'agriculture européenne toujours plus productive* ». Comme nous le notons dans la dernière sous-partie de ce chapitre, alors que les coopératives de salariés comme les SCOP et les SCIC⁵⁰⁴ restent soumises à l'IS, avec des conditions particulières le réduisant, les

comment les plans de relance français et européens mentionnent l'économie circulaire dans leurs objectifs, même si les aides publiques vers ce mode de production restent *in fine* plutôt limitées et semblent donc faiblement incitatives.

⁵⁰³ Le premier pilier de la PAC (61,7 milliards d'euros pour la France sur la période 2014-2020, cf. europe-en-france.gouv.fr), malgré un léger verdissement très peu contraignant, reposant sur de multiples aides versées en fonction de la taille (principalement par hectare mais aussi par tête de bétail) de l'exploitation, reste en effet clairement productiviste et continue à soutenir principalement l'agriculture intensive, contrairement au second pilier qui contient de réels critères écologiques dans l'obtention de ces subventions via le FEDEAR (11,4 milliards d'euros pour la France sur la période 2014-2020 et seulement 10 milliards d'euros pour la période 2021-2027). On y revient dans le II.1 du chapitre 8 pour montrer que malgré la mise en place d'un plan de relance européen censé incarner un *Green deal*, ce deuxième pilier qui impose certaines conditions écologiques pouvant avoir des effets indirects procéduraux éthiques sur les activités des agricultures et peut donc être assimilable à une FIH, n'a pas été renforcé.

⁵⁰⁴ Dans lesquelles les membres associés sont tout ou une partie des salariés, ainsi que des usagers et des personnes morales extérieures.

coopératives agricoles qui regroupent des producteurs différents pour commercialiser en commun en sont totalement exonérées (cf. l'article 207 du CGI) et bénéficient de nombreux [autres] avantages fiscaux⁵⁰⁵.

Ces avantages fiscaux se sont développés au niveau national à partir des années 1950-1960, qui correspondent également à la mise en place de la PAC au niveau européen. A partir de cette époque, selon Valiorgue, Bourlier Bargues et Hollandts (2020, p. 29-30), on observe une évolution progressive de leur raison d'être et une recherche accrue de rendement et de productivité des exploitations. Ils expliquent que « *grâce au soutien des pouvoirs publics et aux avantages fiscaux accordés, les coopératives deviennent peu à peu des corps intermédiaires qui participent directement, aux côtés de l'État, à la politique agricole française et à l'organisation des marchés* ». Ces avantages fiscaux semblent d'abord s'expliquer par un clientélisme sectoriel du fait que ces coopératives « *deviennent progressivement une institution centrale du monde agricole* » (*ibid.*), et non par leur statut spécifique. La logique sectorielle, clientéliste et productiviste de ces avantages pour les coopératives agricoles semble avoir eu des impacts négatifs sur les processus, puisque cela a poussé la majorité d'entre elles à se développer et à accroître leur compétitivité sans avantager les pratiques organisationnelles vertueuses (sur le plan démocratique et écologique). Ce constat rejoint en partie l'analyse de Valiorgue et *al.* (2020) sur le besoin actuel de régénérer la raison d'être des coopératives agricoles. Pour redonner une consistance au projet coopératif de ces entreprises et inverser le processus actuel de dégénérescence démocratique qui semble souvent les caractériser, à l'instar des coopératives bancaires, la mise en place de dispositifs de type FIP pourrait, quel que soit le secteur concerné, faire évoluer à la fois les types de gouvernances et les pratiques managériales réelles, tout en permettant d'éviter le corporatisme sectoriel et le conservatisme actuel.

III.4 La prégnance de l'objectif de compétitivité, symptomatique de la FII incitative.

A travers ces quelques exemples d'avantages fiscaux, nous avons pu appréhender la prégnance de l'objectif d'améliorer la compétitivité, qui semble ainsi représenter, du point de vue des pouvoirs publics, une externalité positive essentielle. Cet objectif peut être atteint de différentes manières : pour valoriser la compétitivité-prix (à l'instar du CICE), dans une logique

⁵⁰⁵ « *Des exonérations totales ou partielles de taxe foncière sur les propriétés bâties, et des suppressions de la taxe professionnelle, de l'impôt forfaitaire annuel, de la taxe sur les salaires, de la taxe d'apprentissage, etc.* », comme l'explique la Coordination rurale (2016), qui ajoute que « *les autres opérateurs, comme les négociants, ne bénéficient pas de ces dispositifs* ».

sectorielle (à travers les subventions de la PAC ou les avantages fiscaux pour les coopératives agricoles par exemple), pour avantager des produits spécifiques (comme la propriété intellectuelle), ou encore pour valoriser des projets spécifiques (via le CIR par exemple) et plus généralement l'innovation et la compétitivité hors-prix. Enfin, ils profitent le plus souvent aux plus grandes entreprises du fait de leur spécificité (à l'instar du régime mère-fille). Cet impératif de compétitivité, décliné de différentes manières, rejoint la remarque du rapport Viry portant sur la conditionnalité des aides publiques, selon lequel « *toute exigence nouvelle doit être pondérée par les risques qu'elle fait peser sur cette compétitivité* » (2021, p. 124).

Même s'ils n'ont pas uniquement pour but d'internaliser directement les externalités positives dans les prix de marché (via notamment l'objectif de maîtrise des coûts salariaux du CICE), mais aussi de stimuler la productivité, l'innovation, la recherche, de limiter le risque de double imposition, etc., pour améliorer la compétitivité, ces dispositifs sont clairement rattachables à la FII car ils reflètent une logique de recherche d'efficacité exclusivement marchande. En effet à travers ces objectifs de compétitivité, l'administration fiscale valide l'objectif de rentabilité et contribue à faire perdurer la prédominance de la rationalité instrumentale au sein des entreprises. Alors qu'à travers ces dispositifs de type FII la fiscalité incitative semble vouée à rester dans le giron de la rationalité instrumentale, nous considérons au contraire que des dispositifs de type FIP pourraient, grâce des critères démocratiques, encadrer cet objectif de compétitivité en poussant les entreprises à moduler leur recherche d'efficacité (cf. supra, le III du chapitre 1). Avant d'approfondir cette position et d'explorer en pratique des pistes potentielles permettant d'envisager leur mise en œuvre, il convient de s'intéresser à des dispositifs incitatifs ayant vocation à atteindre des objectifs sociaux (ou sociétaux) ou à avantager certains statuts, afin de catégoriser précisément ces dispositifs fiscaux (au sens large incluant les subventions) et d'appréhender jusqu'à quel point ils peuvent engendrer des effets éthico-politique, directs ou indirects, sur les processus de prise de décision.

IV. Des dispositifs fiscaux ayant des objectifs sociaux (ou sociétaux) sans effets indirects procéduraux éthico-politiques?

Exceptée la fiscalité écologique et la TTF⁵⁰⁶, il n'existe aucun dispositif désincitatif ayant pour objet de limiter les impacts sociétaux ou sociaux négatifs des entreprises. Ayant choisi dans le cadre de notre thèse de ne pas aborder les cotisations sociales permettant de financer la protection sociale, nous ne traitons pas la question de leur modulation pour les entreprises abusant des contrats courts. Bien que visant certains comportements précis, cette modulation pourrait clairement s'apparenter à un dispositif fiscal désincitatif hybride (FIH), avec un objectif social et des effets indirects potentiellement éthico-politiques sur les processus de décision. Nous allons nous demander ici si les dispositifs existants ayant des objectifs sociaux (ou sociétaux) peuvent être, quant à eux, rattachables à la FIH, ou si au contraire les effets indirects qu'ils entraînent ont pour incidence de renforcer l'exclusivité de la rationalité instrumentale. L'analyse des avantages fiscaux et subventions en direction des entreprises visant des cibles sociales ou sociétales pourrait être menée à tous les échelons (municipal, régional, national, supranational) et dans différents pays. Étant donné la complexité de ces dispositifs et leurs liens avec le cadre législatif national, nous nous centrons sur les dispositifs existants en France, au niveau national, en abordant également les critères sociaux requis pour obtenir certains financements européens⁵⁰⁷.

Nous traitons ici les dispositifs incitatifs (au sens large incluant les subventions ainsi que l'accès à des crédits) ayant des finalités dites sociales et sociétales et non pas ceux pouvant avantager certains statuts ou labels, qui seront abordés dans la prochaine sous-partie. Il convient de noter le caractère hautement polysémique du terme social qui désigne à la fois les secteurs d'activité considérés comme sociaux (notamment l'insertion professionnelle) et les objectifs sociétaux que se fixent les entreprises, désormais reconnus par la loi PACTE (2019)⁵⁰⁸. Du point de vue des pouvoirs publics, les objectifs sociaux et sociétaux incitatifs sont sensiblement diversifiés et comprennent des dispositifs de sauvegarde ou de création d'emplois⁵⁰⁹,

⁵⁰⁶ La fiscalité environnementale est finalement peu désincitative pour les entreprises et impacte davantage les consommateurs, comme on l'a vu dans le I. Quant à la TTF, elle est appliquée de manière très peu désincitative, comme l'illustrent les TTF nationales existantes (cf. supra, le II).

⁵⁰⁷ Nous précisons que l'octroi de ces financements européens est souvent décentralisé au niveau des régions, mais nous n'abordons pas en détail les critères d'obtention de subventions au niveau local.

⁵⁰⁸ Comme nous l'analysons dans la prochaine sous-partie, la loi PACTE (plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises) a notamment précisé les conditions d'obtention de financements spécifiques liés à l'agrément ESUS (Entreprise solidaire d'utilité sociale), créé par la loi sur l'ESS (Économie sociale et solidaire).

⁵⁰⁹ Étant donné que nous n'abordons pas les plans de relance dans ce chapitre et que les dispositifs ayant vocation à favoriser la compétitivité (cf. supra, le III) ont souvent par extension l'objectif de créer des emplois, nous ne

l'ensemble des dispositifs à destination des entreprises dites « sociales », ce qui dépasse le secteur de l'ESS⁵¹⁰, ainsi que les dispositifs ayant vocation à favoriser la RSE⁵¹¹.

Nous traitons d'abord les subventions ou dépenses fiscales visant à favoriser les entreprises dans le domaine de l'insertion sociale pour souligner que les financements spécifiques (français et européens) en direction des entreprises sociales sont conditionnés à des critères de performance sur le plan social. Ensuite nous analysons les dispositifs ayant vocation à favoriser les investissements dans la RSE, pouvant être caractérisés comme sociétaux, de l'ensemble des entreprises, en montrant qu'ils favorisent des logiques de « *RSE philanthropique* » et d'optimisation fiscale.

IV.1 Des subventions pour avantager la « performance » sociale des entreprises (et de l'État).

De nombreux critères « sociaux » pour accéder aux ressources publiques locales, nationales ou européennes, existent : « *accessibilité aux services, insertion des personnes en difficulté, innovation socio-économique, contribution au développement local, etc.* » (cf. Gardin [2011], p. 43). Dans cette section, nous allons nous intéresser aux aides pour les entreprises ayant des objectifs d'insertion sociale au niveau français et européen, sans être exhaustif, pour souligner d'une part l'absence de conditions liées à la gouvernance de l'entreprise et d'autre part la montée en puissance d'une logique de performance, en l'occurrence sociale.

L'octroi de subventions publiques ainsi que l'accès à des financements privés des entreprises à finalité sociale semble dépendre de plus en plus de la performance sociale de l'entreprise (et de l'association⁵¹²), le terme de performance qui n'est pas propre au secteur de l'insertion dénotant la recherche d'objectifs chiffrés de la part des pouvoirs publics, ainsi que

traitons pas cette question ici, même si nous considérons que la proposition d'Abdelsalam et al. (2022, p. 180) de conditionner les aides publiques ayant l'emploi comme objectif affiché à une réduction du temps de travail, constitue un dispositif de type FIH, car tout en portant sur les comportements, ce dispositif pourrait avoir indirectement des effets éthico-politiques sur les processus de prise de décision.

⁵¹⁰ Du fait de cette polysémie, les objectifs sociaux pourraient aujourd'hui être compris comme favorisant le développement de l'économie sociale et solidaire (ESS) ; néanmoins, nous réservons ce questionnement à la prochaine sous-partie afin d'analyser les avantages fiscaux pour les statuts spécifiques des entreprises de l'ESS.

⁵¹¹ Sur ce plan nous avons évoqué dans la première sous-partie de ce chapitre les dispositifs fiscaux ayant des objectifs écologiques en matière de RSE, pour souligner la difficulté de les appréhender.

⁵¹² Si l'accès à des financements publics pour les associations est, comme nous allons le voir, en général plus facile, les aides publiques aux associations semblent également de plus en plus conditionnées à des objectifs de performance. Cette question dépasse cependant le cadre de notre thèse qui ne s'intéresse qu'aux dispositifs fiscaux concernant les entreprises au sens juridique de sociétés (classiques ou coopératives) à but lucratif.

la volonté de minimiser le coût de ces aides publiques (cf. infra, le III du chapitre 8). Ainsi, dans le secteur de l’insertion sociale, « *la culture de la subvention et de l’utilité sociale qui prévalait jusque-là se voit substituer une culture du résultat et de la contractualisation par objectifs* » (Gianfaldoni, 2018, p. 86-87). « *Se situant dans la droite ligne des objectifs d’évaluation des politiques publiques et du nouveau modèle de la décision publique inspiré du New Public Management* », ces dispositifs consistent, selon cet auteur, en une « *modulation des financements qui illustre pleinement les liens présumés entre employabilité et contractualisation dite incitative* ».

Cette évolution est problématique selon Swaton (2015, p. 293), car la volonté de mesurer la performance sociale encourage « *une autre forme de dérive celle du social return on investment propre au social business* ». Ce faisant, les statuts spécifiques des entreprises de l’ESS (sur lesquels on reviendra dans le V) ont tendance à ne pas être valorisés. L’ESS regroupe en France l’économie sociale et l’économie solidaire, en incluant les organisations à but non lucratif⁵¹³. Chaïbi (2017, p. 13-14), retraçant l’évolution historique des rapports financiers entre l’ESS et l’État, pointe que l’ESS « *est aujourd’hui souvent perçue comme une délégation des fonctions sociales de l’État-Providence à l’initiative privée et individuelle* »⁵¹⁴, et il souligne la « *dépendance tacite à l’égard des financements publics, contribuant à faire de l’ESS un auxiliaire ou palliatif de l’État-Providence* ».

Ces évolutions rendent les aides publiques dont bénéficient les entreprises sur la base d’une évaluation de leur performance sociale, assimilables à des dispositifs de type FII sectorielle, puisque tout en se focalisant sur les résultats de leurs comportements, elles favorisent la mise en œuvre d’une logique avant tout instrumentale dans le secteur de l’insertion sociale (ce qui risque d’ailleurs d’entrer en contradiction avec les conventions élaborées par l’organisation). D’autant que les pouvoirs publics, en cherchant à chiffrer cette performance sociale et à en minimiser le coût, s’inscrivent également dans une logique exclusivement instrumentale.

De même, en ce qui concerne l’Europe, Stokkink et Perard (2015, p. 262-263) expliquent qu’on est passé progressivement « *d’une approche par statut à une approche par*

⁵¹³ L’ESS a progressivement obtenu une reconnaissance institutionnelle depuis le rapport Lipietz (1999, p. 73) qui préconisait de « *ménager un espace, désigné par un label commun, essentiellement à l’intérieur du champ de l’actuelle économie sociale, mais avec une extension possible dans le secteur privé, espace défini par une charte portant à la fois sur les buts sociaux et l’organisation interne* », grâce notamment à la loi Hamon de 2014 (cf. infra, le V).

⁵¹⁴ Par exemple selon lui, « *des structures de l’ESS sont perçues par ses acteurs mêmes comme des outils destinés à faire diminuer artificiellement le chômage* ».

finalité sociale », avec une montée du concept d'« *entreprise sociale* ». Alors que le statut de coopérative européenne avait été créé en 2003 (ce qui aurait pu ouvrir la voie à la mise en place de dispositifs de type FIP), avant d'être progressivement délaissé, cette évolution rend nécessaire l'évaluation de la finalité sociale pour pouvoir accéder aux aides publiques européennes (dans une logique typique de la FII) ou à des financements privés. Suivant le nouveau label « *Fonds d'entrepreneuriat social européen* » créé en 2013, les accès aux financements semblent facilités pour les entreprises ayant une finalité sociale. On peut néanmoins remarquer que les critères d'éligibilité à ce label⁵¹⁵ qui en limitent l'accès à des secteurs particuliers, notamment celui de l'insertion sociale, ne se concentrent pas du tout « *sur les règles de fonctionnement de la structure* » (cf. Stokkink et Perard, *ibid.*, p. 267). De la même façon, les critères sociaux d'accès aux aides publiques européennes tels que le FSE (Fond social européen)⁵¹⁶, ou encore le FEDER (Fonds européen de développement régional)⁵¹⁷ sont centrés, outre la région d'appartenance, sur le secteur d'activité, l'objectif spécifique de l'entreprise, et de nouveau sa performance sur le plan social.

Prenons le cas du FSE, qui apporte un soutien financier aux projets menés dans le champ de l'emploi, de la formation et de l'apprentissage tout au long de la vie, de l'éducation et de l'inclusion sociale⁵¹⁸. Certaines études ont été réalisées sur les critères d'attribution des subventions via le FSE, notamment au niveau local puisque la gestion de ces Fonds européens, confiée en principe à l'État, est souvent décentralisée. Par exemple Lebrou et Sigalo Santos (2018, p. 14-16) dénoncent l'importance des critères reposant sur une gestion par objectifs dans le domaine de l'insertion : « *Dans la mesure où le taux de "sorties positives" obtenues à l'issue d'une action financée par le FSE [Fonds social européen] constitue l'un des critères centraux d'évaluation des projets, les agents sont de plus en plus souvent conduits à se détourner des populations "à risque", dont le placement en emploi ou en formation est le plus incertain* »⁵¹⁹.

Au final, selon Swaton (2015, p. 285), l'État qui impose aux organisations de l'ESS ayant des finalités sociales de rendre des comptes non sur leur activité elle-même, mais sur la

⁵¹⁵ Ce règlement « *permet aux investisseurs d'identifier clairement les fonds dont l'objet principal est d'investir dans l'économie sociale et solidaire* ». Il cible les entreprises « *de portefeuille éligible* » ayant « *pour objectif principal de produire des effets sociaux positifs et mesurables* », en précisant que l'entreprise doit « *fournir des biens à des personnes fragiles vulnérables, marginalisées ou exclues* » (*ibid.*).

⁵¹⁶ Dont l'enveloppe pour la France était de 5,5 milliards d'euros sur la période 2014-2020.

⁵¹⁷ 8,4 milliards d'euros pour la France sur la période 2014-2020 (cf. europe-en-france.gouv.fr).

⁵¹⁸ Stokkink et Perard (*ibid.*, p. 270) soulignent que ce Fonds constitue « *le principal instrument pour promouvoir l'ESS* », puisque ses priorités, comme celle de « *promouvoir l'inclusion sociale et lutter contre la pauvreté* », ou encore ses valeurs : « *la bonne gouvernance* », « *le progrès social* », « *s'adressent [...] directement à l'ESS* ».

⁵¹⁹ Ils ajoutent que « *ce travail de sélection est largement déterminé par la formalisation d'un nouvel indicateur (« *earnmarking* ») censé mesurer la proportion de projets en lien direct avec les objectifs de la stratégie de Lisbonne [...] qui relèvent depuis lors surtout du domaine de l'innovation technologique et environnementale* ».

manière d'optimiser les subventions, tente de les instrumentaliser⁵²⁰ en améliorant sa propre performance sociale⁵²¹. L'auteure regrette le fait de « *ne pas reconnaître la spécificité des organisations de ce secteur* » sur le plan statutaire, avec une progressive « *banalisation* » des entreprises de l'ESS qui sont considérées comme étant en concurrence avec les entreprises classiques, et donc ne peuvent prétendre à des avantages particuliers. Au-delà d'une gouvernance potentiellement plus démocratique, qui ne semble pas être un critère spécifique d'éligibilité aux aides publiques⁵²², il n'y a pas parmi ces critères sociaux, en France ou en Europe, de conditions reposant sur une prise en compte des salariés, de sous-traitants, ou d'autres parties prenantes dans les différents processus de prise de décision. A travers ces aides publiques, comme nous allons le préciser en analysant les avantages fiscaux récompensant les dons des entreprises, la vision de la RSE véhiculée n'est donc clairement pas éthico-politique.

IV.2 Des avantages fiscaux pour récompenser la philanthropie.

La loi de 1987 a permis aux entreprises de déduire de leurs résultats imposables leurs dons via le mécénat, les fondations ou encore les associations. La loi Aillagon de 2003 a élargi très largement cet avantage fiscal en permettant des déductions sur le montant des impôts à payer (plutôt que sur leur base imposable). Ainsi, 60% des dons des entreprises à des fondations, associations ou autres œuvres d'intérêt général⁵²³ étaient jusqu'en 2019 déductibles du montant dû de l'impôt sur les sociétés de l'entreprise⁵²⁴. Ces avantages qui permettent des défiscalisations importantes ont été très critiqués, notamment par un rapport de la Cour des comptes (2018)⁵²⁵.

⁵²⁰ Ce qui peut aller jusqu'à considérer les associations « *comme une extension du champ d'action des pouvoirs publics* ». Ce constat qui porte sur la situation française s'applique également, on l'a vu, à l'utilisation des fonds européens à des fins – dites – sociales.

⁵²¹ Nous soulignons dans le chapitre 8 que cette évaluation des performances des politiques publiques qui tend à s'imposer à tous les niveaux de l'administration publique pourrait être en partie remise en cause par une évaluation du niveau démocratique des processus de décision au sein des organisations.

⁵²² Nous approfondissons cette réflexion dans la prochaine sous-partie en abordant les avantages fiscaux et les subventions liés aux différents statuts.

⁵²³ Un rapport de la Cour des comptes (2018, p. 43) dénonce « *une définition large de l'intérêt général permettant à de nombreux organismes sans but lucratif et à de nombreux secteurs d'activité de bénéficier du mécénat* ».

⁵²⁴ Notons que le montant de la déduction ne doit pas dépasser 0,5% du chiffre d'affaire de l'entreprise. De même, un mécénat de compétence ou un don en nature ouvre droit à une déduction fiscale correspondant au coût de revient de la prestation. L'entreprise peut également créer sa propre fondation grâce au dispositif de fondation abritée, ou créer des partenariats avec des associations.

⁵²⁵ Celui-ci pointe l'existence d'une contrepartie pour les entreprises financières qui n'est pas « *limitée dans son montant pour les entreprises* », bien qu'on ait « *admis jusqu'à un rapport de un à quatre entre la valeur de la contrepartie accordée par l'organisme bénéficiaire et le montant du don* » (*ibid.*, p. 23). Le rapport note également que « *le mécénat présente une certaine concentration, les très grandes entreprises représentant l'essentiel du montant de la réduction d'impôt* » (*ibid.*, p. 43), ce qui s'explique par le fait que les PME ou TPE ne peuvent y avoir accès du fait du plafonnement. Ce rapport préconise soit « *un abaissement du taux de la réduction d'impôt actuel* », soit d'« *appliquer des taux variables selon le type d'organisme bénéficiaire* ». Il propose aussi

Depuis fin 2019, à la suite de la polémique entourant les dons affluant vers la reconstruction de Notre Dame de Paris, qui mettent en évidence l'optimisation fiscale permise par ce dispositif, le taux de cette réduction d'impôt est passé à 40 %, sauf pour les dons à destination des associations humanitaires, sans que le dispositif soit pour autant ni remis en cause, ni amélioré pour pousser les entreprises à rendre compte de leurs propres actions.

Associer ce dispositif fiscal à un encouragement de la RSE, comme cela se fait le plus souvent quand il est évoqué, paraît très contestable car ces dons n'ont pas vocation à favoriser une quelconque exigence de redevabilité vis à vis des salariés, des sous-traitants, de parties prenantes spécifiques, ou plus généralement de l'ensemble de la société. Ils ne peuvent donc être rattachés à une FIP, ni même à une FIH, car, ne concernant pas l'activité de l'entreprise, ils ne peuvent engendrer d'effets éthico-politiques, même indirects, sur les processus. Ces dispositifs ont encore moins vocation à transformer directement la gouvernance ou le management interne de l'entreprise par la création d'espaces de délibération avec les salariés ou des parties prenantes. Il s'agit simplement de permettre aux entreprises de communiquer, d'améliorer leur image tout en obtenant une réduction des impôts à acquitter, et potentiellement une contrepartie financière.

Pour utiliser la typologie de Bommier et Renouard (2018, p. 22-25) qui distinguent, au sujet de la RSE, la perspective d'impact de la perspective « *philanthropique* », qui « *se fonde sur l'engagement volontaire des entreprises pour guérir des maux qui ne sont pas liés à son activité* », ce dispositif fiscal se situe clairement dans cette dernière logique. Un tel dispositif ne prend nullement en compte l'impact de l'entreprise sur son territoire ni les dommages collatéraux engendrés par son activité. On n'y trouve pas de « *perspective citoyenne de responsabilité de l'entreprise* » « *pour interroger les pratiques des entreprises et les structures de l'économie capitaliste* ». Ainsi, les avantages fiscaux estampillés RSE ont surtout pour vocation de stimuler les investissements « *philanthropiques* » des entreprises, sans envisager l'entreprise en tant qu'institution sociale, mais en favorisant sa communication stratégique pour améliorer sa réputation et donc *in fine* sa compétitivité. L'exclusivité de la rationalité instrumentale dans la gouvernance de l'entreprise n'est nullement remise en cause par ce dispositif qui permet aussi à l'État d'alléger ses propres financements publics aux associations.

« *l'instauration d'un plafonnement des dons en valeur* », « *un encadrement législatif des contreparties aux dons* » et conclut sur la nécessité « *d'une clarification du cadre d'intervention des entreprises mécènes et des organismes bénéficiaires au regard de son fondement principal, l'intérêt général* » (*ibid.*, p. 125-126).

Nous avons montré que les différents dispositifs fiscaux ayant des objectifs sociaux ou sociétaux restent le plus souvent élaborés dans une logique relevant de la FII et ne poussent pas les entreprises à rendre des comptes vis à vis de leurs salariés, leurs sous-traitants et plus généralement de la société. Il semble donc difficile de les rattacher à une FII, car les effets indirects qu'ils entraînent ont plutôt tendance à renforcer l'exclusivité de la rationalité instrumentale au sein des organisations et à engendrer des effets pervers sur le plan procédural. *In fine*, les critères sociaux (ou sociétaux) justifiant les aides publiques reposent soit sur une logique de performance sectorielle, en se focalisant sur la finalité de l'activité et sur l'évaluation des résultats (en l'occurrence sur la performance des entreprises de l'insertion sociale), soit sur une logique philanthropique dans une optique d'optimisation fiscale et/ou de réputation (donc de compétitivité hors-prix) de l'entreprise. Ces différents dispositifs sont ainsi rattachables à la FII incitative, car ils n'ont pas, même indirectement, d'effets éthico-politiques sur les processus de décision.

V. Les dispositifs fiscaux statutaires actuels sont-ils rattachables à une logique de FIP (partielle) ?

Certains auteurs tels que Swaton (2015) critiquent le fait qu'en conditionnant les aides publiques aux finalités des entreprises – et donc au secteur d'activité – on oublie de regarder leur structure organisationnelle. Sa constatation porte sur l'ESS et lui permet de dénoncer le fait que l'État participe ainsi à sa banalisation et à l'érosion de l'identité démocratique de ses organisations. Pour autant, il existe aussi, en France notamment, certains dispositifs fiscaux (au sens large) destinés à avantager des statuts qui semblent garantir un certain niveau démocratique, que l'on peut donc éventuellement relier à la FIP, et qui ont été quelque peu renforcés par la loi Hamon de 2014 sur l'ESS. Selon Defalvard (2015, p. 21-22), la loi de 2014 « officialise une définition inclusive de l'ESS ». Elle institutionnalise ainsi « une représentation unitaire élargie de l'ESS » comprenant tout mode d'entreprendre dont le profit n'est pas le seul objectif et ayant ainsi une lucrativité limitée. Remarquons qu'au sein de l'ESS la gouvernance des organisations est censée être démocratique⁵²⁶, même si aucun critère contraignant n'existe pour la caractériser. Cette loi élargit le champ de l'ESS en permettant d'identifier, en plus des coopératives et des mutuelles, les sociétés commerciales de l'ESS⁵²⁷. Elle a également mis en place un agrément « entreprise solidaire d'utilité sociale » (ESUS) qui ouvre droit à des avantages fiscaux pour les organisations reconnues d'utilité sociale⁵²⁸. Enfin, elle semble avoir accru les aides publiques spécifiques pour l'ESS⁵²⁹, ainsi élargie.

⁵²⁶ Comme l'indique un « Guide des bonnes pratiques de l'ESS » (2016), détaillant « une propositions de questions et d'indicateurs » pour promouvoir notamment cette gouvernance démocratique, en précisant que ces listes « dans lesquelles les entreprises pourront puiser » ne sont « ni obligatoires, ni exhaustives ».

⁵²⁷ Selon l'Observatoire national de l'ESS (2017, p. 3), cette loi vise ainsi les « sociétés commerciales non-coopératives en leur permettant de se revendiquer de l'ESS, à condition de remplir certaines conditions [...] : un objet social poursuivant une utilité sociale, une gouvernance démocratique, une obligation de mise en réserve et d'impartageabilité, une interdiction d'amortissement et de réduction du capital ». Le critère prometteur de gouvernance démocratique ne mentionne, là encore, aucune condition statutaire et paraît particulièrement vide de sens, malgré une bonne volonté affichée (*ibid.*, p. 7).

⁵²⁸ La notion d'utilité sociale émerge dans les années 1970, comme l'explique Gadrey (2006). Elle concerne d'abord les associations, puisqu'elle est utilisée en complément des critères de non lucrativité pour justifier l'exonération fiscale des associations dès lors qu'elles ne sont pas en concurrence avec des entreprises à but lucratif, dans une logique non distorsive classique. En caractérisant les « sociétés commerciales de l'ESS », la loi Hamon institutionnalise l'application du terme d'« utilité sociale » aux entreprises classiques, dans une situation de concurrence, qui peuvent dès lors être éligibles aux avantages fiscaux associés à l'agrément ESUS, ouvrant la voie à une logique distorsive, même si cette distorsion se justifie d'abord ici par la finalité sociale de l'entreprise. Remarquons que dans l'acronyme ESUS le terme d'entreprise est large puisqu'il est synonyme d'organisation, permettant aussi aux associations de pouvoir obtenir cet agrément.

⁵²⁹ De plus elle a étendu la plupart des avantages fiscaux des SCOP (cf. infra, encadré 4) aux groupements de SCOP et aux SCOP d'amorçage (statut créé en cas de reprise d'une entreprise sous forme de SCOP par les salariés).

Au-delà de cette loi, il convient d'analyser les différents dispositifs fiscaux au sens large liés à des statuts ou agréments spécifiques afin d'appréhender leur potentialité procédurale éthico-politique (FIP), même si cet effet direct demeure partiel et statique, mais aussi, à l'inverse, leur affiliation potentielle à une FII sectorielle (à l'instar des avantages fiscaux pour les coopératives agricoles qui peuvent être considérés comme corporatistes et sectoriels, ainsi que nous l'avons vu dans la troisième sous-partie).

Nous abordons d'abord l'agrément ESUS en nous demandant si les aides publiques auxquelles il donne accès sont rattachables à une logique de FII, de FIIH ou de FIP. Nous analysons ensuite les avantages fiscaux existants relatifs à des spécificités statutaires qui garantissent un certain niveau de démocratie, telles que les SCOP et les SCIC. Nous revenons alors sur l'analyse des diverses aides publiques (nationales et européennes) destinées à l'ESS en France⁵³⁰ pour voir si certaines subventions ou certains accès à des financements privés peuvent être conditionnés à des statuts et/ou labels garantissant une certaine démocratie.

V.1 Le risque d'instrumentalisation des avantages fiscaux liés à l'obtention de l'agrément ESUS, malgré la présence de critères organisationnels.

La loi de 2014 a mis en place un agrément « Entreprise solidaire d'utilité sociale » (ESUS) délivré d'abord en fonction de l'objectif de l'organisation ouvrant droit à des avantages fiscaux. Pour être éligible à l'agrément ESUS, l'organisation de l'ESS doit avoir non seulement une « utilité sociale » définie par la loi Hamon, mais également remplir certaines conditions liées à la structure de l'organisation⁵³¹. L'on peut néanmoins se demander si ces critères portent suffisamment sur des procédures éthiques de prise de décision pour que cet agrément puisse s'apparenter à une FIP (même partielle). Notons que le fait d'avoir une « utilité sociale » n'étant

⁵³⁰ On pourrait aussi analyser les dispositifs existants pour les entreprises coopératives dans les autres pays, notamment la législation italienne sur les coopératives sociales qui existe depuis 1991, et les autres lois cadres sur l'ESS en Espagne, en Grèce et en Italie. Cependant, étant donné la technicité de ces questions, nous ne le ferons pas dans le cadre de cette thèse.

⁵³¹ Voir sur le site du gouvernement l'énoncé de ces quatre conditions : « **poursuivre une utilité sociale à titre d'objectif principal (soit en direction des publics vulnérables, soit en faveur du maintien ou de la création de solidarités territoriales), cet objectif devant figurer dans les statuts de l'entreprise ; *prouver que la recherche d'utilité sociale a un impact sur le compte de résultat de l'entreprise ; *avoir une politique de rémunération respectant deux conditions : la moyenne des sommes versées, y compris les primes, aux 5 salariés ou dirigeants les mieux payés ne doit pas excéder un plafond annuel fixé à 7 fois le smic et la rémunération versée au salarié le mieux payé ne doit pas excéder un plafond annuel fixé à 10 fois le smic ; *les titres de capital de l'entreprise ne doivent pas être négociés sur un marché financier* » (ibid.).

pas propre aux seules entreprises de l'ESS, les associations (et les fondations) peuvent également obtenir cet agrément⁵³².

D'après la Direction Générale du Trésor (2016), « *l'agrément ESUS donne accès au volet solidaire de dispositifs de soutien fiscal dédiés au financement de certaines catégories de PME (réduction d'impôt sur le revenu – dispositif dit “Madelin”, ou sur la fortune – dispositif “ISF-PME”)* ». Remarquons que ces avantages fiscaux ne concernent pas l'IS car ils sont accordés aux particuliers qui investissent dans une entité ayant reçu l'agrément ESUS (sous forme de baisse de ses impôts individuels), et non à l'entreprise.

Cet agrément peut engendrer des effets pervers, surtout si son obtention est contestable, comme le souligne Abhervé (2018) qui remarque que l'agrément ESUS est utilisé par certaines multinationales comme un moyen pour les investisseurs de réduire leurs impôts⁵³³. Cela présente « *le risque de voir certaines sociétés commerciales demander l'agrément avant de détourner – en toute légalité – les avantages financiers qui en découlent au profit des filiales qu'elles auraient créées* » (Toucas-Truyen [2018], p. 14). En effet, il donne aussi accès à des subventions et des prêts, des financements dédiés de la BPI et des dispositifs d'épargne solidaire. En fonctionnant comme un label garantissant l'utilité sociale de l'entreprise, il lui permet ainsi d'obtenir plus facilement des subventions, notamment au niveau local⁵³⁴. Toucas-Truyen (2018, p. 15-16) note que seules 0,4 % des entreprises de l'ESS avaient obtenus l'agrément ESUS en 2017 et souligne que « *le problème n'est pas tant que l'agrément ESUS soit souvent compliqué à obtenir, mais qu'il le soit pour des raisons administratives et non du fait d'une vigilance sourcilleuse quant à la réalité du caractère d'utilité sociale de l'activité des entreprises candidates et leur conformité avec le référentiel éthique de l'ESS* »⁵³⁵.

Alors que l'agrément ESUS fonctionne comme un label permettant d'améliorer l'image et d'obtenir des aides publiques, les réductions d'impôts qu'il engendre semblent participer à l'optimisation fiscale. Celui-ci est à la fois bénéfique pour les particuliers qui peuvent obtenir des avantages fiscaux individuels (comme pour beaucoup d'autres investissements dans les

⁵³² Ainsi, dans la liste des agréments ESUS accordés jusqu'au 31/03/2019, sur le site du gouvernement (dans laquelle on trouve quelques sociétés commerciales hors ESS), on s'aperçoit qu'une grande majorité de structures ayant obtenu l'agrément ESUS sont des associations. Cette caractéristique semble indiquer une certaine filiation entre les avantages fiscaux associés à cet agrément et ceux associés aux dons aux associations (cf. supra, le IV.2).

⁵³³ Abhervé (2017, 2020) dénonce le fait que des filiales de multinationales puissent obtenir ou conserver cet agrément et souligne le manque de transparence sur son obtention.

⁵³⁴ Même si nous n'étudions pas ici les aides publiques locales permises par l'agrément ESUS, notons qu'il donne notamment accès au dispositif local d'accompagnement (DLA).

⁵³⁵ Le fait que « *sur 27 000 entreprises de l'ESS recensées sur ce territoire, 180 seulement sont agréées ESUS* » montre selon elle que « *les entreprises potentiellement concernées ne cernent pas suffisamment l'intérêt de ce dispositif, tandis que les composantes historiques de l'ESS (notamment les mutuelles et les coopératives) n'éprouvent pas le besoin de se faire agréer* » (ibid.).

entreprises d'ailleurs) mais aussi pour les entreprises qui peuvent ainsi décrocher de nouvelles subventions (ou prêts), tout en améliorant leur image, ce qui peut être assimilé à une conception élargie de l'optimisation fiscale.

Remarquons que la loi PACTE (2019) a élargi la définition d'utilité sociale et transformé les conditions de l'obtention de cet agrément. Selon une note juridique réalisée par la Fédération des entreprises de l'insertion (2019), la loi PACTE (2019) apporte ainsi des « *petites retouches aux règles de fond* »⁵³⁶ concernant le conditionnement de l'obtention de l'agrément ESUS. Ces légères modifications risquent de ne pas être en mesure d'infléchir les risques d'instrumentalisation liés à son obtention. Les critères organisationnels pour obtenir cet agrément semblent encore insuffisamment processuels et éthico-politiques d'autant qu'ils restent focalisés sur la finalité : l'affichage de l'utilité sociale, qui demeure essentiel et devient même le seul critère statutaire (alors qu'auparavant les conditions limitant les inégalités salariales devaient aussi être inscrites dans les statuts).

Du fait de l'optimisation fiscale (pour les entreprises et les particuliers) qu'il peut engendrer, cet agrément semble donc *in fine* d'abord rattachable à une FII sectorielle plus qu'à une FIH, même si les conditions portant sur les résultats, la rémunération, ou les marchés financiers seraient susceptibles d'avoir quelques effets indirects éthico-politiques sur les processus de décision. En outre, ces conditions étant liées à la structure organisationnelle de l'entreprise et son obtention conditionnée à l'inscription d'une utilité sociale dans les statuts, il serait également possible de relier cet agrément à une FIP statutaire⁵³⁷, même s'il s'agit désormais de la seule réelle obligation statutaire, qui paraît cependant bien insuffisante d'un point de vue démocratique.

⁵³⁶ Cette note en comparant les deux textes de loi précise que la loi de 2019 a engendré deux allègements dans les conditions d'obtention de l'agrément. Ainsi, « *il suffit désormais que [l'utilité sociale] ait un impact significatif sur le seul compte de résultat* » de l'entreprise, et non sur sa rentabilité financière (ce qui était auparavant une possibilité évoquée par la loi de 2014), et uniquement que « *les statuts mentionnent explicitement le fait que l'entreprise poursuive comme objectif principal la recherche d'une utilité sociale* », et non « *la politique de rémunération menée par l'entreprise (écarts de salaires)* » (qui devait obligatoirement apparaître dans les statuts, au même titre que l'utilité sociale). En même temps « *une "nouvelle" condition* » est apparue : « *mettre en œuvre la politique de rémunération ESS-compatible* ». Ainsi les conditions concernant la maîtrise des inégalités salariales sont passées d'une question statutaire à une interrogation comportementale.

⁵³⁷ Dans le chapitre suivant (cf. infra, le II du chapitre 8), nous pointons les attentus du développement potentiel à partir des dispositifs existants, via notamment un approfondissement de la loi ESS et de la loi PACTE, d'incitations fiscales (au sens large) de type FIP (complète) pouvant être conditionnées, au-delà des statuts, à un ensemble de critères processuels éthico-politiques.

V.2 Les avantages fiscaux des SCOP et des SCIC s'apparentent à une FIP statutaire (donc partielle) et illustrent le caractère morcelé de la fiscalité incitative.

Par FIP statutaire, nous désignons les avantages fiscaux destinés aux entreprises dont les statuts garantissent un certain niveau de démocratie en termes de gouvernance des entreprises (cf. infra, le I.1 du chapitre 9 dans lequel nous détaillerons l'échelle statutaire). En France, parmi les entreprises du secteur de l'ESS, des dispositifs fiscaux spécifiques peuvent être justifiés par le statut juridique particulier, comme c'est le cas pour les SCOP et les SCIC⁵³⁸, qui bénéficient d'avantages fiscaux complexes (cf. les deux encadrés). Le fait d'avantager certains statuts reposant sur des obligations « démocratiques » de prise de décision peut ainsi s'apparenter à une FIP (partielle), même si cela n'a pas pour objet d'enclencher des dynamiques processuelles de transformation des modalités de prise de décision au sein de l'entreprise. Pour autant, le manque de lisibilité de ces avantages spécifiques à chaque statut (comme nous pouvons l'apprécier dans les deux encadrés consacrés au SCOP et au SCIC) reflète le caractère morcelé du système fiscal français actuel.

Encadré 4 : Le régime fiscal des SCOP

Depuis la création du statut SCOP en 1978, reposant sur le principe que les salariés soient aussi des associés disposant d'une même voix dans les décisions, les SCOP ont progressivement obtenu certains avantages fiscaux. Ainsi les bénéfices distribués aux salariés au titre de la participation salariale⁵³⁹ sont exonérés d'impôt sur les sociétés (IS). De plus, en dessous d'un certain plafond, les SCOP peuvent voir leur provision pour investissements exonérée d'IS⁵⁴⁰. Les SCOP ont également la possibilité de déduire de leur base imposable par l'IS les sommes affectées au titre de la réserve légale pour l'entreprise (au minimum 15% du bénéfice) et du Fonds de développement (1% au minimum)⁵⁴¹, créés par la loi originelle sur les SCOP en 1978, à condition qu'elles s'engagent à réinvestir ces sommes dans un délai de quatre ans. Enfin, elles bénéficient, sans conditions, de l'exonération totale de cotisation foncière des entreprises (CFE)⁵⁴².

⁵³⁸ Remarquons d'abord que, comme dans le cas des entreprises ayant l'agrément ESUS, l'apport de capitaux dans une SCOP ou dans une SCIC peut permettre, sous certaines conditions, d'obtenir des dispositifs de soutien fiscal dédiés au financement de certaines catégories de PME, c'est-à-dire une réduction d'impôt sur le revenu dite « Madelin » ou d'ISF. Notons qu'en plus de n'être pas lié à l'Impôt sur les sociétés (IS), cet avantage fiscal ne résout pas pour autant les problèmes de financement des SCOP ou des SCIC.

⁵³⁹ Remarquons que ce n'est pas au moment de la constitution de la réserve spéciale pour les salariés (qui représente au minimum 25% du bénéfice annuel et peut être conservée au maximum pendant cinq ans) que se déclenche l'exonération d'impôt, mais au moment où ces ristournes sont effectivement versées aux salariés.

⁵⁴⁰ Précisons que cet avantage fiscal était avant 2012 accessible à toutes les entreprises.

⁵⁴¹ Ces réserves, qui sont donc bien distinctes de la réserve spéciale puisqu'elles n'ont pas vocation à être versées aux salariés, constituent donc au moins 16% (15% et 1%) des résultats et représentent en moyenne 43% du résultat des SCOP selon la CGScop.

⁵⁴² En 2010 la création de la CET (Contribution économique territoriale), suite à la suppression de la taxe professionnelle, comporte la CFE et la CVAE. En 2020, suite à la baisse d'impôt de production, cette CFE (tout

Les différents avantages fiscaux associés à l'IS conditionnent l'exonération des bénéficiaires de l'IS au fait de les investir ou de les verser aux salariés, et non au seul fait de les mettre en réserve. Ils incitent donc à adopter certains comportements : la mise en réserve, mais aussi la participation salariale et l'investissement. Ces avantages fiscaux, s'ils sont liés au statut de SCOP, ne sont pas inconditionnels. Mais, au-delà du statut, ils n'incitent pas à mettre en place au sein des SCOP des procédures organisationnelles spécifiques, sur le plan notamment des modalités de management ou de gouvernance⁵⁴³.

Encadré 5 : Les fortes différences entre le régime fiscal des SCIC et celui des SCOP.

Mise en place en 2001, selon Bocquet et al. (2010, p. 355), la SCIC introduit deux innovations majeures : « *la possibilité d'instaurer un multi-partenariat à la direction de l'entreprise autour de trois collègues [au moins] : les salariés, les bénéficiaires (clients usagers) et un troisième collègue pouvant regrouper les collectivités locales, les bénévoles, les riverains et les financeurs* »⁵⁴⁴, ainsi que « *l'objectif de réaliser un projet d'intérêt collectif à but social* ».

Sur le plan fiscal, les SCIC sont soumises à la CFE, alors que les SCOP en sont totalement exonérées. De plus, la réduction du résultat fiscal des SCOP de la participation salariale ne concerne pas les SCIC (contrairement à la provision pour investissements qui est également exonérée d'IS pour les SCIC). En revanche, depuis la loi de 2008, les sommes affectées aux réserves impartageables des SCIC qui représentent au minimum 57,5%⁵⁴⁵ des résultats, sont déductibles de l'assiette de l'impôt sur les sociétés. Cet avantage fiscal n'est soumis à aucune condition, contrairement à ce qui existe pour les SCOP qui bénéficient de ces déductions, mais sous condition de réinvestir ces réserves dans les quatre ans. Ainsi cet avantage fiscal octroyé aux SCIC n'a pas pour but de les inciter à investir ou à verser une partie de leur profit aux salariés, et il est d'abord lié à leur statut (même s'il incite aussi à augmenter les réserves). Les différences notables entre les régimes fiscaux des SCOP et des SCIC, même si elles peuvent en partie s'expliquer par certaines particularités de chaque statut⁵⁴⁶, interrogent. Et la cohérence de ces dispositifs ne paraît pas très claire, d'autant que les différentes lois successives ne les ont pas harmonisés.

comme la CVAE) diminue de moitié pour toutes les entreprises, ce qui a sensiblement affaibli l'avantage fiscal des SCOP.

⁵⁴³ Comme on l'a évoqué au chapitre 3, celles-ci peuvent varier d'une SCOP à l'autre. On y reviendra dans le chapitre 9 qui abordera aussi les spécificités des différents statuts.

⁵⁴⁴ Précisons que « *les collèges de vote dans les SCIC répondent à des situations exceptionnelles* » (cf. *www.les-scic.coop*). Parfois, « *pour recréer l'équilibre souhaité entre les associés, [les futurs associés] font alors le choix de mettre en place des collèges de vote, une option autorisée par le statut SCIC* » (*ibid.*). Chacun des collèges (entre trois et dix) se voit attribuer soit un pourcentage de voix égalitaire, soit entre 10 et 50% des voix.

⁵⁴⁵ Remarquons que les bénéfices nets affectés aux salariés, qui font partie des 42,5 % au maximum des résultats partageables, ne donnent pas droit à des exonérations, comme c'est le cas pour les SCOP.

⁵⁴⁶ Par exemple les réserves impartageables (de 57,7% du résultat total au minimum) constituent une obligation légale propre au statut des SCIC.

Ces avantages fiscaux des SCOP, et surtout des SCIC, ont été remis en cause dans le PLF de 2019 par deux amendements distincts qui ont finalement été abandonnés, ce qui montre la précarité de ces régimes fiscaux préférentiels. Il s'agit de deux amendements, impulsés par le gouvernement mais non adoptés, d'une part « *d'un amendement remettant en cause la déductibilité de l'impôt sur les sociétés des sommes mises en réserve par les SCIC* », donc l'avantage fiscal principal des SIC, et d'autre part « *d'un amendement supprimant la provision pour investissement [qui désigne] cette partie des bénéfices que les Scop réinvestissent dans l'activité pour la pérenniser* » (cf. Toucas-Truyen [2019], p. 20).

De plus, l'ensemble des avantages fiscaux pour les coopératives de production (SCOP ou SCIC), que nous pouvons relier à une FIP statutaire⁵⁴⁷, donc partielle, peuvent paraître relativement faibles au regard des différentes possibilités d'exonération : crédit d'impôt ou autres dépenses fiscales possibles ayant vocation à favoriser, sous différentes formes, la compétitivité des – grandes – entreprises⁵⁴⁸. Pour les coopératives d'usagers ou d'entreprises, où les obligations statutaires de processus de délibération « démocratique » en interne semblent pourtant moins contraignantes (cf. infra, le I.1 du chapitre 9)⁵⁴⁹, les dispositifs fiscaux ne paraissent pas moins avantageux que ceux pour les coopératives de production, comme l'illustrent ceux existants pour les coopératives agricoles qui, nous l'avons vu, sont totalement exonérées d'IS, ce qui n'est le cas ni pour les SCOP ni pour les SCIC.

V.3 Des aides conditionnées à des statuts spécifiques ?

Nous allons maintenant nous demander si, au-delà des dépenses fiscales, les subventions publiques, mais aussi les garanties de prêts bancaires et autres facilités d'obtention de prêts permettent de favoriser l'expansion de statuts coopératifs en France.

Précisons d'abord qu'en Europe un règlement de 2003 reconnaissait le statut de la société coopérative dans l'UE, sans pour autant offrir d'avantages spécifiques aux sociétés coopératives en matière d'accès à des subventions européennes (cf. Stokkink et Perard [2015]). Comme nous l'avons vu, ce règlement n'a pas été approfondi depuis, malgré la vague mention de l'ESS dans certaines stratégies de l'Union Européenne. Plus généralement, pour obtenir des

⁵⁴⁷ Même si certains avantages fiscaux pour les SCOP dépendent des comportements (investir les réserves ou reverser les bénéfices aux salariés). Notons qu'en valorisant ces comportements, ils peuvent également avoir des effets éthico-politiques indirects sur les processus de décision, et donc être rattachables à une FIH.

⁵⁴⁸ Cf. supra, le III.4 pour les comparer à d'autres avantages fiscaux.

⁵⁴⁹ Même si, selon Draperi (2020), la prise en compte de ces usagers peut permettre d'éviter le corporatisme des coopératives de salariés grâce à des espaces de délibération plus ouverts à la société dans son ensemble, d'où la possibilité d'envisager que certaines coopératives soient plus redevables.

subventions via les différents Fonds européens, si des critères environnementaux (voire sociaux) sont souvent mentionnés, il n'y a pas de critères concernant le statut⁵⁵⁰. Comme le dénoncent Lebrou et Sigalo Santos (2018, p. 16), l'importance des critères reposant sur une gestion par objectifs ainsi que la priorité accordée aux finalités sociales et aux secteurs d'activité plutôt qu'aux structures de gouvernance limitent leurs possibilités de concourir directement à la démocratisation des processus de décision.

En France, où l'appartenance à l'ESS peut être en revanche considérée comme une sorte de label, les sociétés qui répondent à l'une au moins des trois conditions de l'ESS⁵⁵¹ peuvent avoir accès depuis la loi-cadre sur l'ESS de 2014⁵⁵² à des financements spécifiques de la part de la BPI, qui constituent pratiquement, outre les avantages conditionnés par l'obtention de l'agrément ESUS, les seules aides nationales en direction des entreprises de l'ESS. Cependant, comme l'explique le rapport d'ESS France (2017, p. 94) issu d'une commission enquêtant sur le financement de l'ESS⁵⁵³, « plus de 99 % des entreprises de l'ESS continuent à se financer en dehors de la BPI ». Finalement, « le bilan quantitatif et qualitatif de la BPI [...] est considéré par tous les acteurs de l'ESS rencontrés par la Commission comme médiocre et décevant en ce qui concerne le soutien à ce secteur, qui ne serait pas considéré par elle comme une priorité » (*ibid.*, p. 95)⁵⁵⁴. Ce constat semble toujours d'actualité puisque si on analyse les nouveaux fonds créés en 2019 par la BPI, aucun ne concerne l'économie sociale et solidaire, qui n'est que vaguement mentionnée dans le rapport d'activité 2019 de BPI France⁵⁵⁵.

⁵⁵⁰ Pour autant, le fait que le dossier demandant une subvention auprès du FSE soit réalisé par une entreprise de l'ESS, une SCOP (ou une association ayant pour but de les promouvoir) pourrait avantager son obtention, notamment quand ces entreprises cumulent, en plus de leur statut, des objectifs sociaux et environnementaux.

⁵⁵¹ Rappelons que l'une d'entre elles est précisément le fait d'avoir une gouvernance démocratique, même si cela peut paraître contestable dans la pratique puisque cette gouvernance n'est adossée à aucun critère précis.

⁵⁵² Avec cette loi comportant « 64 articles et un texte particulièrement technique », la France « fait exception » par rapport à ses partenaires européens, selon Stokkink et Perard (2015, p. 257).

⁵⁵³ Ce rapport souligne que « la mise en place de la BPI ne s'est pas traduite, jusqu'à fin 2014, par un accroissement des financements déjà fléchés vers l'ESS antérieurement à la création de la banque », et que « la Caisse des dépôts et Bpi France ont annoncé la mise en place fin 2014 d'une gamme destinée à couvrir les besoins de l'ESS », notamment grâce la création du fonds « Impact Coopératif » en 2015 (*ibid.*, p. 87-92). Sur le site d'Esfin (filiale du Crédit coopératif), on trouve une présentation de ce fonds qui « a pour vocation de favoriser le changement d'échelle des entreprises de l'ESS en accompagnant leur développement ou la transmission d'entreprises aux salariés sous forme coopérative ».

⁵⁵⁴ De plus, ce rapport souligne que selon certains acteurs de l'ESS, la situation se serait même dégradée entre 2014 et 2017, pour trois raisons. D'abord « en déléguant l'octroi de ses concours à des partenaires financiers, la BPI se serait éloignée des clients de l'ESS par rapport à la situation antérieure ». D'autre part, son offre n'est pas adaptée aux besoins de l'ESS et concurrence le crédit coopératif. Enfin, « le champ des garanties a été malencontreusement restreint par rapport à ce que proposait antérieurement OSEO » (*ibid.*, p. 95). OSEO, créée en 2011, était une entreprise publique destinée à financer les entreprises, qui a fusionné en 2013 avec le Fonds social d'investissement et la CDC (Caisse des dépôts) entreprises pour créer la BPI.

⁵⁵⁵ Le fait que dans les quatre-vingts pages du rapport d'activité de BPI France 2019, l'ESS ne soit mentionnée qu'une seule fois (page 11), sans aucune précision ni chiffrage des fonds qui lui sont consacrés, contrairement à de nombreux autres fonds, illustre la marginalisation de cette préoccupation.

Les entreprises de l'ESS, et notamment les SCOP ou les SCIC, ont bien plus de difficultés que les associations⁵⁵⁶ pour obtenir directement des subventions publiques et doivent se contenter de prêts ou du concours de fonds d'investissements⁵⁵⁷. Au final, l'augmentation réelle du nombre de coopératives de production en France, passant selon CGScop de 2318 en 2011 à 3439 en 2019, puis 4406 en 2022, avec une forte augmentation des effectifs, ne semble pas pouvoir s'expliquer par la présence de ces dispositifs fiscaux, ou de ces rares subventions ou facilités de financement.

Pour conclure cette sous-partie, les avantages fiscaux et subventions liés à l'agrément de type ESUS qui n'est délivré qu'en fonction de l'objectif de l'entreprise, de l'utilisation de ses résultats et de la politique de rémunération, semblent davantage rattachables à une FII sectorielle voire à une FIH, qu'à une FIP partielle, malgré la présence de quelques critères organisationnels qui ne semblent pourtant pas suffisants pour garantir un encadrement démocratique des procédures de décision, d'autant qu'ils portent d'abord sur les conséquences comportementales qu'engendre la présence d'un objectif d'utilité sociale. De plus, ceux conditionnés à des statuts coopératifs (SCOP ou SCIC) garantissant un certain niveau démocratique, et qui peuvent ainsi s'apparenter à une FIP statutaire, paraissent sous-développés tant sur le plan de leur ampleur que sur celui des impacts processuels envisagés. La reconnaissance juridique et la visibilité médiatique pour l'ESS que la loi de 2014 a engendrées contribuent sans doute à stimuler le développement des SCOP ou des SCIC, mais les avantages fiscaux et les subventions conditionnés par des statuts spécifiques semblent demeurer trop faibles pour pousser les entreprises à transformer leur organisation, d'autant qu'au-delà de la question des statuts juridiques, l'appartenance à l'ESS ne garantit pas, loin s'en faut, la mise en place et la pérennité de processus démocratiques de prise de décision (cf. supra, le chapitre 3 et infra, le chapitre 9). Au-delà du label et même du statut, ces avantages fiscaux gagneraient à être davantage reliés à la structure organisationnelle réelle de l'entreprise, c'est-à-dire au niveau démocratique de l'ensemble des processus de délibération existants (pouvant beaucoup varier d'une entreprise à une autre, même quand celle-ci adopte un statut coopératif).

⁵⁵⁶ Notons aussi que seuls les dons aux associations (ou fondations) permettent de bénéficier des avantages fiscaux prévus pour le mécénat privé. Indirectement, les entreprises de l'ESS peuvent se tourner vers des associations, comme par exemple *France active* qui propose des garanties bancaires ou des fonds spécifiques pour les entreprises de l'ESS.

⁵⁵⁷ Certains dispositifs, comme le fond ESS de Novess créé en 2016 par la Banque des territoires et appartenant à la Caisse des dépôts, fonctionnent comme fond d'investissement en faveur des sociétés commerciales de l'ESS et des entreprises ayant l'agrément ESUS. Si les subventions au niveau national semblent peu développées, des dispositifs sont accessibles au niveau des collectivités locales et au niveau européen via différents fonds structurels.

Conclusion du chapitre 7

Ce chapitre nous a permis d'appliquer nos concepts de FIP et de FII aux dispositifs existants, et de procéder ainsi à une caractérisation exploratoire de notre large champ empirique. Nous avons souligné la difficulté de catégoriser certains dispositifs, étant donné que les frontières entre les différentes catégories ou sous-catégories sont poreuses, et cela nous a conduit à préciser l'existence de dispositifs hybrides, de type FIH. Nous avons pu constater que les dispositifs désincitatifs vis-à-vis des entreprises sont rares et rapportent bien moins que des dispositifs plus forfaitaires visant d'abord les consommateurs qui sont bien plus fréquents. Quand aux dispositifs incitatifs de types FII (agissant sur les prix, les secteurs et/ou sur la compétitivité hors-prix/prix), ils sont bien plus nombreux (et coûteux) que les dispositifs rattachables à une FIP statutaire (donc simplement partielle) ou à une FIH.

En ce qui concerne les dispositifs de désincitation fiscale, nous avons pu percevoir l'ambiguïté des effets attendus de ces dispositifs, oscillant entre un rôle désincitatif, de type FII, et celui de pourvoyeur de recettes. Remarquons que le rôle désincitatif porte bien plus souvent sur les consommateurs, à l'instar de la taxe carbone et des différentes taxes écologiques, permettant aussi d'obtenir des recettes fiscales sans distordre, ou le moins possible, les comportements des entreprises. De plus, certaines taxes présentées comme pigouviennes (à l'instar des TTF nationales ou la plupart des taxes environnementales), sont finalement mises en place de manière quasi-forfaitaire (sur des demandes non-élastiques) conformément aux principes de Ramsey, perdant ainsi leur objectif désincitatif initial. Nous avons également constaté que certaines taxes envisagées au niveau européen (comme la taxe sur le plastique ou la mise en place d'une réelle TTF) pourraient avoir des effets éthico-politiques indirects sur les processus et ainsi être rattachées à une FIH.

Concernant le rôle incitatif, nous avons constaté la domination écrasante des dispositifs de type FII (par rapport à ceux pouvant être rattachés à une FIP partielle ou à une FIH) pour internaliser les externalités positives. Cela nous a également permis de constater la déclinaison plurielle de ces logiques instrumentales. En effet, l'objectif incitatif ne peut être réduit à l'internalisation par les prix de l'externalité négative ou positive (ce qui est en général présenté comme étant, en théorie, le but de la taxe Pigou, à l'instar de la taxe carbone). Avantager la performance des entreprises d'un secteur, favoriser certaines activités, améliorer la compétitivité hors-prix, ou encore faciliter l'optimisation fiscale des entreprises (ou des

particuliers), relèvent également d'une logique de FII. En effet, non seulement ces dispositifs ont vocation à agir sur les résultats des comportements, et non sur les processus de prise de décision, mais en outre ils ont tendance à renforcer indirectement la prédominance de la rationalité instrumentale au sein des organisations.

Nous avons pu ainsi mesurer en pratique toute l'influence de la TTO sur les dispositifs fiscaux existants, que ce soit pour les taxes Ramsey, ou pour les taxes/avantages fiscaux/subventions de type FII. Du point de vue des pouvoirs publics, cette influence ne se limite donc pas à l'incitation à agir sur les prix des produits pour y internaliser les externalités. Elle se traduit également par le fait de favoriser des logiques exclusivement marchandes au sein même des entreprises. En effet, à travers l'impératif constant de compétitivité, le critère d'efficacité marchande (conformément à une logique de recherche d'un équilibre Pareto-optimal de premier rang pour la taxe Ramsey ou de second rang pour la FII) est toujours central. A travers l'analyse des dispositifs existants en France et en Europe, nous avons donc mis en évidence l'existence de trois types de FII complémentaires : la FII classique ayant pour objet direct d'impacter les prix de marché, la FII sectorielle ayant pour objet soit de favoriser la performance et donc la compétitivité des entreprises d'un secteur donné, soit au contraire de tenter d'imposer, en général sans succès, les entreprises d'un secteur (sous-fiscalisé), et enfin la FII ayant pour objet d'avantager la compétitivité hors-prix ou de faciliter l'optimisation fiscale des entreprises (et des particuliers). Remarquons que si ces trois types de FII visent à améliorer la compétitivité des entreprises (ou de la pénaliser le moins possible), les dispositifs de type FIP pourraient également avoir des effets différenciés sur la recherche de compétitivité, mais l'objectif central deviendrait alors d'encadrer cette recherche par des enjeux éthico-politiques.

Nous avons pu constater que les objectifs processuels éthico-politiques, à l'instar de dispositifs de type FIP statutaire comme ceux avantageant les SCOP et les SCIC, sont rares et particuliers à chaque statut (sans cohérence globale). Notons que les dispositifs avantageant certains statuts ne peuvent être vraiment rattachés à une FIP, si le statut qu'ils avantagent ne garantit pas des conditions suffisamment exigeantes en termes de gouvernance démocratique ou de participation des parties prenantes. Ainsi, les avantages fiscaux pour les coopératives agricoles illustrent typiquement une logique de FII sectorielle (et non de FIP statutaire). De même, les avantages fiscaux pour les ESUS semblent davantage relever d'une logique instrumentale (d'amélioration de la compétitivité et d'optimisation) que d'une logique de FIP statutaire. Une logique procédurale éthico-politique peut, sous certaines conditions, se retrouver indirectement dans de rares dispositifs fiscaux incitatifs de type FII, encore peu coûteux pour

les finances publiques, encourageant l'agriculture biologique ou l'économie circulaire, par exemple. Ces dispositifs impliquent bien un changement dans les processus de prise de décision, comme ceux décourageant la spéculation ou encore la production de plastique, mais cet effet est indirect puisqu'il s'opère à travers des transformations de comportement⁵⁵⁸. En revanche, au-delà du statut, il n'existe aucun dispositif abouti agissant directement, dans une visée éthico-politique⁵⁵⁹, sur les processus de prise de décision à des fins de démocratisation de l'entreprise.

In fine, on peut catégoriser les dispositifs fiscaux incitatifs ou désincitatifs en différentes grandes catégories : la taxe Ramsey, la FII, la FIH et la FIP. Précisons qu'il s'agit d'idéaux types puisque certains dispositifs, à l'instar de l'agrément ESUS, peuvent avoir des objectifs et/ou effets qui les font osciller entre plusieurs catégories ou sous-catégories. Remarquons que s'il est très délicat de calculer le montant des différents avantages fiscaux, étant donné que de nombreux dispositifs ont été déclassés, les dispositifs fiscaux incitatifs les plus coûteux pour les finances publiques sont de très loin ceux qui se rattachent à la FII incitative, avec l'objectif d'améliorer de différentes manières la compétitivité des entreprises. Ils s'ajoutent aux différentes subventions ayant également ces mêmes objectifs, tandis que l'ensemble des avantages fiscaux et des aides publiques pouvant être reliés à une FIP statutaire (donc partielle) ou à une FIH sont extrêmement faibles. Quant aux désincitations fiscales vis-à-vis des entreprises, même de type FII, elles sont finalement très peu développées et rapportent peu, notamment en France, au contraire des taxes forfaitaires, comme l'illustre le faible poids de la taxe carbone et de la TGAP par rapport à l'ensemble des taxes environnementales, qui sont en outre souvent allégées pour la consommation des entreprises. Remarquons que plus le taux du dispositif fiscal pénalisant certains comportements des entreprises (jugés néfastes) sera élevé, plus le dispositif sera susceptible d'avoir indirectement un effet processuel éthico-politique. Cela illustre que la désincitation fiscale est bridée par la logique propre à la taxe Ramsey d'abord, mais aussi à la FII, en vue de minimiser les distorsions et de favoriser la compétitivité.

⁵⁵⁸ On ne fait pas référence ici à la fiscalité indirecte (influençant les consommateurs via les prix) puisque le changement porte bien directement sur l'entreprise, et ne passe pas par les prix mais par l'impact sur les processus, qui est indirect (du fait de l'incitation ou de la désincitation à changer de comportement).

⁵⁵⁹ Certains dispositifs, on l'a vu, favorisent la compétitivité et l'optimisation fiscale des entreprises ; en ce sens ils ont également des effets sur les processus de prise de décision, mais ils renforcent l'exclusivité de la rationalité instrumentale.

Tableau 7 : Les différents types de taxes incitatives existantes

	Taxe Ramsey	Taxe Pigou instrumentale (FII)			Taxe Pigou hybride (FIH)	Taxe Pigou procédurale (FIP)	
Objectifs (et effets) des dispositifs	Forfaitaire Non distorsif, Non incitatif	Prix de marché*	Secteur, filières, types de produits ou activités spécifiques	Compétitivité hors-prix ou Optimisation	Comportements ciblés mais effet procédural éthique indirect	Partielle (statutaire)	Complète (au-delà du statut)
Exemples typiques de Désincitation / incitation fiscale	TTF nationales**, Taxes « environnementales » .	Taxe carbone/énergies fossiles MACF, CICE, etc.	Numérique, Banque, Agriculture, Dépenses fiscales énergies fossiles, Eolien, Solaire, Insertion sociale, etc***.	Régime mère/fille, CIR, PI****, Dons, ESUS****, etc.	TTF globale, Taxe sur le plastique, TGAP*****, Agriculture biologique, Economie circulaire, etc.	SCOP, SCIC.	Aucun

* Remarquons que si la taxe carbone correspond à l'exemple type de désincitation fiscale ayant pour objet de faire augmenter les prix, de nombreux dispositifs de type FII incitative de la seconde sous-catégorie, à l'instar des dépenses fiscales en faveur de certains secteurs réduisant leurs taxes sur l'utilisation d'énergies fossiles ou encore de la plupart des subventions de la PAC, sont destinés à favoriser la compétitivité-prix des entreprises, et ont donc pour objet, plus ou moins direct, de faire baisser les prix, ou d'éviter une hausse trop importante des prix. Notons qu'il peut en être de même pour certaines incitations fiscales de type FIH (puisqu'en ciblant certains comportements, on impacte les processus, mais aussi les prix, de manière indirecte), voire même de type FIP.

** Notons qu'il s'agit de TTF existantes alors que la TTF globale (mondiale voire européenne) n'existe pas encore. Celle-ci est évoquée parmi les dispositifs hybrides, dans le sens où tout en désincitant les comportements de spéculation financière, elle pourrait impacter les processus décisionnels, des sociétés financières notamment, de manière éthico-politique.

*** Nous ne distinguons pas les taxes Pigou sectorielles désincitatives des taxes incitatives, mais, du fait de la contrainte de compétitivité, il est bien plus facile d'avantager certains secteurs (souvent indirectement via des dépenses fiscales ayant comme objet d'avantager certaines pratiques ou activités) que de les défavoriser.

**** Les avantages fiscaux vis-à-vis de la propriété intellectuelle (PI), comme ceux vis-à-vis de la recherche et de l'innovation, peuvent aussi être rattachés à une fiscalité instrumentale sectorielle.

***** Si nous avons ici positionné les avantages fiscaux liés à l'agrément ESUS dans la FII, du fait de sa tendance à être instrumentalisé, nous aurions pu aussi les positionner dans la FIP partielle du fait de la condition d'obtention d'inscription d'une utilité sociale dans ses statuts et des conditions liées à la structure organisationnelle, ou à une FIH puisque ces conditions peuvent engendrer indirectement des effets éthico-politiques sur les processus de prise de décision. Pour autant, on peut se demander si ces conditions sont suffisantes pour avoir de tels effets et s'il ne s'agit pas ici d'une autre forme d'hybridation, puisque ces dispositifs statutaires qui ne garantissent pas la présence d'un certain niveau démocratique peuvent, en favorisant l'optimisation fiscale, renforcer aussi, à l'instar de l'exonération d'IS des coopératives agricoles, la rationalité instrumentale.

***** Remarquons que pour que les différentes TGAP aient un effet procédural éthique indirect sur les entreprises, il convient que les taux soient suffisamment élevés, ce qui ne semble pas être le cas en France. Enfin, pour que la taxe plastique devienne réellement un dispositif de type FIH, il importerait qu'elle soit répercutée sur les entreprises par les États, ce qui ne semble pas être le cas pour l'instant.

Si les dispositifs de type FII incitative sont très développés, ils semblent rencontrer des difficultés pour atteindre leurs cibles, qui paraissent d'ailleurs parfois arbitraires et sont difficiles à évaluer du fait de leurs objectifs particularistes. Nous faisons l'hypothèse que les raisons de ces difficultés découlent d'une part de la logique sectorielle qui les inspire, valorisant des projets ou activités spécifiques, et d'autre part de la prégnance de l'objectif d'améliorer la compétitivité et/ou la performance (quelle que soit la structure organisationnelle de l'entreprise). Cette priorité peut sans doute expliquer la faiblesse des dispositifs de type FIP partielle/statutaire, ou de type FIH, ainsi que l'absence de dispositifs de type FIP complète⁵⁶⁰ – qui pourraient pourtant favoriser la mise en œuvre, au sein de l'entreprise, d'une raison pratique alternative à celle d'une rationalité exclusivement instrumentale.

Nous ne nous prononçons pas pour autant pour (ou contre) l'abandon de toute FII qui, on l'a vu, peut se justifier pour des raisons sectorielles (stratégiques, écologiques, ou sociales) pour faire augmenter le prix de certains produits, ou encore pour stimuler l'innovation et la recherche, mais seulement en faveur d'un rééquilibrage grâce à l'élargissement de dispositifs de type FIH, et surtout de l'introduction d'une FIP complète (au-delà du statut), prenant en compte les différentes dimensions de la démocratie d'entreprise. Il ne s'agit donc pas de limiter ni les désincitations fiscales, ni les aides publiques, mais plutôt d'en repenser les finalités tout en renouvelant leurs critères, leurs justifications et leurs objectifs. Si on considère qu'il est arbitraire de ne s'en tenir qu'aux prix/comportements/projets/secteurs/produits des entreprises, puisque cela tend à favoriser les multinationales qui s'adaptent aux législations pour obtenir différents avantages fiscaux ou subventions, on peut alors envisager l'élaboration de dispositifs incitatifs (et désincitatifs), de type FIP complète, conditionnés par des critères démocratiques.

⁵⁶⁰ Par FIP complète, nous désignons un dispositif fiscal (ayant vocation à être à la fois incitatif mais aussi désincitatif) qui prend en compte, au-delà du statut de l'entreprise, les différentes dimensions de la démocratie d'entreprise (cf. supra, le chapitre 3 et infra, le chapitre 9).

Chapitre 8 : Les conséquences pratiques attendues d'une conception procédurale et éthico-politique de la fiscalité incitative des entreprises (FIP).

Alors que dans un cadre méthodologique standard, la FII est souvent envisagée avec le but premier d'agir sur les prix de marché et non d'impacter directement l'entreprise, d'où la préférence pour des taxes indirectes, dans un cadre institutionnaliste la FIP a pour objectif d'agir d'abord sur l'organisation de l'entreprise et non sur les résultats des comportements. En ce sens, une conception procédurale de l'incitation fiscale n'est pas substantive, ce qui l'éloigne radicalement de la FII, d'autant que les processus qu'elle encourage sont de nature à favoriser le déploiement de la raison pratique des acteurs, au contraire de la FII qui a pour effet procédural indirect de renforcer la prédominance de la rationalité instrumentale. La mise en œuvre de dispositifs qui soient directement de type FIP requiert une recherche de critères démocratiques pour évaluer les structures organisationnelles des entreprises, afin d'impacter les processus de décision en favorisant le déploiement de la raison pratique des acteurs, mais ne nécessite ni de mesurer quantitativement les résultats des comportements (prix, salaires, types de produit, intrants utilisés dans la production, émission de carbone engendrée...), ni de donner une valeur monétaire à ces évaluations.

Ainsi, ce que l'on a appelé de façon restrictive, et donc partiellement abusive, la « taxe Pigou » est une FII désincitative qui n'est envisagée qu'au cas par cas de manière à internaliser les externalités dans le fonctionnement du marché supposé *a priori* efficace et à rétablir un équilibre optimal de second rang, dans le but d'affaiblir le moins possible la compétitivité des entreprises et de limiter les distorsions. D'où sa proximité autant sur le plan théorique que pratique avec la taxe Ramsey qui permet de conserver l'optimum de premier rang existant, via des taxes forfaitaires. Comme nous l'avons vu, la FII vis-à-vis des entreprises a tendance en pratique à être beaucoup moins désincitative qu'incitative (puisque l'incitation peut au contraire accroître la compétitivité) et présente le risque de décisions arbitraires de la part de l'État, d'autant qu'elle engendre une multiplication de dispositifs particularistes sans cohérence les uns avec les autres. Les taxes désincitatives, tout comme les avantages fiscaux (et les subventions) incitatifs, sont conçus afin de pénaliser le moins possible, ou au contraire d'améliorer la compétitivité, dans une logique d'efficacité exclusivement marchande qui justifie des dispositifs illisibles, morcelés et incohérents. Cela met à mal l'efficacité économique annoncée d'une taxe/subvention égalisant les coûts marginaux au nom de lois universelles qui, paradoxalement, débouchent sur des dispositifs particularistes.

Partant des dispositifs incitatifs et désincitatifs analysés dans le chapitre précédent, et largement imprégnés par ces logiques de FII et de taxe Ramsey, l'objectif de ce chapitre est de montrer, à travers quelques exemples d'actualité non exhaustifs, ce que la mise en œuvre d'une FIP, potentiellement complète, pourrait changer en pratique. Nous pointons que la mise en place

de dispositifs de type FIP (qui, au-delà du statut, n'existent pas actuellement) pourrait être une manière de renouveler la justification de dispositifs réellement désincitatifs vis-à-vis des entreprises, et de conditionner les aides publiques ou les baisses d'impôts aux entreprises à des critères ethico-politiques à vocation universelle. Cela permettrait en effet, quel que soit le secteur d'activité, les produits, la nationalité, etc., de légitimer de façon cohérente à la fois la mise en œuvre d'une augmentation des impôts ciblés sur les entreprises peu démocratiques et l'octroi de subventions et d'avantages fiscaux pour celles atteignant un certain degré démocratique.

Une telle implémentation passe par la détermination du niveau démocratique de chaque entreprise. L'aspiration éthico-politique à mesurer de façon multidimensionnelle le niveau démocratique s'éloigne des mesures univoques quantitatives standard (visant essentiellement à une évaluation monétaire) et constitue un renouvellement pour les pouvoirs publics de la manière d'appréhender et d'évaluer les entreprises, par rapport aux types d'évaluations qui se sont imposés ces dernières années dans le public comme dans le privé. Alors que la recherche d'efficacité gestionnaire classique appliquée à l'administration publique a en effet abouti à une forme de gouvernement « *au résultat* » dans une logique de performance⁵⁶¹, et a permis à l'instrumentalité marchande de s'immiscer dans la fabrique des politiques publiques, la mise en place d'une FIP nécessite à l'inverse l'implémentation d'une évaluation publique du niveau de démocratie des entreprises axée, à l'instar de la norme privée ISO 26 000, sur la mesure des processus de prise de décision.

Il s'agit ici de souligner d'abord que la FIP pourrait permettre de reconsidérer les questions d'incidence et de concurrence fiscale en renouvelant la légitimité d'une augmentation de l'imposition de certaines entreprises, et donc réhabiliter en pratique la désincitation fiscale s'adressant directement aux entreprises. Puis nous pointons que contrairement au plan de relance de 2020 en France et en Europe, qui n'a pas introduit de critères démocratiques à l'obtention d'aides publiques, la FIP (directe) pourrait être un moyen d'approfondir la loi sur l'ESS (2014), la loi sur le devoir de vigilance (2017) ainsi que la loi PACTE (2019), en conditionnant, au-delà des statuts et des missions des entreprises, l'obtention d'aides publiques à leur degré démocratique. Cela nous amène à expliciter le rôle de la FIP pour sortir de l'impératif de performance dans les évaluations des entreprises par les pouvoirs publics, et à aborder les apports pratiques d'une évaluation publique du niveau de démocratie d'entreprise.

⁵⁶¹ Cf. notamment Ogien (2010, p. 23-25), ou encore Jany-Catrice (2012), qui explicitent cette évolution des politiques publiques.

I. La FIP peut légitimer l'augmentation des impôts pour les entreprises peu démocratiques.

Comme nous l'avons vu précédemment (cf. supra, le II.1 du chapitre 6), la conceptualisation d'une FIP peut rejoindre les critiques postkeynésiennes vis-à-vis des théories standards de l'incidence fiscale. Pour les économistes standards, l'augmentation des impôts sur les entreprises (notamment les plus mobiles) n'est en général pas souhaitable (au contraire, ils préconisent même une baisse de l'imposition) puisque les impôts vis-à-vis des entreprises seraient répercutés sur le travail (ou sur les prix) et défavoriseraient les investissements (et donc la compétitivité). Or, la validité de ces théories dépend des diverses institutions publiques et privées encadrant les entreprises, mais aussi des règles formelles et des pratiques de management instituées en leur sein. Si la pensée postkeynésienne conteste cette incidence et justifie l'augmentation des impôts pour les entreprises, elle rencontre des difficultés pour généraliser cette recommandation de l'économie fermée à l'économie ouverte. En ayant pour objet de faire évoluer les processus de décision au sein des entreprises, la FIP pourrait contribuer à remettre en cause les théories majoritaires sur l'incidence fiscale et montrer en outre que, même en économie ouverte, l'augmentation des impôts (pour certaines entreprises) est souhaitable et peut faire l'objet d'une coopération entre les administrations fiscales.

Nous nous appuyons ensuite sur l'échec des taxes sectorielles vis-à-vis du numérique ou de la finance afin de souligner la difficulté à vouloir surtaxer un secteur ou une activité précis(e), alors qu'une FIP désincitative, ne ciblant ni un secteur donné, ni de manière homogène toutes les entreprises, pourrait être considérée comme plus légitime et plus acceptable (d'autant qu'elle s'accompagnerait en même temps d'une FIP incitative). Ainsi, des dispositifs différenciés, en fonction notamment des modalités procédurales d'utilisation du numérique et du poids dans la prise de décision des représentants des actionnaires principaux, et en quelque sorte des marchés financiers, pourraient agir directement sur les structures organisationnelles des entreprises (et indirectement sur leurs comportements).

I.1 En économie ouverte, une FIP désincitative pourrait rendre la concurrence fiscale plus coopérative entre les administrations fiscales.

Dans le climat actuel « mondialisé », les modèles postkeynésiens montrant qu'il est économiquement efficace (sur le plan macro-économique) de taxer davantage le capital et les

profits des entreprises au niveau d'un État peuvent être difficilement audibles, du fait de la concurrence fiscale que se livrent les différents États pour attirer la base taxable. La plupart des modèles postkeynésiens relatifs à l'incidence fiscale sont réalisés en économie fermée, la mobilité des entreprises en économie ouverte pouvant accroître la possibilité des entreprises de répercuter leurs impôts (sur les salaires ou les prix), conformément aux attendus des modèles standards. Pour autant, même dans un cadre concurrentiel, leurs résultats restent différents, comme l'illustre le modèle d'Asimakopulos et Burbidge (1974) sur l'incidence de la fiscalité sur les profits. Ce modèle distingue deux cas : un cas dit « *compétitif* », où le prix du bien vendu égalise le coût marginal, et qui peut donc être rapproché des modèles standards ; et un cas dit « *non-compétitif* », que les auteurs insèrent dans un cadre kaleckien. Sans revenir en détail sur leurs résultats, il est intéressant de souligner qu'ils concluent que « *si l'on suppose que le gouvernement essaie de maintenir le plein emploi par des mesures fiscales* », l'incidence de la taxation est très similaire dans les deux cas (*ibid.*, p. 288). Leur analyse légitime l'augmentation des impôts, notamment vis-à-vis des entreprises, même dans un cadre compétitif, et s'éloigne en cela des modèles standards traditionnels. Cependant, même dans ce modèle envisageant deux cas, les auteurs précisent bien qu'ils se situent en économie fermée, ce qui ne permet pas d'envisager l'impact que pourrait avoir la fiscalité dans le contexte actuel caractérisé par des mouvements de capitaux libéralisés. En-dehors du modèle de Bozzani (2012), qui se limite toutefois à l'impact d'un impôt de type impôt sur le revenu dans une économie financiarisée (voir Bebeau [2014], p. 229-240), il n'y a *a priori* aucun modèle postkeynésien qui prenne en compte les impacts des impôts à destination des entreprises dans une économie financiarisée ouverte, et qui puisse contredire vraiment les arguments standards pour la baisse des impôts pesant sur les entreprises et donc, dans le même temps, contre l'augmentation des impôts dans un tel contexte.

En économie ouverte, un pays qui augmente la pression fiscale de manière uniforme sur les profits et les capitaux risquerait de faire fuir les investisseurs, voire même d'être attaqué par les spéculateurs sur les marchés financiers. La plupart des préconisations de baisse de la pression fiscale sur les entreprises, et notamment sur les multinationales (qui sont les plus mobiles), se fondent sur la volonté de favoriser la compétitivité des entreprises nationales et justifient l'inéluctabilité de cette tendance par la concurrence fiscale entre les États et la recherche d'optimisation fiscale des entreprises⁵⁶². Les préconisations basées sur les modèles

⁵⁶² C'est le même type d'argument qui, associé à des obstacles politiques, bloque la mise en place d'une TTF incitative (pouvant indirectement avoir de réels impacts sur les processus de prise de décision), comme nous l'avons vu dans le II du chapitre 7. Notons bien que la conceptualisation procédurale de la fiscalité incitative

issus de la TTO visant à réduire le taux de l'IS (et les autres prélèvements vis-à-vis des entreprises) ne prennent pas en compte les pertes de bien-être liées à l'évitement de l'impôt et de la fraude fiscale, et oublient le rôle coercitif de l'impôt, comme l'indiquent Beleau et Monnier (2014). De plus, les conséquences de ces comportements en termes de pertes de recettes fiscales pour les États sont très importantes, comme l'indique Zucman (2017). Remarquons que l'accord multilatéral de l'OCDE en juillet 2021, évoqué dans l'introduction, prévoyant un taux minimum d'imposition sur les bénéficiaires à 15% ainsi que la – très légère – possibilité de mieux répartir les bénéfices des multinationales entre les territoires, pourrait freiner la tendance actuelle en octroyant d'une part le droit aux administrations fiscales nationales d'imposer pour leurs multinationales la différence entre ce taux plancher et les taux plus bas pratiqués notamment dans les paradis fiscaux, et d'autre part de récupérer hypothétiquement une partie des recettes fiscales des multinationales étrangères produisant sur leur territoire⁵⁶³.

La mise en œuvre de dispositifs de type FIP désincitative pourrait appuyer les possibilités d'action des administrations fiscales. Remarquons que ces dispositifs auraient d'autant plus d'impact qu'ils seraient implémentés à un niveau élevé (européen par exemple) dans des grands pays, ou dans un nombre important de pays. Ce type de fiscalité à l'égard des entreprises pourrait en outre rendre les pratiques des administrations fiscales plus coopératives entre elles. Ainsi, si l'on considère que la fiscalité peut être modulée en fonction du niveau démocratique de l'entreprise, il devient possible de changer les modalités de la concurrence fiscale, d'autant que l'objectif de transformer les processus de prise de décision pour favoriser la mise en œuvre d'une certaine raison pratique au sein des entreprises pourrait devenir commun à de nombreuses administrations fiscales.

Avec une FIP désincitative agissant sur la structure organisationnelle des entreprises, le message envoyé aux entreprises, aux marchés et à l'opinion publique ne serait plus univoque. Actuellement, malgré l'évolution des normes fiscales internationales, l'objectif de minimisation des distorsions et de recherche de compétitivité pour « leurs » entreprises conduit en fait la plupart des administrations fiscales à mettre en place différents types de dispositifs à visée

pourrait contribuer à contourner ces obstacles et être complémentaire à cette TTF rattachable à la FIH, du fait d'effets indirects sur les processus pouvant être potentiellement clairement éthico-politiques.

⁵⁶³ Pour autant, malgré la possibilité de mieux répartir le bénéfice imposable, cet accord ne remet pas en cause la tendance à la réduction de l'assiette composant le bénéfice imposable déclaré (cf. Monnier [2019], ainsi que le III.1 du chapitre 7). De plus, ce nouveau taux plancher à 15% pourrait être considéré peu à peu comme un taux plafond. Enfin, il faudrait déjà que les États retranscrivent dans les différentes législations fiscales ce taux plancher pour faire payer « leurs » multinationales sur leur sol (ce qui n'est pas encore le cas, comme l'illustrent les difficultés actuelles de l'UE à s'entendre à l'unanimité sur une telle évolution des législations fiscales nationales).

instrumentale réduisant l'imposition des multinationales, afin de rendre leur territoire attractif soit pour toutes les entreprises, soit pour un secteur ou des types d'activité donnés (de manière incitative). En remplaçant l'objectif instrumental d'améliorer la compétitivité de toutes les entreprises présentes et celui d'attirer le plus d'entreprises possible sur le territoire⁵⁶⁴ par un objectif procédural de transformer l'organisation des entreprises présentes et d'attirer celles qui ont transformé leur organisation grâce à la mise en œuvre d'une certaine raison pratique en leur sein, le mimétisme ne porterait plus sur la – nécessaire – baisse de la taxation des facteurs mobiles, surtout si ces évolutions sont mises en place dans de grandes zones, à l'instar de l'Union européenne, ou dans de nombreux pays, et pourrait avoir alors un effet d'entraînement.

Cette évolution accentuerait la coopération entre les administrations fiscales puisque leurs objectifs deviendraient convergents, limitant l'objectif (propre à la FII) d'attirer des entreprises sur le territoire au détriment des autres territoires, via ce que l'OCDE caractérise comme constituant des pratiques fiscales dommageables, et renforçant celui de transformer l'organisation des entreprises présentes sur le territoire mais aussi sur les autres territoires⁵⁶⁵. La dynamique d'une FIP pourrait permettre aux administrations fiscales d'échapper de fait aux égoïsme nationaux en coopérant autour d'un objectif commun : la démocratisation des entreprises. Ce mimétisme en termes d'incitations fiscales pousserait également à transformer la réglementation des différents pays (cf. supra, le III du chapitre 6). En effet, les entreprises produisant dans des pays qui mettent en place des législations en termes de droit des entreprises, de droit social et environnemental et de comptabilité alternative, pourraient potentiellement être avantagées fiscalement dans le(s) territoire(s) ayant instauré une telle fiscalité procédurale⁵⁶⁶.

Au final, cette potentielle inflexion de la concurrence fiscale grâce à l'implémentation de dispositifs de type FIP serait de nature à rendre opératoires les modèles postkeynésiens sur l'incidence fiscale de l'imposition des entreprises, même en économie ouverte⁵⁶⁷. Pour cela, il importe de concevoir la fiscalité comme un instrument non neutre ayant notamment pour but

⁵⁶⁴ Notamment pour les grandes entreprises les plus mobiles. Remarquons que puisque nous ne prononçons pas pour (ou contre) l'abandon de toute FII, cet objectif de compétitivité pourrait dans notre optique rester important pour les administrations fiscales mais devrait, grâce à des dispositifs de type FII, et surtout de type FIP, être articulé avec des objectifs éthiques et de démocratisation (conduisant à augmenter la compétitivité des entreprises les plus démocratiques, et poussant les autres à se démocratiser).

⁵⁶⁵ Si cela passe toujours par une volonté d'attirer les entreprises, sous certaines conditions, sur le territoire, l'objectif instrumental ne serait plus une fin en soi et surtout ne se ferait pas au détriment des autres territoires ou des entreprises étrangères, puisque l'objectif procédural éthico-politique pourrait devenir commun aux différentes administrations fiscales en s'adressant aussi bien aux entreprises nationales qu'aux entreprises étrangères.

⁵⁶⁶ Ce qui favoriserait la mise en place progressive de législations considérées aujourd'hui comme contraignantes, au fur et à mesure que les administrations fiscales des différents pays adopteraient cette nouvelle orientation de leur fiscalité incitative vis-à-vis des entreprises.

⁵⁶⁷ Pour autant, du fait du cadre strictement conceptuel de cette thèse, nous n'explorons pas plus avant cette piste qui exigerait une modélisation poussée.

de démocratiser les organisations des entreprises, ce qui peut engendrer des « distorsions » concurrentielles souhaitables en transformant les processus de décision, notamment les modalités d'utilisation du numérique, et en limitant le pouvoir des apporteurs de capitaux.

I.2 Une FIP désincitative pour démocratiser l'utilisation du numérique et limiter le pouvoir des représentants de « la finance » .

Nous avons rappelé dans le II.3 du chapitre 7 l'échec des taxes désincitatives sur les secteurs de la finance ou du numérique. Cela montre la difficulté de cibler un secteur tout entier, ou même une activité particulière (en l'occurrence les services numériques, bancaires ou financiers⁵⁶⁸) des entreprises. Une différenciation fiscale selon les processus plus ou moins démocratiques d'utilisation du numérique, ou encore selon le pouvoir plus ou moins fort exercé par les apporteurs de capitaux sur la gouvernance, pourrait être pertinente, sans engendrer une opposition homogène d'un secteur entier, comme c'est le cas avec la mise en place de taxes désincitatives sectorielles.

Taxer les entreprises des secteurs bancaire ou numérique semble aujourd'hui très délicat. En effet, elles bénéficient plus que les autres de différentes dépenses fiscales ayant pour but de protéger la propriété intellectuelle et de stimuler l'innovation et la compétitivité (cf. supra, le III du chapitre 7). Elles peuvent aussi plus facilement optimiser leurs impôts et échapper à l'IS mais aussi à la TVA du fait de leur capacité à déterritorialiser leur base fiscale. Ces comportements, bien que plus marqués pour les GAFAM ou les grandes banques, ne sont pas propres à ces secteurs et concernent toutes les multinationales qui utilisent la finance et le numérique pour alléger leur assiette imposable (cf. Monnier [2019]). Les modalités d'utilisation du numérique pour prendre des décisions, tout comme l'influence des marchés financiers (et des principaux actionnaires et/ou apporteurs de capitaux) sur la gouvernance de l'entreprise (et sa mise en œuvre en interne et en externe), pourraient pourtant, comme on va le voir, permettre de construire des critères justifiant une FIP désincitative directe.

L'échec d'une taxation du numérique ne reposant que sur le secteur pour différencier les entreprises, alors même que l'utilisation du numérique de façon coercitive semble courante⁵⁶⁹ quel que soit le secteur, souligne bien la nécessité de trouver d'autres critères que le secteur, l'activité, ou le produit pour différencier les taux de taxation ou pour créer de nouveaux impôts. De plus, avec la possibilité pour les grandes entreprises de répercuter une

⁵⁶⁸ Remarquons que quand on taxe de manière homogène et forfaitaire des services ou des produits (dont la demande est peu élastique) on revient de fait à une taxe Ramsey, puisqu'il n'y a plus d'effet incitatif attendu.

⁵⁶⁹ Cf. notamment l'entretien de Linhart (2023) sur le lien fort entre le numérique et le taylorisme.

telle taxe sectorielle sur leurs clients⁵⁷⁰, l'objectif – avant tout symbolique – de faire payer des impôts aux GAFAM risquait au final de n'être pas atteint. L'opposition politique, tout comme la répercussion de la taxe sur les clients du numérique, pourraient néanmoins être amoindries en cas de différenciation fiscale des entreprises selon leur utilisation du numérique.

Plus précisément, on pourrait par exemple introduire comme critère de différenciation fiscale la manière dont les systèmes d'information numérique (SIN) sont construits et utilisés pour élaborer (ou pas) des espaces collaboratifs et de partage – cf. Salles, Bour et Jardat (2020), qui abordent l'influence des SIN sur les différentes composantes de la démocratie au sein d'une organisation. Remarquons que sous l'impulsion de Salles et Bour, un Atelier SI2D de recherche a été créé il y a six ans pour mettre au point une méthode d'audit du niveau démocratique des SIN (Isidor). En prenant comme critère de différenciation fiscale des entreprises le degré démocratique de leur SIN⁵⁷¹, on passerait alors d'un objectif de désincitation de type FII sectorielle (tendant à être supplanté par un objectif de rendement) à un objectif désincitatif de type FIP. Un tel objectif ne ciblant pas un secteur donné ne serait pas a priori l'objet d'un lobbying des géants du secteur du numérique pour s'opposer à cette taxation. De plus, du fait de la différenciation d'une taxation envisagée de façon à agir sur les processus, on éviterait également une répercussion automatique sur les clients du numérique et des concepteurs de SIN. On pourrait ainsi impacter indirectement les comportements des entreprises vis-à-vis de leur utilisation du numérique, bien au-delà du secteur du numérique. A travers cet exemple, on perçoit que la FIP pourrait contribuer à sortir d'une logique sectorielle (et particulariste) et contourner l'impossibilité de (sur)taxer directement un secteur entier, que ce soit celui du numérique ou celui de la finance, la désincitation fiscale pour certains étant en outre accompagnée d'une incitation fiscale pour d'autres.

Pour lutter contre l'influence des marchés financiers sur l'organisation de l'entreprise, au lieu de tenter en vain de (sur)taxer un secteur possédant un fort pouvoir de lobbying ou d'utiliser uniquement des taxes indirectes de type Ramsey (cf. supra, le II.3 du chapitre 7), de nombreuses propositions ont été faites par les économistes, les ONG ou les politiques consistant à taxer la distribution des dividendes et les stock-options, afin de désinciter les dirigeants d'entreprise à soumettre leurs comportements aux intérêts des actionnaires. Par exemple, Robé (2012, p. 321) propose de taxer les stock-options, et au contraire d'avantager fiscalement les

⁵⁷⁰ A l'instar de la réaction de Google, comme nous l'avons vu dans le III.3 du chapitre 7.

⁵⁷¹ Nous allons voir dans le chapitre 9 qu'il s'agit là d'un critère parmi d'autres pour évaluer de façon multidimensionnelle le degré démocratique de chaque entreprise.

dirigeants qui engendrent une « *création de valeur ajoutée* ». Il s'agit ici plutôt d'une modification de la taxation des revenus des particuliers, mais on trouve aussi des propositions politiques pour discriminer fiscalement les entreprises qui distribuent des dividendes.

Alors qu'aujourd'hui les régimes fiscaux existants permettent souvent aux entreprises d'exonérer complètement de leur bénéfice imposable les dividendes, certains « think tank » politiques préconisent, à l'instar des propositions de la Fondation Copernic (2014, p. 120), la mise en place d'un alourdissement du taux de l'IS pour la partie du bénéfice distribuée sous forme de dividendes⁵⁷². Cette proposition politique de différencier les taux d'impôt sur les sociétés en fonction des pratiques des entreprises en termes de placement financier ou de versement de dividendes nous semble tout à fait compatible avec la FIP, puisque cela aurait, comme la TTF⁵⁷³, un impact indirect mais néanmoins indéniable sur les processus de prise de décision, d'où son rattachement à la FIH.

Cependant, des mesures qui concerneraient uniquement les comportements de l'entreprise sur ces différents aspects risqueraient de rencontrer à nouveau de forts obstacles politiques, avec une opposition homogène des multinationales qui pourrait limiter leur impact, comme l'illustre l'échec de la taxe française sur les dividendes distribués en 2012⁵⁷⁴. Cette mesure a été considérée comme discriminatoire parce qu'elle comprenait une exonération des distributions de dividendes entre sociétés intégrées fiscalement, ce qui avantageait les multinationales françaises⁵⁷⁵. Une autre façon de procéder serait de taxer progressivement les entreprises en fonction du rendement des fonds propres (ROE)⁵⁷⁶, même si là encore une telle mesure paraît difficile à mettre en place. Toutes ces discussions illustrent la réflexion de Kalecki

⁵⁷² Dans leur ouvrage, ils soulignent qu'« *il est essentiel, pour libérer les gestions d'entreprise de l'emprise des marchés financiers, d'utiliser le caractère incitatif de l'IS et de l'inscrire dans le cadre plus large d'une politique au service d'objectifs sociaux et écologiques* ».

⁵⁷³ Nous parlons ici d'une TTF au niveau supranational, défendue notamment par Shulmeister (2015), avec une assiette suffisamment large pour limiter les processus de décision propices à la spéculation (cf. supra, le II.1 du chapitre 7).

⁵⁷⁴ Une taxe de 3%, calculée sur le montant des dividendes versés par les entreprises avait été mise en place en 2012, avant d'être invalidée par la Cour de justice européenne (CJE) puis censurée par le Conseil constitutionnel en 2017, pour être finalement supprimée dans le PLF 2018. L'État français a même dû rembourser les taxes versées par les entreprises entre 2012 et 2017.

⁵⁷⁵ Comme l'indique un rapport établi par l'Inspection générale des finances (2018, p. 68-69), « *le constat d'une discrimination à rebours anticonstitutionnelle* » « *vis-à-vis des nationaux* » réalisé par la CJE, du fait du régime mère-fille, a été amplifié par le choix du Conseil constitutionnel de rendre cette décision rétroactive. Ces difficultés s'expliquent par le fait que le gouvernement français avait décidé de rendre compatible la taxe sur les dividendes avec le régime « mère-fille » (cf. supra, le III.2 du chapitre 7), prévoyant l'exonération pour les sociétés-mères des dividendes reçus par ses filiales.

⁵⁷⁶ Renouard et Giraud (2009) proposent d'augmenter fortement l'IS pour les taux de ROE supérieurs à 15%, même s'ils sont conscients des risques d'évasion, ce qui renvoie à la question de l'harmonisation fiscale et à la nécessité de mettre en place de telles taxes à un niveau supranational.

(1937, p. 450), pour qui « *il est difficile d'envisager que l'imposition du capital soit un jour appliquée [...] à grande échelle* »⁵⁷⁷.

La prise en compte du caractère plus ou moins démocratique des modalités de prise de décision nous semble à la fois plus légitime, car en ne visant pas des comportements spécifiques on ne risque pas de décider arbitrairement de la caractérisation de chaque comportement, mais aussi plus praticable pour contourner le pouvoir de lobbying des multinationales et limiter l'influence des marchés financiers sur l'organisation de l'entreprise. Une FIP ne s'immisce pas directement dans les choix effectués par les entreprises, et en leur offrant la possibilité de ne pas être systématiquement surtaxées (voire même d'obtenir des avantages fiscaux ou des subventions), elle ne restreint pas la liberté des entreprises. Elle a au contraire pour objet d'étendre la liberté de tous ses citoyens, voire de ses parties prenantes. En favorisant la démocratisation des processus de prise de décision, une FIP permettrait d'une part de prévenir indirectement les externalités négatives telles que la distribution abusive de dividendes, ou encore l'utilisation des paradis fiscaux découlant des décisions prises⁵⁷⁸, et d'autre part de sortir d'une logique de secteur d'activité et/ou de particularisme comportemental. Cela justifierait ainsi la différenciation dans une logique universaliste et légitimerait une refondation de la désincitation (mais aussi de l'incitation) fiscale. Si donc le civisme fiscal ou l'utilisation des bénéfiques apparaissent comme des éléments pertinents pour différencier les taux d'imposition selon les entreprises, la prise en compte d'un ensemble plus large de critères relatifs aux processus de décision nous semble de nature à permettre une réinvention de la fiscalité incitative. L'idée n'est pas de sanctionner des comportements mais de s'accorder sur des normes de gestion démocratique à promouvoir dans les entreprises via une FIP⁵⁷⁹.

Au-delà de la TTF, la mise en place d'une FIP complète dans laquelle les taux seraient différenciés selon le degré démocratique de l'organisation pourrait agir sur les entreprises en impactant l'emprise des marchés financiers sur leur gouvernance. Elle serait en effet un moyen de lutter contre l'influence des apporteurs de capitaux sur la prise de décision – quitte à ouvrir la voie à une double taxation⁵⁸⁰. Cela permettrait en particulier de relancer des processus de

⁵⁷⁷ Citant alors Robinson (1936), il estimait que « *tout gouvernement ayant à la fois la puissance et la volonté de remédier aux principaux défauts du système capitaliste aurait la volonté et le pouvoir de l'abolir complètement* ».

⁵⁷⁸ Cet effet indirect n'est pas pour autant automatique. Il découle de notre hypothèse initiale selon laquelle un changement de comportement nécessite une transformation de l'organisation (sans que cette transformation soit forcément suffisante).

⁵⁷⁹ Cela nécessite néanmoins de ne pas avantager fiscalement le versement de dividendes, comme on le fait actuellement, ce qui suppose de ne plus penser la fiscalité incitative en fonction du but premier de favoriser la compétitivité des entreprises.

⁵⁸⁰ Alors que les fiscalistes se sont efforcés d'éviter la double imposition depuis les années 1950, comme le montrent notamment dans le cas français Boisselier et Teller (1987) au sujet de la TVA, ainsi que Goyart (1987) au sujet de la réforme de 1965 sur l'imposition des bénéfiques, l'un des effets attendus de l'émergence d'une FIP

démocratisation des coopératives bancaires qui ont été en général marquées par une forte dégénérescence démocratique⁵⁸¹. La réflexion sur une taxation en amont du marché sur l'organisation des entreprises qui aurait des effets directs sur leurs processus de décision, peut paraître complémentaire à la réflexion sur une taxation en aval⁵⁸² sur les transactions financières (mais aussi sur les comportements néfastes sur le plan écologique) qui aurait des effets indirects sur ces processus. En effet, on peut se demander si la taxation sur les capitaux circulants (entrants notamment) ne pourrait pas être un moyen d'éviter les flux financiers déstabilisant l'organisation des entreprises. Cela permet aussi d'envisager la complémentarité entre des FIP et des FIH au niveau national, européen, voire même global⁵⁸³.

In fine, pour les pouvoirs publics, l'outil fiscal de type FIP paraît particulièrement pertinent puisque s'il est impossible d'imposer des réglementations à visée démocratique aux entreprises étrangères produisant sur le territoire, il est possible via une désincitation fiscale s'accompagnant d'une incitation fiscale, de les pousser à démocratiser leur organisation. Une différenciation en fonction de la structure organisationnelle, et donc des processus de prise de décision, pourrait au final changer profondément la dynamique actuelle de la concurrence fiscale en la rendant qualitative et coopérative, et en réhabilitant l'augmentation potentielle des impôts. L'objectif commun aux différentes administrations fiscales nationales deviendrait de démocratiser l'organisation des entreprises produisant sur leur territoire grâce à une fiscalité accommodante pour celles qui s'engagent dans des processus de démocratisation, mais dissuasive pour celles qui ne le font pas. Remarquons que cette démarche au niveau national n'est pas incompatible avec une fiscalité ayant aussi des objectifs incitatifs d'ordre éthico-politique au niveau supranational, et notamment au niveau européen. En effet, plus ces dispositifs seraient conçus à une grande échelle, plus ils seraient susceptibles d'impulser effectivement une dynamique de démocratisation du cadre institutionnel des entreprises, d'où la pertinence du niveau européen qui repose justement sur un idéal démocratique.

serait de réhabiliter la double imposition pour certaines entreprises, selon des critères organisationnels objectifs et opposables (cf. *infra*, le chapitre 9).

⁵⁸¹ Cf. Abhervé (2015), Gianfaldoni et al. (2012), ou encore Guillot-Soulez et Soulez (2019). Toutes ces études empiriques sur les banques coopératives ont tendance à montrer une convergence dans les pratiques de management et de gouvernement d'entreprise qui illustre bien les dérives des coopératives, même si elles montrent aussi des différences de pratiques selon les banques, à l'intérieur du secteur coopératif notamment.

⁵⁸² Cf. *supra*, le II du chapitre 7 dans lequel nous avons étudié les dispositifs pratiques de TTF.

⁵⁸³ Cf. Wachtel (2002) qui propose trois taxes globales : une TTF, une sur les IDE et une taxe unitaire sur les profits mondiaux des entreprises, ou encore Giraud et Renouard (2009), qui proposent en plus d'une TTF, de taxer les entreprises ayant des ROE (Retours sur fonds propres) supérieurs à 15%. Ces différentes taxes supranationales peuvent être clairement caractérisées, au regard de notre tableau 7 (cf. *supra*, la conclusion du chapitre 7), comme étant des FIH, puisqu'elles peuvent potentiellement avoir des effets indirects éthico-politiques sur les processus.

II. La FIP pour conditionner l'obtention d'aides publiques au-delà des statuts, des missions et des secteurs des entreprises.

Quel que soit le secteur, la nationalité ou même le statut de l'entreprise, une FIP incitative a vocation à pérenniser certains processus démocratiques de prise de décision en conditionnant les aides publiques et/ou subventions à des changements organisationnels durables au sein des entreprises. Ce n'est pas le cas de la FII incitative qui, faute d'impact direct (ou indirect d'ailleurs) sur les normes ou les conventions de l'entreprise – hormis celui de renforcer, plus ou moins indirectement, la prédominance de la rationalité instrumentale à court terme –, ne produisent leurs effets que temporairement (qui disparaissent avec l'évolution des dispositifs fiscaux) et n'ont pas d'effet transformateur à vocation éthico-politique.

Nous tentons ici d'établir l'urgence de repenser les principes sous-tendant la conditionnalité des aides publiques. Nous pointons d'abord que les plans de relance français et européen 2020 auraient pu conditionner ces aides à des critères démocratiques organisationnels pour permettre aux entreprises de se fixer durablement des missions écologiques et sociales et surtout de se donner les moyens de les atteindre. Il s'agissait en effet d'une réelle occasion (manquée) pour mettre en place des dispositifs de type FIP (ou au moins de type FII) vis-à-vis des entreprises. Cette difficulté à recourir à des critères éthico-politique pour conditionner l'octroi d'aides publiques peut aussi s'expliquer par l'insuffisance des transformations antérieures, potentiellement procédurales, du système fiscal, comme on l'a illustré notamment avec l'agrément ESUS. On souligne ensuite que la loi PACTE aurait pu, en s'appuyant notamment sur la loi sur le devoir de vigilance ainsi que la loi ESS, voire en favorisant fiscalement la mise en place d'une réelle codétermination, infléchir les dérives particularistes du système fiscal actuel en imposant des contreparties organisationnelles à l'octroi de nouveaux avantages fiscaux et subventions, et même prévoir des sanctions fiscales pour les entreprises ne transformant pas leur structure organisationnelle. Pour avancer vers des dispositifs universalistes et transformateurs, dans une optique éthico-politique et démocratique, nous montrons ainsi qu'une FIP incitative permettrait d'aller au-delà de critères statutaires pour conditionner les avantages fiscaux et les subventions aux entreprises.

II.1. Le plan de relance, une occasion manquée de transformer le conditionnement des aides publiques aux entreprises.

Nous allons considérer les opportunités de changement qu’offraient les plans de relance de 2020 face au Covid. Le contexte était propice aux réflexions sur les contreparties aux avantages fiscaux ou à l’octroi de subventions pour les entreprises (cf. le rapport Viry [2021], évoqué dans l’introduction). Même si l’objet de ces plans était avant tout conjoncturel, cela aurait pu être aussi l’occasion d’agir directement via l’approfondissement de dispositifs existants de FIP statutaire, ou au moins indirectement via l’extension des dispositifs de type FIH, sur les structure organisationnelles des entreprises. Au lieu de cette inflexion procédurale et/ou éthique, beaucoup d’observateurs constatent un possible détournement de l’objet des différentes aides publiques créées à l’occasion de ce plan, à vocation écologique notamment, en France et en Europe⁵⁸⁴.

Le plan de relance européen, détaillé par les différents rapports des Conseils européens (juillet et novembre 2020), a suscité une vive réaction d’Aglietta et Espagne (2020) qui soulignent l’absence de mise en place d’un véritable *Green Deal* ayant pour objectif de restructurer toute l’industrie et l’agriculture européenne⁵⁸⁵. Ce plan aurait pourtant pu infléchir les critères d’attribution des subventions en intégrant des contreparties processuelles précises à l’octroi des différents fonds européens. La création d’un nouveau Fonds pour une transition juste (FTJ)⁵⁸⁶ aurait pu permettre d’intégrer clairement des critères organisationnels et statutaires dans l’octroi de subventions européennes, ce qui n’a pas été le cas⁵⁸⁷. Cela aurait

⁵⁸⁴ Les subventions européennes annoncées dans le cadre du « plan vert » restent souvent générales, sans précision sur les modalités d’obtention, et semblent bénéficier à des entreprises dont la production engendre des externalités négatives pour l’environnement. Ainsi, si l’on trouve certaines subventions chiffrées en direction de secteurs comme l’hydrogène vert, pour lequel est prévu un accroissement de 15,3 milliards d’euros par l’intermédiaire du fonds d’Invest-UE, selon un rapport de l’ONG Corporate Europe observatory (2020, p. 18), le lobby des industries produisant des énergies fossiles a fait pression pour obtenir des objectifs modestes en termes d’énergies renouvelables et un soutien fort de la part des autorités européennes pour des subventions favorisant l’augmentation de la production des énergies fossiles (le rapport cite notamment le transport du gaz).

⁵⁸⁵ Selon eux « *les annonces de la Commission européenne dans son Green Deal, déjà remises en cause par certains États membres, sont d’ores et déjà très en-deçà de la réduction d’émissions requises pour l’objectif de 1,5 °C, voire 2 °C* ».

⁵⁸⁶ Selon la Commission européenne (2020, p. 15-16), le FTJ, dont le budget est de 17,5 milliards d’euros, a pour objectif de soutenir les investissements dans « *la création de nouvelles entreprises[...], la recherche et l’innovation[...], la numérisation et la connectivité numérique, [...], des énergies propres abordables[...], l’efficacité énergétique et les énergies renouvelables[...], le renforcement de l’économie circulaire[...], l’aide à la recherche d’emploi* », etc.

⁵⁸⁷ Pour obtenir des subventions de ce FTJ, outre le secteur d’activité et la région concernée (certaines étant prioritaire comme dans le cas de l’obtention de subventions via le FSE ou la Feder), le listage d’objectifs extrêmement diversifiés, dont certains pourraient engendrer des effets indirects éthico-politiques sur les processus, crée des effets d’aubaine permettant aux entreprises d’être éligibles à un projet donné grâce à certaines de leurs activités, ou simplement parce qu’elles sont considérées comme innovantes et compétitives. L’absence de critères clairement procéduraux impliquant une transformation des modalités de prise de décision au sein de l’entreprise dans l’attribution de ces fonds, rend l’objectif de « transition juste » abscons. Enfin, l’interruption du FTJ est déjà programmée puisque, selon la proposition de règlement du Parlement européen (Commission européenne, juillet 2021, p. 50), le FTJ « *prendra fin peu après le lancement du Fonds social pour le climat* » (FSC) à partir de 2025. Il est intéressant de constater que dans cette proposition de FSC, le terme d’entreprise n’apparaît plus

permis, par exemple, de réactiver le règlement européen de 2003 reconnaissant le statut de Société coopérative dans l'UE (cf. supra, chap. 7), et de proposer à ce type d'entreprises des aides publiques spécifiques.

Le plan de relance de 2020 étant concomitant à la renégociation de la PAC (et des autres Fonds européens) pour les sept ans à venir, de nombreux espoirs étaient donc permis pour rendre les critères d'attribution moins productivistes, et ainsi permettre à ces subventions de transformer l'organisation des entreprises agricoles⁵⁸⁸. Aglietta et Espagne (2020, p. 78) regrettent que l'Europe n'ait pas saisi l'occasion pour refonder la PAC qui valorise les « *pratiques les plus nocives de l'agrobusiness* ». Selon eux, le plan de relance aurait pu être l'occasion de déplacer « *les subventions des grandes sociétés propriétaires vers les communautés rurales* » et d'encourager « *les pratiques régénératives de l'agriculture biologique* ». Cela aurait pu également être l'occasion de réorienter radicalement la PAC, en y intégrant « *une stratégie d'adaptation à la nouvelle donne climatique afin de sécuriser l'accès à l'alimentation [et] préparer les entreprises agricoles à des événements climatiques extrêmes* » (cf. Valiorgue [2022], p. 78). Ces propositions peuvent en effet s'apparenter à des dispositifs de type FIIH incitative, ayant indirectement des effets éthico-politiques sur les processus de décision.

Le plan de relance français, au même titre que le plan européen, aurait pu être l'occasion de revaloriser substantiellement les rares dispositifs de type FIP incitative partielle avantageant certains statuts pouvant être considérés comme « démocratiques », ou de type FIIH incitative car favorisant indirectement une modification des processus de prise de décision en appuyant certaines transformations : agriculture biologique⁵⁸⁹ ou économie circulaire⁵⁹⁰ par exemple,

(contrairement à celui de micro-entreprise), ce qui indique bien que la subvention des entreprises en transition écologique ne sera plus un objectif prioritaire.

⁵⁸⁸ Ainsi, le second pilier de la PAC, axé notamment sur des critères agro-environnementaux, ainsi que la part du premier pilier destiné aux « éco-régimes », auraient pu voir leur importance devenir prépondérante. Les critères auraient pu être énoncés de manière à conditionner bien davantage l'octroi de ces aides à une transformation des modes de production agricole.

⁵⁸⁹ Les aides à l'agriculture biologique sont minimales en France, comparées à d'autres pays européens comme l'Allemagne, et la possibilité de bénéficier facilement des aides de la PAC destinées aux « éco-régimes », avec notamment le label HVE (haute valeur environnementale) très peu contraignant et n'engendrant que peu d'effets indirects sur les processus, interroge. C'est comme si le but en France était d'affaiblir le plus possible d'éventuels effets indirects procéduraux et éthico-politiques, qui semblent pourtant déjà assez faibles au niveau européen, étant donné que le très léger verdissement de la PAC depuis les années 1990 n'a pas vraiment remis en cause son caractère éminemment productiviste.

⁵⁹⁰ Dans l'ensemble des mesures du plan de relance français, l'une des seules approches pouvant avoir un impact indirect sur la structure organisationnelle consiste à mettre en place un Fonds économie circulaire auprès de l'ADEME. Mais son montant de 500 millions d'euros semble très faible et concerne peu les entreprises, excepté les 40 millions d'euros de subventions pour le réemploi et la réduction des emballages plastiques des entreprises. De même, le plan d'action européen sur l'économie circulaire mis en place en mars 2020 ne comporte

voire même de conditionner l'octroi d'aides publiques aux entreprises ayant mis en place des gouvernances intégrant une RSE éthique, civique et politique, ayant changé leur comptabilité ou instauré un management véritablement participatif. Les dépenses d'urgence à destination des entreprises, dont certaines ont été conditionnées, via le Fonds de solidarité des entreprises, à une baisse sensible du chiffre d'affaires, auraient pu être également conditionnées à des critères organisationnels. Il aurait ainsi été envisageable de ne pas du tout attribuer ces subventions, prêts ou autres garanties d'État à des ETI (entreprises de taille intermédiaire) ou à des grandes entreprises ne s'étant pas engagées dans des processus de transformation éthico-politique de leur organisation⁵⁹¹.

Pour atteindre les objectifs écologiques mis en avant dans le plan de relance français, il aurait été possible, dans la lignée de la loi PACTE (2019) permettant d'inscrire une mission alternative dans les statuts de l'entreprises⁵⁹², d'agir sur la gouvernance des entreprises en conditionnant, pour ces nouvelles sociétés à mission, l'octroi d'aides publiques ou d'avantages fiscaux à la mise en place de structures organisationnelles adaptées leur permettant d'atteindre des objectifs sociaux et écologiques. En évaluant la gouvernance selon divers critères démocratiques à définir, des dispositifs fiscaux incitatifs agissant sur les processus auraient ainsi pu contribuer à approfondir les objectifs des entreprises à mission⁵⁹³. Enfin, ces plans d'urgence auraient pu, à un niveau national, faciliter fiscalement la reprise en SCOP ou en SCIC par leurs salariés des sociétés en difficultés, approfondissant ainsi la loi sur l'ESS (2014). Au contraire, on ne trouve, au sein de ce plan, aucun dispositif public pour subventionner ou du moins financer ces « SCOP d'amorçage »⁵⁹⁴. Plus généralement, il n'y a finalement eu aucune mesure spécifique pour l'ESS⁵⁹⁵.

On voit donc que l'absence de critères procéduraux et éthico-politiques pour conditionner les aides publiques du plan de relance peut également s'expliquer par l'insuffisance de critères de ce type dans les différentes lois de ces dernières années ayant

presqu'aucun dispositif concret d'accès à des financements pour les entreprises de l'économie circulaire (alors même qu'il précise certains critères pour caractériser de telles entreprises).

⁵⁹¹ Ainsi, ce plan aurait même pu être l'occasion de créer un seuil démocratique, à définir, d'accès aux subventions pour les entreprises d'une certaine taille. Nous allons revenir sur cette question des seuils démocratiques dans le chapitre 9.

⁵⁹² Suivant ainsi en partie les préconisations de Segrestin et al. (2015).

⁵⁹³ La démocratisation des processus de décision, encouragée fiscalement, contribuerait en effet à améliorer la mise en place de gouvernances adaptées à la mission, et à éviter ses risques de dévoiement.

⁵⁹⁴ Il s'agit d'un statut créé par la loi de 2014 en cas de reprise d'une entreprise sous forme de SCOP par les salariés. Le mouvement des SCOP a d'ailleurs proposé de créer un fond pour faciliter la reprise en coopérative, ainsi qu'un accroissement des avantages fiscaux existants pour les SCOP et les SCIC (CGScop [2020]).

⁵⁹⁵ Comme l'indique une note du Secrétariat d'État de l'ESS d'octobre 2020 égrenant les dispositifs qui existaient déjà auparavant pour l'ESS, ainsi que les nouvelles mesures de soutien et autres garanties de prêts créées pour toutes les entreprises.

modifié les statuts et les normes de gestion au sein des entreprises. Pour autant, comme on va le voir, en analysant le cas français, ces lois peuvent être des points de départ pour évaluer, au-delà des statuts, le niveau démocratique des entreprises, afin de les différencier fiscalement.

II.2 Comment la mise en œuvre d'une FIP incitative peut aller au-delà des lois sur l'ESS, le devoir de vigilance et PACTE ?

La loi sur le devoir de vigilance des sociétés mères vis-à-vis de leurs sous-traitants de 2017 crée selon Hatchuel et Segrestin (2020) une nouvelle « norme de gestion » imposant aux grandes entreprises de mettre en place des plans de vigilance grâce à des dispositifs et des mesures adaptés. Ils remarquent que l'effectivité de ces dispositifs dépend des informations disponibles vis-à-vis des sous-traitants (*ibid.*, p. 679). Cette loi permet d'envisager la RSE dans une perspective d'impact, et questionne les modalités d'évaluation des nouvelles normes de gestion pour déterminer si elles permettent à l'entreprise de devenir redevable de ses actes.

S'il n'existe pas encore en France de dispositif fiscal désincitatif processuel impactant l'organisation de l'entreprise, cette loi sur le devoir de vigilance, qui fut accusée de limiter la liberté d'entreprendre des entreprises, prévoyait à la base des sanctions civiles en cas de non-respect de ce devoir. Le Conseil constitutionnel (2017, p. 6) a validé le principe-même de la loi en considérant d'une part qu'il est possible de limiter la liberté de gestion au nom de « *l'intérêt général* », et d'autre part que « *l'obligation d'établir un plan de vigilance et d'adopter des mesures de contrôle interne [ne réduit pas] la liberté d'entreprendre* », mais il a censuré les sanctions civiles prévues du fait du manque de précision au sujet du non-respect des nouvelles obligations engendrées par cette loi. Remarquons que l'évaluation de la redevabilité vis-à-vis des différentes personnes, physiques ou morales, identifiées comme constituant des parties prenantes, pourrait justement apporter des précisions au sujet de ce qui peut être considéré comme un non-respect du devoir de vigilance.

La loi PACTE (2019), qui donne désormais la possibilité aux entreprises de définir une raison d'être et/ou d'adopter un statut de « Société à mission », aurait pu être l'occasion de préciser d'une part des normes de gestion processuelles et démocratiques associées aux différents statuts et labels ainsi que celles témoignant du respect ou du non-respect du devoir de vigilance, et d'autre part d'élaborer des conditions processuelles, d'harmoniser et de revaloriser les rares avantages fiscaux des SCOP, des SCIC, des entreprises ayant obtenu l'agrément ESUS, créé par la loi sur l'ESS en 2014, voire même des nouvelles sociétés à mission.

Si cette loi a précisé l'objectif d'utilité sociale et refondé les conditions permettant d'obtenir cet agrément ESUS (cf. supra, le V.1 du chapitre 7), celles-ci ne comportent pas suffisamment de critères organisationnels processuels. Il aurait été pourtant possible de chercher à agir encore davantage sur la gouvernance de l'entreprise pour renforcer ses possibilités organisationnelles d'atteindre ses objectifs, en envisageant par exemple un ensemble de conditions démocratiques d'accès à des avantages fiscaux pour les entreprises (à mission notamment), et au contraire en désincitant fiscalement les entreprises n'adoptant pas de mission et/ou n'ayant pas transformé leur gouvernance suite à l'adoption d'une raison d'être ou d'une mission, avec des dispositifs de type FIP. Cela aurait été également l'occasion de faciliter fiscalement la reprise en SCOP ou en SCIC par leurs salariés des sociétés en difficulté, approfondissant ainsi la loi sur l'ESS (2014), voire d'obliger ou d'inciter fiscalement les sociétés par actions à mettre en place une certaine codétermination/cogestion .

Levillain, Hatchuel et Segrestin (2021, p. 199) soulignent que la loi PACTE crée de nouvelles normes de gestion puisqu'elle rend obligatoire la présence d'un comité de suivi pour les sociétés à mission et le contrôle par un organisme tiers, en prévoyant la possibilité juridique de perdre le statut de « Société à mission », si celle-ci n'est pas remplie. Pour autant, afin d'éviter le risque de « *mission-washing* », la question se pose de savoir à quelles conditions la définition d'une raison d'être ou le fait d'adopter un statut de « Société à mission » peut s'inscrire dans une dynamique de redevabilité, voire de démocratisation. Pour y répondre, il importe de prendre en compte le caractère plus ou moins démocratique des nouvelles normes de gestion mises en place suite à l'évolution statutaire de la firme. Tandis que Levillain et al. (*op. cit.*) soulignent l'importance de voir la « Société à mission » construire des modalités pour évaluer les nouvelles finalités induites par ce nouveau statut, nous pointons pour notre part l'intérêt pour les pouvoirs publics d'évaluer ces modalités sur un plan démocratique, dans l'optique de différencier fiscalement les entreprises selon leur structure organisationnelle.

Bien que la loi PACTE (2019) institue un comité de suivi de mission, on peut considérer, à l'instar de Favereau (2021, p. 39), que si l'entreprise ne démocratise pas ses structures de gouvernance, elle risque de se révéler hors d'état de réviser « *les finalités des dirigeants* ». Or, cette loi reste bien loin d'une logique de codétermination, ou même de cogestion. Ainsi, comme l'expliquent Levillain et al. (2021, p. 199), si le « *choix d'un comité de mission et d'un organisme tiers indépendant renforce la crédibilité de l'engagement pris et transforme le mécanisme de contrôle des dirigeants* », il « *ne contribue pas en première instance à étendre la représentation des parties prenantes au sein des organes de direction* » puisque « *le contrôle*

ne s'exerce ainsi pas au nom des intérêts des parties représentées, mais en fonction de la mission formulée par l'entreprise ».

Remarquons que, d'un point de vue processuel, le succès éventuel de l'évaluation interne de la mission peut être envisagé de deux façons : suivant que les modalités d'évaluation sont adaptées à la mission, et/ou suivant que l'entreprise tient ses engagements vis-à-vis de ses parties prenantes. Notons aussi que l'indépendance d'organismes tiers évaluant l'entreprise sur le plan extra-financier et/ou sur sa capacité à atteindre sa mission ne peut être en soi un critère suffisant. Si le comité de suivi de mission reste inscrit dans la logique dominante de rentabilité à court terme (comme cela risque d'être le cas pour les agences de notation extra-financière qui seront chargées de contrôler la mission), il ne pourra pas engendrer une dynamique de transformation. Aujourd'hui il n'existe aucune obligation spécifique, en-dehors de la présence d'un salarié, pour composer ce comité. Il importerait pourtant d'évaluer sa composition, son fonctionnement, son influence sur les instances dirigeantes, mais aussi son lien avec les représentants de différentes personnes, physiques ou morales, identifiées comme constituant des parties prenantes, qui peuvent y participer pour porter des exigences de RSE. La multiplication d'espaces de délibération avec ces parties prenantes ainsi que leur présence éventuelle non seulement au sein de ce type de comité, mais aussi au sein d'autres instances internes à l'entreprise, peuvent être considérées comme des indicateurs de l'engagement des entreprises dans une démarche de redevabilité.

Les différentes lois modifiant les statuts des entreprises (loi ESS, loi PACTE), ou actant l'exigence d'un devoir de vigilance, offraient une occasion de repenser les incitations fiscales pour faire émerger l'objectif de démocratiser les processus de prise de décision (cf. Pharo [2023]). Avec d'un côté des baisses d'impôts, des dépenses fiscales, voire des subventions, ayant comme contrepartie la mise en place de processus de prise de décision démocratique, et de l'autre une augmentation des impôts pour les entreprises les plus coercitives, la probabilité de transformation du comportement nous semble bien plus grande. Mais ces récentes lois ayant pour objet d'agir sur l'entreprise n'ont pas transformé structurellement la fiscalité incitative. Ce renouvellement requiert également une inscription des dispositifs fiscaux au sein d'un ensemble de mesures législatives permettant de disposer d'informations normalisées sur les entreprises et de faire évoluer le droit et la comptabilité des entreprises, ainsi qu'une réflexion sur l'élaboration de multiples critères de démocratisation. S'appuyer sur des lois statutaires, et plus généralement sur un ensemble de législations permettant potentiellement le déploiement de la raison pratique des acteurs, pour transformer les incitations fiscales, illustre bien le besoin en

pratique de l'émergence d'un nouveau *policy-mix* structurel cohérent (cf. supra, le III du chapitre 6), c'est-à-dire d'une utilisation de divers outils de régulation (conformément aux propositions de Pigou [1932], cf. supra, le I.1 du chapitre 4) en plus de la FIP.

Au final, alors que Moralès (2019, p. 350) regrette que la loi PACTE « *n'ait pas créé une autorité [...] de régulation dotée de pouvoirs d'informations, de recommandations et de sanction* », on peut aussi se demander s'il ne serait pas utile de créer un organisme public, dépendant de l'administration fiscale, pouvant évaluer les entreprises sur le plan démocratique afin de les différencier fiscalement.

III. La FIP pour sortir de l'impératif de la performance dans les évaluations publiques et mesurer le niveau démocratique des entreprises.

Alors que des travaux comme ceux de Jany-Catrice (2012, 2019), d'Ogien (2010), ou encore d'Eyraud (2015), font ressortir la logique instrumentale de performance qui s'est imposée dans les pratiques d'évaluation des pouvoirs publics, notre proposition de construction sous leur égide de différentes échelles pour évaluer le niveau démocratique de chaque entreprise (cf. infra, les I et II du chapitre 9) constituerait une réelle inflexion des pratiques actuelles d'évaluation et se distinguerait également sensiblement des modalités d'évaluation réalisée par les agences de notation extra-financière, qui se sont financiarisées (cf. supra, le III.4 du chapitre 1). Si les informations extra-financières se sont beaucoup développées ces dernières années du fait notamment des enjeux écologiques actuels, et des lois obligeant les entreprises à publier des rapports annuels extra-financiers, ces différentes évaluations et/ou certifications ne semblent pas être en mesure de rendre compte du niveau démocratique de chaque entreprise, et ne peuvent servir d'appui aux politiques publiques, à l'exception notable de la norme ISO 26 000 qui a été justement construite dans une dynamique processuelle.

Nous allons voir que si la logique instrumentale de recherche de performance prend actuellement le pas sur toute considération d'ordre éthico-politique, que ce soit dans l'évaluation publique ou dans l'évaluation privée, la mise en œuvre de dispositifs de type FIP complète nécessiterait de rechercher des modalités pour auditer publiquement le niveau de démocratie des entreprises. Sans entrer dans les détails pratiques de cette évaluation publique potentielle, que nous développerons dans le II du chapitre 9, il s'agit ici de montrer en quoi l'implémentation d'une FIP impliquant une remise en cause profonde des modalités de mesure de la performance des entreprises pourrait également transformer les pratiques d'évaluation mises en œuvre par les pouvoirs publics.

III.1 Les pouvoirs publics peuvent-ils encourager la démocratie, sans calculer l'efficience ou la performance?

Pour Le Texier (2018, p. 71-73), « *la rationalité managériale n'est pas incompatible avec la démocratie d'entreprise* » puisque « *le management n'impose aucune finalité particulière* ». Pour autant aujourd'hui, dans la grande majorité des cas, les managers n'envisagent de mettre en place certaines formes – limitées – de démocratie d'entreprise (cf.

supra, le II.2 du chapitre 3) qu'à la condition qu'elles puissent créer de la valeur pour les actionnaires. Ce constat semble justifier une intervention des pouvoirs publics pour infléchir cette tendance et favoriser l'amélioration du niveau démocratique (au travers de ses différentes dimensions) des entreprises.

L'évaluation du degré de démocratie peut s'apparenter à une mesure du niveau d'engagement de l'entreprise au sein d'un processus de « *rationalisation démocratique* », pour reprendre le terme de Feenberg (2004, 2014). Comme l'explique Caudron (2005, p. 156 et 163), ce concept de rationalisation démocratique recouvre « *toutes les techniques qui permettent de contester [la] hiérarchie technocratique* » en insistant sur le côté processuel de cette démocratisation. Alors que Feenberg analyse la démocratisation de la technique comme une façon de la prémunir contre la technocratie et la rationalité instrumentale⁵⁹⁶, une amélioration de la démocratie des entreprises pourrait être analysée comme une façon de décourager leur tendance à viser uniquement la productivité et la performance, et de limiter ainsi l'utilisation d'outils de gestion s'inspirant de l'organisation scientifique du travail⁵⁹⁷. Remarquons que cette évaluation qualitative du niveau démocratique ne peut pas être déterminée une fois pour toutes, car la structure organisationnelle de l'entreprise évolue selon le contexte institutionnel ainsi que selon son degré d'engagement éventuel dans différents processus de démocratisation. Comme l'explique Caudron (2005), les processus de démocratisation qui peuvent transformer la façon dont se définit l'efficacité gestionnaire sont relatives à une situation sociale donnée. Pour évaluer l'éventuelle rationalisation démocratique au sein de l'entreprise, il paraît donc nécessaire de recourir à des échelles multiples afin d'appréhender le caractère pluriel de cette dynamique, en tenant compte du fait que ces processus ne sont pas linéaires et que l'on peut assister aussi bien à une progression qu'à une régression progressive du niveau démocratique de l'entreprise.

Une FIP dont le but serait de pousser les entreprises à démocratiser leur structure organisationnelle peut contribuer à encadrer la recherche d'efficacité organisationnelle par des critères démocratiques (cf. supra, le III du chapitre 1) renvoyant à l'équité, ce qui permettrait de dépasser le sempiternel arbitrage entre équité et efficacité propre à l'économie du bien-être et à l'économie publique standard (cf. supra, le I du chapitre 6). L'idée serait ainsi pour

⁵⁹⁶ En effet, « *une fois introduite, la technique offre une validation matérielle de l'ordre social qui l'a préalablement formée* » (Feenberg [2014], p. 63).

⁵⁹⁷ Coutrot (2018, p. 164) souligne d'ailleurs la forte prégnance encore aujourd'hui du taylorisme (cf. supra, le II.1 du chapitre 3 pour plus de précisions sur ce point).

l'administration fiscale d'améliorer le niveau démocratique de l'entreprise, sans interférer directement sur sa recherche d'efficacité productive (ou marchande). Les pouvoirs publics, grâce à des dispositifs de type FIP et de type FIH, pourraient donc participer à encadrer la recherche de productivité et de performance par l'émergence de règles et conventions légitimes au sein de l'entreprise⁵⁹⁸, sans imposer pour autant, via cet outil de régulation, des règles limitant, ou orientant directement, la recherche d'efficacité de l'entreprise sur les marchés.

Il semble assez évident que l'écrasante majorité des dispositifs fiscaux incitatifs actuels, tels qu'on les a décrits dans le chapitre 7, ne poussent pas les entreprises à transformer leur structure organisationnelle dans un tel sens éthico-politique⁵⁹⁹. Cela s'explique par les écueils constitutifs d'une logique quantitative et instrumentale axée sur la volonté des pouvoirs publics d'améliorer la compétitivité via notamment les effets sur les prix et/ou sur la productivité et ignorant les effets potentiels sur les structures organisationnelles. Cette logique, vouée principalement à calculer l'impôt optimal, la pollution optimale (cf. Pottier [2016]), le prix optimal, etc., suppose de valoriser, de façon potentiellement arbitraire, certains secteurs, certains produits ou certaines activités. Au contraire, une FIP reposant sur une évaluation qualitative des niveaux de démocratie au sein des entreprises ne rencontre pas ces difficultés, car elle s'appuierait sur de multiples critères et surtout sur une acception commune, construite collectivement, de ce que sont des processus pluriels de démocratisation, l'idée étant de détailler et de rendre transparentes ces possibles mesures qualitatives.

Pour mettre en œuvre une telle orientation éthico-politique de la fiscalité incitative visant à impacter les processus de prise de décision et sortir ainsi des logiques d'efficacité marchande ou de performance largement dominantes au sein de l'économie publique actuelle (comme l'illustre l'émergence de ce qu'on dénomme le *New public management*⁶⁰⁰), il nous

⁵⁹⁸ Cette réorientation des objectifs de pouvoirs publics peut dépasser la recherche exclusive de l'efficacité économique et faire ainsi émerger de nouvelles acceptions de l'efficacité de l'organisation. En s'inscrivant dans la perspective d'impulser et/ou de pérenniser des processus de démocratisation au sein de l'entreprise, l'efficacité ne serait plus conçue comme une « *quête de [l']optimalité* », « *directement fonction de la relation mesurable entre un résultat (de nature politique) et son coût (apprécié en termes de dépenses publiques)* » (cf. Ogien [2010], p. 25).

⁵⁹⁹ Remarquons notamment que les dispositifs existants ne poussent pas l'entreprise à se fixer et surtout à remplir une « mission », alternative à la maximisation du profit sur le court terme. En revanche, comme nous l'avons vu dans la sous-partie précédente, une certaine démocratisation du gouvernement (et du management) de l'entreprise pourrait favoriser la mise en place effective d'une mission d'intérêt général ainsi que des dispositifs adaptés au suivi de cette mission. Il paraît donc nécessaire de mesurer ces évolutions potentielles afin de pouvoir mettre en place des dispositifs fiscaux incitant les entreprises à les impulser.

⁶⁰⁰ Selon Jany-Catrice (2012, p. 107), le *New public management* « *parachève le transfert vers le secteur public des normes et outils de gestion issus du secteur privé lucratif* ». Analysant l'évolution du management public, Garcia et Pillon (2021, p. 37) constatent ainsi que « *la mise en œuvre de la Rationalisation des choix Budgétaires (RCB), à la fin des années 1960* » a permis « *d'appliquer les outils du calcul coût/avantage à l'action de l'État* », et donc d'imposer une recherche de l'efficacité calquée, en partie, sur les modalités de la recherche de l'efficacité productive et marchande de la part des entreprises.

semble important de mesurer sur le plan démocratique la structure organisationnelle de chaque entreprise. Pour que cette mesure qualitative puisse appréhender le caractère plus ou moins démocratique de l'organisation, il conviendrait d'évaluer la légitimité des règles et des conventions élaborées au sein des entreprises⁶⁰¹. En général, la mesure de l'efficacité est avant tout quantitative et risque d'aboutir à un choix unique qui ne se discute pas démocratiquement, comme l'illustrent d'une part la mesure d'équilibres partiels associés à des prix optimaux pour atteindre l'efficacité marchande, et d'autre part la mesure scientifique de la meilleure organisation du travail pour atteindre l'efficacité productive. Au contraire, la mesure du niveau démocratique serait d'abord qualitative, par nature multidimensionnelle, et ferait l'objet de discussions et de concertation (cf. infra, le II. du chapitre 9). De plus, elle ne nécessite pas de calculer un résultat quantitatif unique ayant pour vocation exclusive d'être retranscrit sur le plan monétaire.

III.2 Dans l'évaluation publique, sortir d'une logique de performance pour aller vers une recherche de l'amélioration du niveau démocratique.

Dans un article portant sur les transformations de l'évaluation des politiques publiques, Jany-Catrice (2019, p. 67-70) montre comment on est passé progressivement d'une planification budgétaire ayant pour objet d'impacter la production, à une évaluation interne des politiques publiques modifiant « *la nature de l'État* »⁶⁰². L'auteure ajoute que grâce à l'introduction de la notion de performance, l'évaluation a évolué « *d'une posture constructiviste à une posture réaliste* » (ibid, p. 75)⁶⁰³. Ogien (2010, p. 23-24), quant à lui, souligne l'émergence d' « *un nouveau registre de légitimation* » qui consiste à « *gouverner au résultat* », résultat étant entendu dans le « *sens de la mesure de la performance de l'action de l'État* », en lien direct avec « *la transformation de la nature et des modalités de la quantification de l'action publique* ». Selon Jany-Catrice (2019, p. 73), à partir des années 1990, l'évaluation de l'efficacité de l'État participe à la « *dé-légitimation partielle* » de son action. Cette évolution

⁶⁰¹ Pour Eymard-Duvernay (2012, p. 160), la légitimité de ces règles dépend de la justice et de l'efficacité. La recherche sur le niveau démocratique exprime une volonté d'encadrer la recherche d'efficacité en aval par la recherche du juste en amont, qui peut être évaluée de façon plurielle.

⁶⁰² Alors que cette planification visait à lancer de « *grands projets industriels* » en vue d'exercer « *un contrôle politique sur la production* », l'« *évaluation des politiques publiques, indûment parée de la double vertu de la neutralité et de la rationalité économique* », va progressivement introduire à partir de la fin des années 1970 les « *analyses coûts-avantages* » au sein du fonctionnement étatique.

⁶⁰³ Elle note ainsi que « *la performance apparaît ainsi non seulement comme l'expression d'une apologie de la raison instrumentale mais aussi comme celle de la "raison statistique" (Desrosières), voire de la raison métrique* », ce qui « *s'oppose au constructivisme des dispositifs et des évaluations, lorsqu'ils rappellent qu'évaluer signifie "mettre de la valeur sur" quelque chose* ».

renverse totalement l'idée de démocratiser l'économie, présente dans le programme commun de la gauche dans les années 1970, comme l'explique Morin (2020, p. 123), et qui avait été évoquée, sans être vraiment mise en œuvre, pour les entreprises publiques dans une loi de 1983⁶⁰⁴. En effet, en évaluant les politiques publiques sur le plan de la performance, non seulement ce ne sont plus les entreprises qui sont visées, mais surtout la dynamique n'est plus du tout de valoriser le déploiement de la raison pratique des acteurs, mais au contraire d'assurer la prédominance de l'instrumentalité marchande au cœur même de l'État.

Ainsi, selon Ogien, (2010, p. 25), depuis la mise en place de la LOLF en 2001, le but de l'État devient, pour chacune de ses missions, d'être « *le plus efficace possible* »⁶⁰⁵, dans un sens univoque. Selon Ogien (2010, p. 26), avec cette LOLF, « *l'efficacité en mode gestionnaire pénètre, par le truchement du contrôle de la performance par la mesure du résultat, les rouages de l'action publique et s'inscrit peu à peu dans les routines des activités administratives* ». Avec cette LOLF, l'État français connaît, à l'instar de nombreux autres États, selon Eyraud (2015, p. 201), une évolution de son système comptable qui devient alors similaire à « *une comptabilité privée d'entreprise* ». L'auteure ajoute que cette évolution associée à l'évaluation de la performance transforme les « *modes de contrôle et de régulation au sein de l'État et des entités publiques* » (*ibid.*, p. 205). Ce mode d'évaluation au résultat tend à renforcer la coercition⁶⁰⁶. Ogien (2010, p. 37) pointe d'ailleurs le « *retour de la figure du chef, dont la puissance repose en partie sur la maîtrise des données que produit le système du chiffre gestionnaire* ». Il conclut que « *pour remplir les exigences de la performance, on en vient à justifier le rétablissement de l'autoritarisme* ».

Bien que selon Bouvier (2015, p. 51) la LOLF ait le mérite d'accroître « *la transparence financière, la lisibilité des budgets et des comptes publics* » tout en renforçant le pouvoir du Parlement⁶⁰⁷, la volonté d'évaluer la performance des différentes missions de l'État, souvent de

⁶⁰⁴ Ainsi, il explique que « *la loi de démocratisation du secteur public sera votée en juillet 1983 et prévoira des conseils d'administration tripartites : À côté des représentants de l'État et des salariés, le dernier collègue regroupe des personnalités qualifiées, mais, et c'est fondamental, ces personnalités sont nommées par décret* ». Il ajoute que « *dès lors, ce que l'on voulait éviter, l'étatisation, est rentrée par la fenêtre au sein des conseils d'administration et la démocratie, elle, est restée à la porte* » (*ibid.*, p. 156).

⁶⁰⁵ Ainsi, avec la LOLF, il déplore que l'État se transforme d'une « *institution chargée d'assurer des "fonctions collectives", pour devenir une organisation qui remplit trente-trois missions de la façon la plus efficace possible* ». Il ajoute que chacune de ses missions est subdivisée en plusieurs programmes, « *eux-mêmes divisés en "actions"* » avec « *des objectifs quantifiés* » et « *des indicateurs de performance* » pour les mesurer (*ibid.*).

⁶⁰⁶ Il y a ici un parallèle saisissant entre cette évolution des organisations publiques et la tendance à la coercition au sein des organisations privées, que nous avons brièvement décrite dans le chapitre 1 et qui est, comme nous l'avons vu dans le chapitre 2, justifiée par l'économie standard étendue, et notamment par la théorie des coûts de transaction, au nom de l'efficacité.

⁶⁰⁷ Il reconnaît cependant une forte tension entre ce renforcement de la « *tradition démocratique* » et de la « *capacité politique des élus du suffrage universel* » d'un côté, et de l'autre « *l'introduction d'une logique de*

manière opaque et sans concertation avec la société civile (cf. Boual et Brachet [2006]⁶⁰⁸), dispense en fait les pouvoirs publics d'impulser des projets industriels, mais aussi d'évaluer les entreprises elles-mêmes (et encore moins la société dans son ensemble), considérées comme performantes par nature. Les pouvoirs publics se limitent ainsi à une évaluation de leurs propres politiques au regard de leurs effets en termes de performance, comme le fait n'importe quelle entreprise privée. Jany-Catrice (2012b, p. 2) pointe une « *dissolution [...] de la performance collective, et avec elle, du progrès social, dans la somme des performances individuelles* » qui conduit à omettre « *une réflexion autour de la préservation des biens communs qui échappe par essence aux approches individualistes* » et s'accompagne de l'abandon de l'objectif d'impacter la production, caractéristique de l'ancienne planification. On est ainsi passé d'un État évaluateur à un État lui-même évalué pour reprendre la formule de Jany-Catrice (2019, p. 78-80)⁶⁰⁹.

Selon Eyraud (2015, p. 207-209), cette évolution des politiques publiques engendre aussi une « *transformation des relations entre acteurs publics et acteurs privés* ». L'auteure prend l'exemple du crédit d'impôt recherche (CIR)⁶¹⁰ pour montrer que « *certaines nouvelles dépenses fiscales donnent la possibilité aux entreprises d'orienter, voire de contraindre, l'action d'entités publiques ; les acteurs privés pénètrent ainsi au cœur du métier et des missions de ces dernières* » (*ibid.*, p. 209). Pour elle, « *il est évident que l'on a affaire à un processus croissant de captation de ressources publiques par des intérêts privés, mais également d'intégration des entités publiques au monde économique* ». Cette analyse rejoint en partie notre description des dispositifs fiscaux incitatifs existants vis-à-vis des entreprises, en France notamment, qui peuvent souvent être considérés comme particularistes, voire même clientélistes (cf. supra, le chapitre 7), et illustrent l'importance de limiter la logique de FII en renforçant au contraire la logique de FIP dans l'élaboration des dispositifs fiscaux incitatifs. Ce changement de logique nécessiterait une modification profonde des pratiques d'évaluation de

gestion, répondant quant à elle à des impératifs économiques, et qui privilégie la capacité d'expertise technique, celle des décideurs » (*ibid.*, p. 59).

⁶⁰⁸ Dans leur ouvrage collectif *Évaluation et démocratie participative*, recensant les rares expériences de réelle concertation dans l'élaboration des évaluations, il notent que l'évaluation démocratique et pluraliste des politiques publiques intégrant des « *associations de consommateurs-usagers-citoyens* » rencontrent de fortes résistances du fait d'un « *système étatiste opaque* » et « *peu lisible* » que ce soit au niveau national ou européen (*ibid.*, p. 6-7).

⁶⁰⁹ Elle déplore d'ailleurs le monopole en la matière des « *économistes, équipés de leurs modèles d'équilibre et de leur représentation anthropologique spécifique (l'individualisme méthodologique)* ».

⁶¹⁰ Pour illustrer comment un tel dispositif fiscal transforme les rapports de pouvoir en réalisant un « *transfert à des acteurs privés du pouvoir de décider de l'affectation de fonds publics* », l'auteure prend l'exemple de la société Soprema qui grâce à son « *don* » à l'université de Strasbourg en 2014 pourra décider « *des projets qui seront financés* ». Elle souligne que « *non seulement ce n'est pas l'État qui décide de l'affectation de l'impôt de 1,4 million qu'il n'a pas perçu, mais ce n'est pas non plus l'Université de Strasbourg qui va décider de la destination des intérêts de la somme placée* » (*ibid.*, p. 207).

la part des pouvoirs publics. Plutôt qu'intégrer les entités publiques au monde économique, il s'agirait, à travers une évaluation du niveau démocratique des entreprises, indispensable pour aboutir à des dispositifs de type FIP complète, de contribuer à orienter les entités privées vers la mise en œuvre, ou du moins sa prise en compte, du bien commun (cf. supra, le III.4 du chapitre 2).

Alors que l'État ne semble pas actuellement en capacité d'évaluer le degré de démocratie des entreprises, la mise en œuvre une FIP suppose de construire une évaluation publique multidimensionnelle du niveau démocratique des entreprises (cf. infra, le chapitre 9), conduisant non seulement à faire émerger de nouvelles pratiques d'évaluation de l'État mais également à repenser l'évaluation de la performance globale des entreprises réalisée notamment par des agences de notation.

III.3 Contribuer à impacter l'évaluation privée en reformulant la logique de performance globale et en sortant d'une financiarisation de la notation extra-financière.

La notion de performance globale « *est mobilisée dans la littérature managériale pour évaluer la mise en œuvre par l'entreprise des stratégies annoncées de développement durable, renvoyant ainsi à une conception holistique de la performance* », comme l'indiquent Capron et Quairel (2006, p. 2). Malgré les réflexions pour évaluer l'entreprise de manière multidimensionnelle⁶¹¹ grâce à cette notion agrégeant, en plus des résultats économiques de l'entreprise, ses résultats environnementaux et sociaux et témoignant par conséquent d'une certaine prise en compte des parties prenantes (cf. Baret [2006]⁶¹²), il n'existe pas selon Capron et Quairelle (2006, p. 9) d'indicateurs permettant une « *intégration des performances dans une approche synthétique* ». Au contraire, ils remarquent la prédominance de la vision utilitariste de l'évaluation des entreprises en matière « *de développement durable : l'économie constitue l'objectif final, le comportement vertueux, dans les deux autres sphères [écologique et sociale], étant censé servir cet objectif* ».

Une évaluation du niveau démocratique des entreprises en vue d'élaborer une FIP complète permettrait de combler en partie l'insuffisance des informations et des indicateurs

⁶¹¹ Par exemple, Capron et Quairelle (2006, p. 7) explicitent les trois dimensions (publique, écologique et sociale) pointées par le Commissariat Général au Plan français en 1997 pour aboutir à « *une juste évaluation de la performance d'une entreprise* ».

⁶¹² Selon Baret (2006, p. 144), « *l'évaluation de la PGE [performance globale de l'entreprise] n'est pas une finalité* ». Cette évaluation prend surtout en considération selon lui « *l'ensemble des attentes des parties prenantes dans les décisions et choix stratégiques opérés par les entreprises* » afin de permettre un arbitrage entre « *les intérêts propres, et souvent contradictoires, des différentes parties prenantes* ».

renseignant sur la performance globale de l'entreprise, et notamment sur sa gouvernance. Comme on l'a vu (cf. supra, le III. 4 du chapitre 1), l'évaluation de la gouvernance dans les notations extra-financières ESG (environnemental/social/gouvernance) reste en effet complètement insérée dans une logique propre à la *shareholder value*, ce qui semble tout à fait cohérent avec la progressive financiarisation du marché de l'audit extra-financier. De plus, pour mesurer la gouvernance, mais aussi les deux autres échelles sociales et écologiques, le choix des critères tout comme la pondération choisie pour chaque critère semble arbitraire et varie selon les pays des agences de notation⁶¹³. Cet arbitraire vient du fait que ces critères concernent principalement les conséquences des décisions, et pratiquement jamais les processus de prise de décision. Cela illustre bien le caractère problématique du principe de l'évaluation de la performance (même quand celle-ci est élargie à des composantes non strictement économiques et financières) reposant sur une logique de résultats. Finalement, on évalue des comportements qui dépendent grandement du secteur d'activité concerné, ce qui affaiblit la potentielle trans-sectorialité de ces indicateurs, mais on n'évalue pas la structure organisationnelle et décisionnelle de l'entreprise, alors même que le niveau démocratique, de la gouvernance notamment, pourrait être évalué sur des critères plus universels, et permettre ainsi une réelle mesure trans-sectorielle.

En plus des évaluations extra-financière externes, les pratiques d'auto-évaluation par les entreprises se sont multipliées ces dernières années, témoignant ainsi d'une certaine prise en compte au sein des entreprises elles-mêmes d'enjeux sociétaux, et donc d'une certaine remise en cause d'une logique de performance exclusivement économique, au sens strict du terme. Capron et Quairelle (2006, p. 14) indiquent que l'« *auto-évaluation sur la base d'indicateurs clés donnent une image plus large et plus complexe des performances au niveau de chaque unité ou filiale* »⁶¹⁴, même s'ils notent que « *ces évaluations restent juxtaposées par domaine* ». Malgré « *l'apparence d'une préoccupation de performance globale* », selon eux « *les instruments d'évaluation restent plus proches d'un modèle certes élargi mais centré sur la performance économique* » au sens strict. Depuis 2010, l'IIRC recommande aux entreprises de mettre en place des pratiques de reporting intégré, pour mettre en avant leur performance extra-financière, en plus de leur performance financière. Cependant, comme le soulignent Richard et

⁶¹³ Campodron et al. (2008) expliquent que « *par exemple, dans les pays du nord de l'Europe on accorde une importance extraordinaire au respect de l'environnement* ». De plus, ils soulignent qu'« *il existe une certaine opacité pour connaître les méthodes d'évaluation de chaque agence* ».

⁶¹⁴ Ils ajoutent que « *la composante rituelle de ces auto-évaluations est importante* » et que ces évaluations créent une dynamique qui contribue à faire évoluer « *la culture organisationnelle dans le sens d'une performance plus multidimensionnelle* ».

Rambaud (2020, p. 106-108), dans ce nouveau type de reporting, les différents capitaux, autres que le capital financier⁶¹⁵, « *apparaissent comme de simples moyens au service du capital financier* ». Ils ajoutent que, dans une telle logique, « *l'extra-financier est "extra" car il permet de protéger le seul capital financier tout en faisant croire qu'on protège aussi les autres capitaux* ».

Comme l'explique Déjean (2021b, p. 47), « *le choix de l'intégration entre le financier et l'extra-financier [...] conduit les entreprises à privilégier une approche quantifiée du reporting sociétal et surtout une vision partielle puisque découlant du modèle d'affaires* ». Malgré des avancées, la directive européenne CSRD de 2022, ayant pour but de normaliser la notation ESG mais risquant ainsi de participer à l'intégration de l'extra-financier au financier, peut donc paraître insuffisante pour rompre radicalement avec l'évaluation actuelle de la performance en termes de gouvernance, mais elle reste insuffisante aussi sur les plans sociaux et écologiques, du fait d'une logique dominante de *shareholder value* (cf. supra, le III.4 du chapitre 1).

Au contraire, l'évaluation publique du niveau démocratique des entreprises pourrait permettre de contester cette logique rendant dépendante à la recherche de performance financière toute recherche d'efficience et de performance autre que celle de rentabilité. On pourrait pour cela s'appuyer sur les évolutions législatives actuelles qui améliorent fortement la transparence financière des multinationales⁶¹⁶, mais obligent aussi à publier des informations extra-financières (dans la lignée des loi NRE de 2001 et du devoir de vigilance de 2017), tout en allant bien plus loin sur le plan comptable, sur le plan extra-financier ou encore sur le plan de la responsabilité fiscale des entreprises⁶¹⁷, en approfondissant l'évaluation grâce à certaines certifications privées ayant récemment émergé.

⁶¹⁵ Contrairement au capital financier, ils ne figurent pas dans le passif du bilan de l'entreprise.

⁶¹⁶ Le plan BEPS de l'OCDE lancé en 2016 (cf. supra, notre introduction générale) a obligé les multinationales à fournir au pays de leur maison mère une comptabilité pays par pays de leur activité. De plus, ce plan prévoit de généraliser l'échange d'informations fournies par les entreprises entre les administrations fiscales (Chavagneux et Palan [2017]), ce qui a amélioré l'acquisition d'informations comptables pour les administrations fiscales. Remarquons que le contexte pandémique a de nouveau permis d'améliorer – légèrement – la transparence financière des entreprises en Europe. En effet, alors que les banques étaient déjà obligées de rendre public un reporting financier pays par pays depuis fin 2014, une directive européenne de début 2021 a étendu cette obligation à toutes les grandes entreprises implantées en Europe. Précisons que cette directive obligeant toute entreprise à publier annuellement de nombreuses données financières, pays par pays, a été fortement affaiblie par le lobbying français, poussant à ne publier ces données que de façon agrégée pour les activités réalisées en dehors de l'Union Européenne et à réserver aux entreprises la possibilité d'obtenir des dérogations pour différer de six ans la publication de l'ensemble de ces données.

⁶¹⁷ Parallèlement à cette amélioration de la circulation d'informations comptables des entreprises, la responsabilité fiscale devient un enjeu de réputation pour les entreprises, au même titre que leur responsabilité sociétale, ce qui engendre des propositions de création de labels venant certifier que l'entreprise a un comportement fiscal citoyen (cf. par exemple, Banos [2016] qui propose des certifications sur l'élaboration de l'information fiscale sur le modèle des normes ISO). Une étude réalisée par la société d'avocat d'Ernst and Young (Lieb, Menard et Schiel

III.4 Evaluer publiquement la démocratie pour contribuer à normaliser autrement l'évaluation extra-financière, en s'appuyant sur l'exemple de la norme ISO 26 000 ?

Comme nous l'avons explicité (cf. supra, le I.4 puis le III.2 du chapitre 2), pour permettre l'expression et la participation des citoyens et des parties prenantes de l'entreprise à sa gouvernance, une intervention publique est nécessaire. Cette intervention pourrait notamment prendre la forme d'une FIP complète, qui implique de mesurer publiquement le niveau démocratique de la gouvernance, sa mise en œuvre en interne, ainsi que la redevabilité vis-à-vis de ses parties prenantes (cf. supra, le chapitre 3), ce que ne semblent pas faire la plupart des notations extra-financière actuelles. Malgré leur foisonnement, il paraît en effet difficilement envisageable pour les pouvoirs publics de faire un tri parmi ces multiples indicateurs qui n'envisagent la performance sociétale de l'entreprise que pour la mettre au service de sa performance financière et semblent ainsi incompatibles avec l'optique de mesurer le niveau démocratique des entreprises. Pour sortir d'une logique de performance (totale ou même globale) la norme privée ISO 26 000 peut toutefois représenter une innovation dans la manière d'évaluer les entreprises, puisqu'elle s'intéresse justement aux processus de prise de décision, comme nous allons le voir avant de souligner qu'au-delà de cette norme, il importe, pour pouvoir implémenter une FIP, que les pouvoirs publics mettent en œuvre leur propre évaluation.

Parmi les multiples normes extra-financières, les normes ISO 26000, produites par l'institution privée ISO, qui renseignent en partie sur les modalités de prise de décision des entreprises en matières de RSE, constituent une avancée dans l'optique d'envisager une évaluation des processus, et non pas uniquement une évaluation des résultats. Selon Schaffer (2016, p. 109), ces normes constituent « *une extension de l'objet-norme, de par l'élargissement de son périmètre, sa dimension socio-politique et sa vocation universelle* »⁶¹⁸. Capron (2017) souligne que l'ISO 26 000 étend l'obligation de « *devoir de vigilance* » par rapport à son environnement naturel humain à la « *sphère d'influence de l'organisation* », ce qui implique une vigilance tout le long de la chaîne d'approvisionnement. La question de la gouvernance de l'organisation est donc centrale au sein de ces normes ISO 26 000. Comme le souligne

[2018], montre que malgré l'amélioration sensible des informations comptables disponibles pour l'administration fiscale, les contrôles fiscaux en France n'ont pas augmenté, ce qui s'explique par une « *diminution relativement importante des effectifs de la Direction générale des finances publiques (DGFIP)* ». Cette étude considère qu'il est urgent « *d'arriver à mieux évaluer la dimension qualitative de l'action des services de contrôle* », et qu'il faudrait faire participer les acteurs de la société civile au débat afin qu'ils puissent contribuer à la discussion publique.

⁶¹⁸ Schafer (2016) souligne que « *par la formulation de lignes directrices, cette norme facilite son intégration dans les systèmes de management existants* ». Elle peut ainsi permettre aux entreprises de s'approprier le processus de RSE. Selon Chanteau, (2010, p. 175 et 178) cette norme permet de définir plus clairement la qualité RSE.

Brodhag (2010, p. 142), l'avancée majeure d'ISO 26 000 est de permettre une évaluation potentielle des « *systèmes de management, c'est-à-dire des moyens et non des fins, sur le plan des processus et non des résultats concrets* ».

Bien que ces normes ISO 26 000 aient été conçues dans l'optique de ne pas être certifiables, elles deviennent une référence incontournable en matière d'audit. Néanmoins, les certifications diversifiées issues d'ISO 26 000 sont encore en phase d'émergence, et elles risquent d'être dévoyées par les entreprises ou par des agences de notation extra-financière⁶¹⁹ – ce qui peut même s'apparenter à une sorte d'« *ISO 26 000 washing* » selon Cadet (2015, p. 21)⁶²⁰. Celle-ci (*ibid.*, p. 26) met ainsi en garde contre les risques de régression de pratiques RSE du fait de la « *fongibilité* » entre les normes publiques et la norme privée ISO 26 000 (qui s'explique par la faiblesse des politiques publiques et la montée en puissance des normes privées). En effet, faute d'une articulation avec les normes publiques, ces normes ISO ne remettent pas – encore – en cause l'encastrement des agences de notation extra-financière au sein des structures financières. Ainsi, le rapport Cambourg (2019, p. 201), publié par l'autorité des normes comptables, plaide non seulement pour la mise en place d'une obligation publique de reporting extra-financier, mais aussi pour une normalisation sur la base d'une élaboration publique : « *la mission considère que la normalisation nécessaire de l'information extra-financière doit bénéficier de la légitimité conférée par une élaboration et une adoption dans la sphère publique* ». C'est pourquoi, il semble nécessaire d'aboutir à une co-régulation normes publiques/normes privées, pour évaluer les processus de prise de décision au sein des entreprises (cf. infra, le II.3 du chapitre 9).

L'initiative du Danemark proposant une norme certifiable à partir d'ISO 26 000 illustre les potentialités pour une administration publique souhaitant concourir à la normalisation des informations extra-financières (cf. Schäfer, *op. cit.*). Cet exemple montre qu'il serait possible pour une administration de s'appuyer sur des normes privées pour élaborer des normes publiques et pour évaluer les structures organisationnelles des entreprises, voire même pour différencier – fiscalement – les entreprises. Dans l'optique d'élaborer des dispositifs de type FIP complète, au-delà des modalités organisationnelles permettant ou non à l'entreprise d'adopter des objectifs/missions de RSE et de mettre en place des systèmes de gouvernance adaptés à ces objectifs, il paraît indispensable que les pouvoirs publics puissent mesurer de

⁶¹⁹ Ce risque est accru par la prégnance des normes anglo-saxonnes qui, en matière de comptabilité, ont tendance à valoriser la performance et ont été influentes dans la construction des différents critères d'ISO 26 000.

⁶²⁰ Selon elle, « *l'ISO 26 000 washing procède finalement du refus d'encadrer les pratiques RSE* ». Cette absence de contrôle public permet aux entreprises de s'auto-évaluer ou de faire appel à des auditeurs externes, tout en se référant à cette norme.

manière systématique et multidimensionnelle le caractère plus ou moins démocratique de l'entreprise.

Pour élaborer cette évaluation, les administrations pourraient s'appuyer en partie sur les informations des différentes institutions privées produisant des normes, à l'instar de l'organisme ISO, des organismes de certification (de type commerce équitable, B-corp, ou encore SPG) produisant des labels, des audits participatifs réalisés par les syndicats, des ONG ou d'autres associations s'intéressant aux entreprises⁶²¹. De même, les informations fournies par le Ministère du Travail, l'Inspection du Travail, le défenseur des droits, l'OIT et par l'ensemble des organismes publics et des organisations syndicales veillant au respect de la réglementation du travail, seraient très précieuses. Nous soulignons dans le chapitre 9 que cette évaluation requiert que les pouvoirs publics aient la possibilité, le cas échéant, de réaliser un audit multidimensionnel de chaque entreprise sur son niveau démocratique. Pour éviter l'instrumentalisation possible des différents labels, certifications ou normes, il importe en effet d'évaluer la gouvernance et sa mise en œuvre en interne dans l'organisation de la production, comme en externe vis-à-vis de l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise (cf. supra, le chapitre 3).

⁶²¹ Nous pointons dans le I.4 du chapitre 9 que ces informations peuvent contribuer à construire la quatrième échelle indiquant une mise en œuvre de la démocratisation de l'entreprise vis-à-vis de ses parties prenantes externes puisqu'elles constituent des signaux indiquant une certaine redevabilité de l'entreprise.

Conclusion du chapitre 8

Ce chapitre a permis de mettre en évidence les attendus pratiques de la mise en place d'une FIP complète qui romprait avec le morcellement du système fiscal actuel. Nous avons vu que ces dispositifs de type FIP (qui, au-delà du statut, n'existent pas actuellement), incluant notamment des dispositifs réellement désincitatifs, seraient aussi une manière de conditionner les aides publiques et des avantages fiscaux à des critères éthico-politiques universels.

Nous avons d'abord pointé que la FIP peut permettre de reconsidérer les questions d'incidence et de concurrence fiscale en renouvelant la légitimité d'une augmentation de l'imposition de certaines entreprises, et donc de réhabiliter en pratique la désincitation fiscale s'adressant directement aux entreprises. En ne cherchant pas à augmenter la taxation des entreprises en fonction d'un secteur donné (comme on l'a vu avec le numérique et la finance), mais en fonction des processus de prise de décision (notamment l'utilisation coercitive du numérique et l'asymétrie de pouvoir en faveur des principaux actionnaires), une FIP à la fois incitative et désincitative s'éloignerait des particularismes sectoriels, mais aussi nationaux. Elle pourrait ainsi changer profondément la dynamique actuelle de la concurrence fiscale en la rendant qualitative et coopérative, tout en réhabilitant l'augmentation potentielle des impôts des entreprises peu démocratiques. L'objectif commun aux différentes administrations fiscales deviendrait de pousser les entreprises à démocratiser leur organisation.

Puis nous avons analysé en quoi le plan de relance de 2020 en France et en Europe peut être considéré comme une occasion manquée pour introduire des dispositifs de type FIP incitative conditionnant l'obtention d'aides publiques à des critères démocratiques. Nous avons ainsi montré que la FIP serait un moyen d'approfondir les différentes lois modifiant les statuts des entreprises (loi ESS, loi PACTE), ou actant l'exigence d'un devoir de vigilance en conditionnant l'obtention d'avantages fiscaux et de subventions, au-delà des statuts, et/ou des missions, à un certain degré démocratique. Avec des taux d'imposition réduits, des dépenses fiscales et des subventions ayant comme contrepartie la mise en place de processus de prise de décision démocratique, la FIP apporterait des critères universels pour légitimer l'incitation fiscale, tout en requérant une évaluation publique.

Nous avons ainsi été amené à pointer le rôle de la FIP pour sortir de l'impératif de la performance dans les évaluations des pouvoirs publics, comme des entreprises, et à aborder les apports pratiques d'une évaluation publique du niveau de démocratie d'entreprise. Cette démarche s'inscrit dans l'optique d'encadrer la recherche d'efficience ou de performance

strictement économique par des règles démocratiques, potentiellement instituées par l'entreprise elle-même. Une telle évaluation pourrait s'apparenter à la mesure d'une certaine efficacité ou performance démocratique⁶²² et s'inscrire dans l'optique, analysée dans le III.2 du chapitre 1, de réinventer et de diversifier la recherche d'efficacité économique au sein de l'entreprise grâce à la mise en place en amont d'un cadre potentiellement démocratique. Cette démarche d'évaluation procédurale éthico-politique se distingue radicalement de celles visant à mesurer les résultats de l'entreprise en termes de performance dans une logique d'efficacité, avant tout marchande et financière. Cette mesure publique du niveau démocratique de chaque entreprise pourrait également contribuer à inverser la tendance actuelle consistant à mettre la performance sociétale de l'entreprise au service de sa performance financière, productive et *in fine* marchande.

Nous allons maintenant analyser la pertinence de créer un (ou des) organisme(s) public(s), dépendant de l'administration fiscale, pour évaluer le niveau démocratique de chaque entreprise. Dans le chapitre 3 nous avons pu nous rendre compte que l'appréhension d'une entreprise comme plus ou moins démocratique passe par l'évaluation de sa situation au regard de l'impulsion, plus ou moins poussée, d'une dynamique multidimensionnelle de démocratisation. Nous avons ainsi montré qu'il serait possible de caractériser le niveau démocratique d'une entreprise sur la base de l'appréhension de trois dimensions, ou champs, de la démocratie d'entreprise : la gouvernance, l'organisation interne de la production, la redevabilité externe (la première dimension étant fondamentale). Il convient maintenant dans le neuvième et dernier chapitre de réfléchir aux modalités pour construire cette évaluation publique multidimensionnelle du niveau démocratique de chaque entreprise. Nous allons voir que les quatre échelles démocratiques découlant de ces trois dimensions de la démocratie d'entreprise peuvent offrir une base robuste pour permettre aux administrations publiques de différencier fiscalement les entreprises en fonction des processus de décision, et passer ainsi, en matière de fiscalité incitative et désincitative, d'une logique instrumentale et calculatoire (FII) à une logique interprétative et éthico-politique (FIP).

⁶²² Pour situer ce concept parmi les différents régimes de performance décrit par Jany-Catrice (2012, p. 150-156), il se rapproche de ce qu'elle dénomme le « régime délibératif » dans lequel l'évaluation est « à caractère multidimensionnel » et « négociée ».

**Chapitre 9 : Des échelles démocratiques
multidimensionnelles évaluant les
entreprises pour les différencier
fiscalement.**

Dans le contexte de la crise du COVID en 2020, l'idée d'imposer les entreprises pour les faire participer au financement du plan de relance est revenue au premier plan, comme l'illustrent les avancées du plan BEPS de l'OCDE en 2021, ou encore dans une moindre mesure la création d'une fiscalité propre au niveau européen⁶²³. Cette volonté, associée à celle de trouver des critères pour conditionner les aides publiques et les avantages fiscaux pourrait à terme rendre possible l'émergence de dispositifs permettant d'augmenter l'imposition des entreprises les moins démocratiques, tout en réduisant celle des plus démocratiques en les rendant éligibles à l'obtention de subventions ou d'avantages fiscaux.

Nous allons dans ce dernier chapitre proposer des pistes analytiques pour différencier fiscalement les entreprises et conditionner l'éligibilité aux aides publiques. Précisons que ce chapitre est avant tout exploratoire : il a pour objet de réfléchir concrètement aux modalités d'implémentation de la FIP (sous de multiples formes) à différents niveaux (national comme européen). Il s'agit de poser quelques jalons théoriques et pratiques pour permettre la mise en œuvre de dispositifs fiscaux de type FIP (complète). Pour cela, en partant des trois dimensions décrites dans le chapitre 3 nous allons envisager différentes échelles démocratiques, qualitatives et processuelles, en tenant compte du fait que cette évaluation est plurielle et a vocation à être renouvelée suivant les évolutions des structures organisationnelles et des processus décisionnels des entreprises.

Compte tenu des résistances prévisibles à une évolution éthico-politique et procédurale du rôle incitatif de la fiscalité des entreprises (FIP), qui pourrait certes accroître les subventions et avantages fiscaux pour les entreprises dépassant un certain degré démocratique, mais aussi augmenter potentiellement les impôts pour les autres, il importe que les critères d'évaluation de la démocratie d'entreprise se fondent sur un consensus aussi large que possible quant à leur légitimité. De plus, en cas de mise en œuvre opérationnelle d'une telle FIP complète par les pouvoirs publics, les critères utilisés, justifiant notamment une augmentation des impôts dans une optique désincitative, devront être suffisamment transparents, clairs et opposables pour être immédiatement compris, reconnus et acceptés, et permettre éventuellement des recours juridiques. Nous restons néanmoins ici dans le registre de la conceptualisation, puisque l'exposé que nous donnons ci-dessous est uniquement analytique, et non pas opérationnel, sans préjudice de toute mise en œuvre pratique qui est en-dehors du champ de notre recherche. Il importe donc de souligner fortement que l'étude de ces échelles, au terme de ce travail sur la démocratisation

⁶²³ Toutefois, comme on l'a vu dans le I.3 du chapitre 7, celle-ci ne porte pas directement sur les entreprises, comme l'illustre notamment la MACF. Notons que cette évolution vers une fiscalité propre à l'Europe n'a pas pour autant permis d'avancer sur l'harmonisation de l'impôt sur les sociétés en Europe.

des entreprises, ne vise qu'à dégager un horizon à approfondir ou, si l'on peut dire, une sorte de « boîte à outils » à l'usage des administrations fiscales en vue d'une évaluation potentielle du niveau démocratique des entreprises.

Afin d'appréhender de façon multidimensionnelle le niveau démocratique des entreprises, nous suggérons quatre échelles : le statut juridique, le fonctionnement des instances dirigeantes, l'organisation interne de la production vis-à-vis des salariés, la redevabilité en externe vis-à-vis des diverses parties prenantes. On peut regrouper ces critères deux à deux en ciblant d'un côté ceux portant sur la gouvernance de l'entreprise (cf. supra, le I du chapitre 3, puisque ces deux premières échelles sont deux déclinaisons différentes de la première dimension caractérisant le niveau démocratique de la gouvernance des entreprises), et de l'autre ceux portant sur la mise en œuvre (en interne et en externe) de cette gouvernance vis-à-vis des parties prenantes. Les deux premières échelles : celle du statut et celle du fonctionnement des instances dirigeantes (qui interagissent entre elles), paraissent fondamentales dans l'analogie entre une entreprise et un système politique, puisqu'elles évaluent sur le plan démocratique la gouvernance de l'entreprise qui conditionne grandement une dynamique éventuelle de démocratisation. Pour autant, afin de déterminer de façon aussi complète que possible le niveau démocratique, il convient d'aller au-delà des modalités de représentation et de participation des citoyens (voire des parties prenantes) au sein de sa gouvernance, et d'évaluer les pratiques et normes de gestion à travers les deux autres échelles : organisation de la production interne et redevabilité externe, qui mesurent la mise en œuvre de cette gouvernance potentiellement démocratique.

Nous soulignons ensuite que ces quatre échelles ont pour vocation à être réalisées conjointement car elles sont complémentaires. Il serait ainsi possible de les croiser pour appréhender précisément le niveau démocratique de chaque entreprise. Même si les deux premières échelles paraissent plus importantes, puisque le caractère démocratique (ou non) de la gouvernance conditionne en partie le potentiel démocratique au regard des deux autres dimensions, il serait pertinent de s'appuyer conjointement sur les quatre échelles pour différencier fiscalement au sens large les entreprises et construire un système de type bonus-malus unifiant l'incitation et la désincitation fiscale avec des paliers progressifs d'imposition (pouvant être négatifs, pour les entreprises éligibles à des bonus) et aboutir ainsi à une FIP complète. Dans une optique d'incitation exclusive (et non de désincitation), ces quatre échelles pourraient être utilisées ensemble, deux à deux ou séparément pour élaborer des seuils démocratiques rendant les entreprises éligibles à des aides publiques, selon les objectifs des pouvoirs publics. Nous nous posons alors la question des modalités de création par les

administrations fiscales d'une ou plusieurs organisation(s) publique(s), dans lesquelles seraient représentés des syndicats, des ONG, etc., et qui seraient en mesure le cas échéant d'auditer les entreprises sur la base de ces échelles afin de mettre en œuvre des dispositifs de type FIP, suivant le niveau démocratique des entreprises, et donc la vérification éventuelle de leurs déclarations.

Enfin, pour finaliser cette conceptualisation de dispositifs fiscaux éthico-politiques, nous abordons la question de l'assiette d'imposition utilisable, que nous articulons avec celle du niveau (national et/ou européen) de mise en œuvre de ces dispositifs. Sans entrer dans de complexes débats de droit fiscal sur la question de l'assiette fiscale, nous considérons d'abord deux types d'assiette : la valeur ajoutée et le bénéfice consolidé. Ce questionnement sur les assiettes et les niveaux d'imposition permettrait de donner corps à un (ou plusieurs) dispositif(s) effectif(s) de type FIP complète, sous la forme de bonus-malus pouvant à la fois permettre l'incitation mais aussi la désincitation fiscale vis-à-vis des entreprises au niveau national aussi bien qu'au niveau européen. Pour envisager leur éventuelle mise en œuvre, nous interrogeons la compatibilité juridique de tels dispositifs de type FIP avec la législation fiscale, en nous demandant en particulier s'ils ne risquent pas de porter atteinte à certains principes fondamentaux de droit fiscal : égalité des contribuables devant l'impôt ou encore liberté de gestion. Alors que la volonté d'éviter la double imposition pour ne pas nuire à la compétitivité s'est imposée en matière de fiscalité incitative vis-à-vis des entreprises depuis les années 1980, nous mettons au contraire en avant le caractère distorsif de l'incitation et assumons l'idée que la fiscalité incitative peut avoir pour finalité de différencier les entreprises, et de conditionner les aides à leur degré démocratique.

I. Les quatre échelles pour évaluer chaque entreprise sur le plan démocratique.

Nous avons vu dans les chapitres 1 et 8 qu'il n'existe pas – encore – de méthode d'audit visant à mesurer le niveau de démocratie d'une entreprise, les auditeurs extra-financiers se contentant d'évaluer la gouvernance sans se référer à un idéal démocratique, sans même d'ailleurs s'inspirer véritablement de la théorie des *stakeholders*, popularisée par Freeman (1984), et encore moins évaluer le caractère de commun (pour reprendre le terme d'Ostrom [1990]) de l'entreprise (cf. supra, le chapitre 2 consacré à ces deux auteurs). Notons cependant que cette question est désormais de plus en plus présente dans les agendas de certains projets de recherche actuels : on peut citer, à titre d'exemple, un atelier de recherche pluridisciplinaire SI2D rassemblant depuis cinq ans des universitaires et des professionnels de plusieurs spécialités : informatique, économie, mathématique, droit, gestion et sociologie⁶²⁴ pour analyser l'influence des systèmes d'information numériques (SIN) sur la démocratie dans les organisations (au premier chef les entreprises) et travailler à la construction d'une méthode d'évaluation et d'audit structurée (ISIDOR) ayant pour but de mesurer l'impact des SIN sur le niveau de démocratie de chaque entreprise (cf. supra, le II.2 du chapitre 8). Bien que la réflexion porte ici, de façon plus large, sur le niveau de démocratie, et non uniquement sur l'impact des SIN dans ce domaine, cette méthode fait partie de celles qui pourraient contribuer à un éventuel dispositif d'audit démocratique⁶²⁵ des entreprises.

Notre analyse ne se situant pas au même niveau de structuration et de maturation, il s'agit surtout pour nous de poser quelques premiers jalons, à approfondir, pour évaluer le niveau démocratique d'une entreprise donnée. Cette proposition d'évaluation qualitative des processus de prise de décision reste donc provisoire et a vocation à être améliorée de façon récursive au fur et à mesure. La mise en œuvre d'une telle proposition nécessiterait une co-construction par des chercheurs, des administrations fiscales et autres acteurs, syndicats ou ONG issus de la société civile, afin d'aboutir à des dispositifs fiscaux concrets (cf. infra, le II). Précisons enfin que ces échelles ont pour objet d'évaluer démocratiquement les entreprises produisant sur un territoire donné et/ou les sociétés-mères du pays conformément aux principes de

⁶²⁴ Compte tenu de la proximité de mon travail avec ses objectifs, j'ai rejoint cet atelier SI2D basé à Toulouse en janvier 2022.

⁶²⁵ Cet audit démocratique des SIN pourrait participer à l'élaboration de la troisième échelle relative aux types de management interne vis-à-vis des salariés, comme nous allons le voir, mais aussi, dans une moindre mesure, à la seconde, quant à l'utilisation des SIN pour élaborer collectivement (ou pas) les décisions stratégiques.

territorialité/mondialité fiscale, comme on va le voir avec l'analyse du niveau et de l'assiette fiscale adéquats (cf. infra, le III).

Les deux premières échelles (statut juridique/ instances dirigeantes) renvoient toutes deux à la première dimension : la gouvernance démocratique de l'entreprise (cf. supra, le I du chapitre 3). Distinguer ces deux échelles nous paraît important sur un plan heuristique afin de mettre en lumière le fait que le fonctionnement des instances dirigeantes, tout en étant largement dépendant du statut de l'entreprise, peut varier entre des entreprises possédant le même statut, et au contraire présenter de nombreuses similitudes pour des entreprises ayant pourtant adopté des statuts différents. Les deux autres échelles concernent la mise en œuvre (interne/externe) de cette gouvernance et mesurent d'une part le degré démocratique de l'organisation de la production en interne vis-à-vis des salariés, et d'autre part la redevabilité de l'entreprise en externe vis-à-vis des diverses parties prenantes identifiées, voire de la société toute entière.

Comme nous l'avons vu précédemment, le niveau de gouvernance démocratique, et notamment la première échelle statutaire, conditionne en partie sa mise en œuvre, et borne les possibilités démocratiques atteignables sur les autres échelles⁶²⁶. Ces quatre échelles ont pourtant vocation à être utilisées ensemble pour mesurer de manière aussi fine et complète que possible le niveau démocratique de chaque entreprise. Notons que les frontières entre chaque échelle ne sont pas délimitées de façon rigide, d'autant que certaines caractéristiques valorisées sur une échelle donnée peuvent l'être également sur une autre⁶²⁷. Pour autant, l'autonomie relative de ces quatre échelles permet de souligner les différences entre les entreprises ayant le même statut juridique et de montrer au contraire des similitudes entre les entreprises ayant des statuts juridiques différents.

I.1 Une évaluation démocratique des statuts (et structures) juridiques de la société⁶²⁸.

La première échelle, à première vue la plus objective car elle découle directement du droit, se base sur le statut de la société et évalue donc sa structure juridique sur le plan de la

⁶²⁶ Par exemple, le fait d'avoir un statut SCOP peut potentiellement engendrer un fonctionnement des instances dirigeantes plus démocratique, mais aussi davantage d'espaces de délibération entre les salariés (sans forcément rendre l'entreprise plus redevable avec ses diverses parties prenantes, au contraire du statut de SCIC).

⁶²⁷ Remarquons ainsi le lien étroit entre les deux premières échelles, mais aussi entre la seconde échelle qui évalue le degré démocratique des instances dirigeantes et la troisième qui évalue démocratiquement les pratiques de management vis-à-vis des salariés, entre la seconde échelle et la quatrième échelle qui concerne l'insertion dans les instances dirigeantes de diverses parties prenantes de l'entreprise, ou encore entre les deux dernières échelles qui évaluent d'une part la prise en compte des salariés dans l'ensemble des décisions, et d'autre part le fait d'identifier et de rendre des comptes en externe à ces multiples parties prenantes.

⁶²⁸ L'entreprise n'existant pas dans le droit, cette première échelle d'évaluation est donc basée sur les statuts et la structure juridique de la société (la corporation).

gouvernance démocratique⁶²⁹. Nous allons ici aborder l'évaluation potentielle de certains statuts juridiques existants, tout en envisageant également celle de statuts pensés dans la littérature (sans avoir vocation à l'exhaustivité, étant donné la diversité et la complexité juridique des statuts et des structures juridiques en découlant). Malgré le caractère proprement juridique des différences de statuts entre les sociétés, leur hiérarchisation en termes de démocratie reste délicate⁶³⁰. Nous nous contentons ici de proposer quelques principes d'évaluation de la structure juridique d'ensemble de chaque société⁶³¹. Il s'agit d'abord d'évaluer la capacité des statuts juridiques à permettre la représentation des citoyens de l'entreprise au sein des différentes instances (voire même leur participation aux décisions stratégiques⁶³²). Comme nous l'avons vu dans les chapitres 2 et 3, les citoyens de l'entreprise devraient au minimum inclure, dans les sociétés par actions : les salariés, mais aussi les actionnaires ; dans les coopératives : les salariés, mais aussi l'ensemble des sociétaires. Nous commençons par traiter des coopératives, qui semblent *a priori* le plus à même d'être qualifiées d'« entreprises démocratiques », avant de faire de même pour les sociétés par actions.

En France, on constate de nombreuses innovations juridiques en termes de coopératives de production et de consommation⁶³³. Les coopératives de production ayant un statut de SCOP, de SCIC, ainsi que les CAE et certaines coopératives de consommateurs⁶³⁴ peuvent *a priori* obtenir l'évaluation démocratique la plus élevée sur cette échelle statutaire. En effet, les SCOP et les SCIC possèdent à la base certaines spécificités démocratiques puisque le statut coopératif

⁶²⁹ Nous ne traitons pas ici des différents statuts des entreprises individuelles. Remarquons que nous abordons les différents labels juridiques de type « Société à mission » ou ESUS, surtout dans la seconde et la quatrième échelle, pour apprécier l'influence plus ou moins grande de ces labels sur le fonctionnement et la transformation des instances dirigeantes et la capacité de l'entreprise d'être redevable (ou pas) de ses actes vis-à-vis de ses diverses parties prenantes identifiées.

⁶³⁰ En effet, étant donné que ces statuts juridiques sont très variés, ils ne sont pas toujours comparables entre eux. De plus, il paraît difficile de trancher les débats existants sur le caractère plus ou moins démocratique de certains statuts par rapport à d'autres.

⁶³¹ Ainsi, outre le statut de la société elle-même, sa situation sur une échelle statutaire doit inclure le statut de ses filiales, notamment pour les sociétés d'une certaine taille, mais aussi des entreprises clientes ou fournisseurs et de l'ensemble des entreprises sous-traitantes, afin de repérer celles ayant également un statut valorisable sur le plan démocratique. Ainsi le fait de faire appel à des sous-traitants ayant un statut coopératif ou un label juridique particulier pourrait être considéré comme un point positif sur cette échelle statutaire, mais aussi sur la dernière échelle de redevabilité.

⁶³² Pour autant, l'évaluation de la participation effective des citoyens (voire de l'ensemble des parties prenantes) a davantage vocation à être réalisée par la seconde échelle portant sur le fonctionnement des instances dirigeantes.

⁶³³ Draperi (2018, p. 75-76) les recense, en pointant ainsi les SCIC, les SCOP, les CAE (pouvant avoir le statut de SCOP ou SCIC), les CUMA, les AMAP (qui sont juridiquement des associations) et les nouvelles coopératives de consommation.

⁶³⁴ Après leur fort développement dans les années 1950, puis « *une crise majeure en 1985 [...] face à l'essor des hypermarchés* », les coopératives de consommateurs connaissent aujourd'hui « *un nouvel essor, en particulier dans le bio et les circuits courts* » (cf. Draperi, *ibid.*). Elles adoptent des statuts juridiques très variés, donnant d'ailleurs souvent un rôle également important aux salariés, qu'il faudrait évaluer au cas par cas.

reposant sur le principe : une personne = une voix est directement appliqué dans ces deux statuts juridiques⁶³⁵. On peut donc considérer qu'ils font aujourd'hui partie des statuts les plus démocratiques, à l'instar de certains statuts adoptés par des coopératives de consommateurs. Au regard de cette échelle statutaire, on peut également hiérarchiser les coopératives en fonction du degré d'ouverture au statut de sociétaire ou d'associé pour les nouveaux membres.

Pour les SCIC ayant opté pour une représentation multi-collège – ce qui diverge donc de la règle : une personne = une voix –, il conviendrait d'évaluer au plan démocratique les pondérations choisies⁶³⁶. Pour les SCOP, on prendrait en compte le taux de salariés/sociétaires parmi l'ensemble des salariés de la société (en tenant compte également de ses filiales). Selon Magne (2018, p. 156)⁶³⁷, « *le taux de sociétariat joue alors le rôle d'une variable [...] pour appréhender le degré de démocratie à l'œuvre dans la Scop* ». On peut donc considérer que plus le taux de sociétariat de la SCOP est élevé, plus celle-ci obtiendrait une évaluation statutaire favorable.

Au regard de cette échelle statutaire, les coopératives d'usagers, parmi lesquelles nous pouvons distinguer les coopératives au service de membres qui sont eux-mêmes des entreprises (transport, commerce, agriculture...)⁶³⁸, les coopératives bancaires ou de consommateurs ainsi que les mutuelles (dans lesquelles les sociétaires sont des personnes physiques)⁶³⁹, apparaissent aujourd'hui en général comme moins démocratiques, même si, en France, elles le sont *a priori* plus que les sociétés par actions. En effet, le fait que des associés non coopérateurs puissent détenir un nombre de voix proportionnel au capital détenu affaiblit le principe démocratique

⁶³⁵ Pour les SCOP il s'agit des salariés/sociétaires, alors que pour les SCIC il s'agit des associés. Le principe est alors : un associé = une voix, les associés étant en partie des salariés et des consommateurs, mais pouvant également être des personnes physiques ou morales participant à l'activité : collectivités locales, bénévoles, fondateurs, apporteurs de capitaux etc. Dans le cas où la SCIC utilise l'option multi-collège, chacun des trois collèges (au minimum) se voit attribuer un pourcentage de voix entre 10 et 50%.

⁶³⁶ Celles-ci peuvent d'ailleurs influencer les processus de prise de décision stratégique (cf. la seconde échelle). Remarquons que l'évaluation de la redevabilité de leur(s) projet(s) sera réalisée grâce à la quatrième échelle.

⁶³⁷ Elle souligne notamment l'existence de « *deux types de Scop : celles dont le taux de salariés sociétaires est supérieur ou égal à 50 %, et celles pour lesquelles il est inférieur à 50 %* ».

⁶³⁸ Pour les évaluer statutairement, on peut les hiérarchiser en fonction du degré d'accès au statut de membre pour les entreprises travaillant avec la coopérative et en fonction du statut et des caractéristiques de ses membres quand ceux-ci ne sont pas des entreprises individuelles. Par exemple pour les coopératives de commerçants, il importe de valoriser ceux où un grand nombre de commerçants ont un statut de SCOP ; pour les coopératives agricoles on pourrait distinguer celles dans lesquelles un grand nombre d'agriculteurs ont un statut de GAEC (groupement agricole d'exploitation en commun) ; etc.

⁶³⁹ Au sens strict, les coopératives bancaires ou les mutuelles sont des coopératives de consommation. Cependant, du fait de la complexité de leur structure juridique, souvent liée à leur grande taille, et de leurs dérives courantes, ces structures ne sembleraient pas toujours être valorisables sur cette échelle statutaire. Il importerait de mesurer l'effectivité de la participation des usagers pour différencier celles qui maintiennent des liens avec leurs adhérents de celles qui ne le font pas, et d'évaluer pour cela le fonctionnement des instances dirigeantes grâce à la seconde échelle. Brullebaut et al. (2020, p. 35) pointent ainsi « *deux faiblesses des coopératives bancaires : la faible implication des membres et l'enracinement des dirigeants* ».

d'une personne = une voix, tout comme l'absence d'obligation statutaire de représentation des salariés dans les instances dirigeantes (du fait qu'ils ne sont pas sociétaires). Si les associés non coopérateurs ne peuvent statutairement posséder plus de 49% des droits de vote (cf. la loi de 1947)⁶⁴⁰, ce statut ne semble pas suffire à protéger des dérives observées aujourd'hui dans les coopératives bancaires, agricoles, de commerçants ou même au sein des mutuelles (qui vont surtout être révélées par les autres échelles d'analyse). La complexité des montages juridiques rendus possibles par l'évolution des législations⁶⁴¹ et réalisés par les grands groupes coopérateurs, sans doute partiellement responsable d'un recul démocratique, doit donc être évaluée pour chaque type de statut et même pour chaque coopérative, du fait des fortes différences des structures juridiques au sein des coopératives de commerçants, agricoles⁶⁴², bancaires⁶⁴³, etc. La présence de salariés au sein du conseil d'administration de ces coopératives (comme c'est le cas, depuis peu, dans certaines coopératives agricoles, cf. supra, le I.3 du chapitre 3) pourrait en revanche être valorisée sur cette échelle statutaire.

Il convient maintenant de considérer les différents statuts juridiques que l'on peut valoriser au sein des sociétés ayant – officiellement⁶⁴⁴ – des actionnaires. D'abord, parmi les statuts existants en France, celui de SAPO (Société Anonyme à Propriété Ouvrière), bien qu'étant de plus en plus rare aujourd'hui, donne une place aux salariés dans les instances dirigeantes⁶⁴⁵. Les SAPO paritaires (c'est-à-dire dans lesquelles l'équilibre entre actionnaires

⁶⁴⁰ Si certaines dispositions juridiques empêchent le rachat de la société coopérative par une société capitaliste, il importerait d'analyser sur la seconde échelle si les apporteurs de capitaux, même minoritaires, accaparent le pouvoir en s'attachant les services de certains associés coopérateurs, ou au contraire si ce sont certains coopérateurs, avec l'aide de non coopérateurs, qui accaparent le pouvoir. Il peut être intéressant de prendre en compte les caractéristiques des associés coopérateurs et non coopérateurs, si ceux-ci sont des personnes morales.

⁶⁴¹ Selon Gianfaldoni et al. (2012, p. 63), « depuis 1984, les changements de législation des banques coopératives ont été dans le sens du renforcement des outils capitalistes pour l'attraction d'investisseurs non coopérateurs dans le cadre de sociétés holding créées en partie à cet effet ».

⁶⁴² Remarquons, à l'instar de Chomel (2008, p. 16-17), que « pour les coopératives de commerçants détaillants comme pour les coopératives agricoles, depuis les lois de 1991 et de 1992, les catégories de parts sociales se sont diversifiées », notamment pour les « non-coopérateurs ». Elle ajoute que ces innovations juridiques ont « toutes pour but de répondre à la traditionnelle faiblesse des fonds propres » et que depuis 1991 « les coopératives agricoles » peuvent « distribuer à leurs associés les dividendes reçus » venant de leurs filiales.

⁶⁴³ Ainsi, selon Gianfaldoni et al. (2012, p. 63), à l'inverse des groupes capitalistes possédant en général « une structure de propriété pyramidale », avec parfois une « cascade de holdings » qui permet à un actionnaire minoritaire (par exemple une famille) de contrôler de fait une multitude de sociétés, « les banques coopératives sont dans une situation opposée : le niveau local détient en général les structures centrales, ce qui nécessite un consensus (et par conséquent des délibérations préalables) entre entités locales copropriétaires pour tout ce qui concerne les décisions centrales engageant le bien commun du groupe coopératif ». Les auteurs précisent que « cette "pyramide inversée" coopérative ne présente pas le même faciès dans toutes les banques concernées ».

⁶⁴⁴ Contrairement aux coopératives d'usagers qui ont officiellement des « associés non-coopérateurs », eux-mêmes représentants d'apporteurs de capitaux.

⁶⁴⁵ Comme l'expliquent Daviau et Lulek (2017, p. 44-45), la particularité de la SAPO est que, contrairement aux SCOP, « le sociétariat [des Sapos] ne passe pas par l'acquisition de parts sociales mais par le seul fait d'être

et travailleurs est de 50/50) peuvent donc être considérées comme tout à fait démocratiques sur cette échelle statutaire. Plus généralement, au sein de cette échelle statutaire, le degré de codétermination, c'est-à-dire de présence de salariés dans les conseils d'administration, peut grandement contribuer à mesurer le niveau de démocratie de la gouvernance des sociétés par actions⁶⁴⁶ (cf. supra, le I.2 du chapitre 3). Cela peut engendrer une certaine valorisation sur cette échelle statutaire des entreprises les plus paritaires, et notamment le – faux – paritarisme à l'allemande où le paritarisme réel n'existe pas en-dehors de quelques sociétés d'acier et de charbon allemandes. L'idée serait ici de valoriser l'émergence d'une véritable « *codétermination des décisions, à parité avec les salariés* » (cf. Morin [2020]). On pourrait également chercher à valoriser le bicamérisme (une chambre d'actionnaires et une chambre de salariés), statut proposé par Ferreras (2012). Celui-ci pourrait être considéré comme le statut le plus démocratique⁶⁴⁷ pour une société par actions, au même titre que la proposition de Morin (2020, p. 192) d'étendre la réelle parité (entre les représentants des salariés et ceux des actionnaires) jusqu'au Comité exécutif (ou Directoire). On pourrait aussi s'appuyer sur les travaux de Ferreras (2017, p. 140-153) qui précise des conditions statutaires – démocratiques – pour appréhender le rôle du Comité exécutif⁶⁴⁸, ainsi que des modalités de nomination des représentants des actionnaires et des salariés au Conseil d'administration, ou encore de délégation du pouvoir et de mise en place de structures hiérarchiques.

Enfin, au sein de cette échelle statutaire, la question se poserait (cf. supra, le I.4 du chapitre 3) de valoriser les entreprises qui introduiraient des représentants de parties prenantes, vues comme externes, (hors créanciers) au sein du CA. Par exemple, une entreprise mettant en œuvre la proposition de Rambaud et Richard (2021), avec trois collègues (actionnaires/salariés/capital naturel) paritaires au sein du CA, pourrait *a priori* être considérée comme étant statutairement démocratique (à l'instar des SCIC), même si cela dépendrait de l'identité et de la légitimité des représentants du capital naturel ou de la biosphère (cf. Savès et Bastianutti [2023]⁶⁴⁹), qui s'articulerait avec la redevabilité de l'entreprise vis-à-vis de ses différentes parties prenantes (cf. infra, la quatrième échelle). En effet la légitimité de tels

salarié ». La SAPO « *regroupe exclusivement mais obligatoirement tous les salariés majeurs liés à l'entreprise depuis au moins un an* ».

⁶⁴⁶ A l'instar du taux de sociétaires dans les SCOP.

⁶⁴⁷ En effet, « *dans le cadre bicaméral l'ensemble des décisions de l'entreprise doit faire l'objet d'un accord entre ses deux corps constituant* » (Ferreras [2012], p. 119), alors que dans la codétermination, même paritaire, les représentants des salariés peuvent être influencés par ceux des actionnaires.

⁶⁴⁸ Dans son optique bicamérale, celui-ci serait nommé par la majorité des deux chambres ayant chacune un pouvoir de veto sur les décisions de l'entreprise.

⁶⁴⁹ Elles soulignent l'importance que ces représentants de la biosphère soient issus en même temps de différents types d'acteurs, en pointant l'intérêt et les limites de trois types d'acteurs (salariés, communautés locales, scientifiques), auxquels on pourrait ajouter le rôle éventuel des ONG dans cette représentation potentielle.

représentants dépendrait en partie de l'identification des parties prenantes étant à la fois impactées par l'activité de l'entreprise et pouvant aussi représenter la nature.

Les statuts existants tout comme les propositions concrètes de nouveaux statuts illustrent qu'au-delà du statut et des règles juridiques institutionnalisés par la loi, il importe d'évaluer la direction et la surveillance de l'entreprise sur le plan démocratique. On voit ainsi la proximité entre la question des statuts juridiques, qui dépendent de l'encadrement légal et des différentes législations propres à un pays, et celle du fonctionnement des instances dirigeantes des entreprises qui, tout en étant directement influencé par ces statuts, nécessite une évaluation à part entière.

I.2 Une évaluation démocratique du fonctionnement des instances dirigeantes de l'entreprise.

Le niveau démocratique de la gouvernance de l'entreprise dépend d'abord de la structure juridique. Ainsi la législation du pays dans lequel se situe la société (la maison mère), tout comme le statut juridique de la société, peuvent grandement influencer la composition du Conseil d'administration et/ou du Comité de surveillance – éléments qui auront été déjà évalués via la première échelle statutaire. Pour appréhender le plus précisément possible le niveau de démocratie d'une gouvernance donnée, il importe d'évaluer également, de manière complémentaire à l'analyse des statuts, le fonctionnement effectif de ses instances dirigeantes⁶⁵⁰. Remarquons que cela implique aussi d'étudier les interactions entre les différentes instances afin d'évaluer leur légitimité⁶⁵¹.

Cette deuxième échelle évalue donc les modalités concrètes – au-delà des statuts – de nomination des différents membres des instances dirigeantes (Conseil d'administration/Comité de surveillance et Comité exécutif/Directoire), leur représentativité effective par rapport aux citoyens (voire aux autres parties prenantes) qu'ils représentent, ainsi que le fonctionnement de ces instances, pour chaque entreprise. L'idée est ainsi d'évaluer les processus de prise de

⁶⁵⁰ Pour Favereau (2018, p. 26-27) la prise en compte des dirigeants comme constituant « une troisième partie constituante », en plus des salariés et des actionnaires, « permet de dévoiler la vraie nature de la firme » et potentiellement de résoudre grâce à la « codétermination » le « "double problème d'incomplétude" des contrats de travail et de société » en fondant un « commun sur un projet de coopération capital/travail » (*ibid.*, p. 88).

⁶⁵¹ En étudiant dans le cas d'une coopérative agricole le rôle potentiel des administrateurs pour faire émerger une « gouvernance démocratique », Valiorgue et Hollandts (2019, p. 10) soulignent ainsi que « dans le cas des coopératives mais également des sociétés de capitaux », le Conseil d'administration est « un organe qui est à la croisée de plusieurs structures comme l'assemblée générale, les assemblées de section et le comité de direction », en pointant le besoin de légitimité pour les administrateurs et en précisant que celle-ci « se construit et se maintient en dehors du conseil d'administration ».

décision stratégique, et c'est donc partiellement sur cette échelle que les modalités de gouvernance introduites suite à l'adoption des labels juridiques de type « Société à mission » ou ESUS doivent être évaluées pour voir jusqu'à quel point ceux-ci démocratisent la gouvernance⁶⁵². Pour les grandes sociétés, il s'agit aussi d'évaluer d'une part le degré d'autonomie laissée aux différentes filiales du groupe, et d'autre part la potentialité pour les représentants de ces filiales (et de leurs salariés) de participer aux grandes décisions stratégiques du groupe. Notons que le fonctionnement du « top management », qui dépend grandement du statut, a un fort impact sur l'organisation interne de la production, vis-à-vis des salariés notamment, ainsi que sur la redevabilité en externe – mais ces deux questionnements feront l'objet d'une évaluation propre.

Pour situer démocratiquement les entreprises sur cette « échelle dirigeante » au sein de différents régimes de gouvernance, on peut mesurer le niveau de séparation des pouvoirs en se référant aux idéaux-type conçus par Gomez (2018) combinant l'exercice pratique et la configuration de la détention des trois pouvoirs : souveraineté, exécutif et surveillance, comme nous l'avons vu dans le I.1 du chapitre 3. Pour Gomez (*ibid.*, p. 39-40), le seul modèle véritablement démocratique, qu'il dénomme la « *démocratie entrepreneuriale* », a comme caractéristique une réelle séparation des pouvoirs⁶⁵³. Parmi ses sept régimes, nous pourrions également pointer ceux qui s'éloignent le plus d'un fonctionnement démocratique : les autocraties entrepreneuriales (aucune séparation des pouvoirs), ou les oligarchies actionnariales et managériales (*ibid.*, p. 44-63). Ce qu'il appelle l'oligarchie managériale (*ibid.*, p. 59), qui est selon lui le mode de gouvernance le plus courant⁶⁵⁴, correspond à une prééminence des managers/dirigeants qui ont, en plus de leur pouvoir exécutif, un fort pouvoir discrétionnaire, le Conseil de surveillance ou d'administration leur étant soumis. Au-delà de ces idéaux-types, cette « échelle dirigeante » a pour vocation d'aboutir à une évaluation précise du niveau démocratique des instances dirigeantes de chaque entreprise en appréhendant son impact sur les décisions stratégiques.

⁶⁵² En revanche, les processus permettant le suivi et la capacité à atteindre et à rendre des comptes vis-à-vis des objectifs écologiques et sociaux, suite à l'adoption de tels labels, seraient évalués dans la quatrième échelle sur la redevabilité.

⁶⁵³ Comme il l'explique, dans un tel modèle, « *les acteurs détenant chaque pouvoir les exercent activement* » et « *aucun acteur n'exerce en même temps deux pouvoirs* ». Ce modèle fait selon lui figure d'« idéal-type du "bon gouvernement" dans les sociétés modernes et sert, a fortiori, d'étalon implicite à celui des entreprises ».

⁶⁵⁴ A la fois pour les sociétés cotées en bourse, mais aussi eu sein de l'ESS, ce qui illustre la nécessité d'évaluer, quels que soient les statuts, l'ensemble des entreprises sur cette échelle dirigeante qui peut permettre de noter des similarités de gouvernance entre des entreprises statutairement très différentes.

Ainsi le cumul des mandats entre plusieurs fonctions dirigeantes, par exemple celle de directeur général et de président du CA⁶⁵⁵, ou encore l'absence de séparation des pouvoirs, ou leur confusion (entre les pouvoirs exécutifs et de surveillance notamment), de même que l'indépendance d'administrateurs n'ayant pas de liens avec l'entreprise, en tant qu'institution sociale, et ses parties prenantes (autres que les dirigeants, créanciers ou actionnaires), conduisent sans doute à considérer que le niveau de démocratie, sur cette échelle dirigeante, est faible. Le manque de circulation – ou l'enracinement – des dirigeants au sein des différentes instances, l'opacité de leur nomination, l'absence de vote ou sa limitation, le caractère héritable de leur position de dirigeant⁶⁵⁶, sont également des points affaiblissant le positionnement de l'entreprise sur cette échelle. De plus, le manque de concertation avec l'ensemble des membres du groupe (y compris les filiales), voire même les sous-traitants et une diversité de parties prenantes, lors des grandes décisions stratégiques, l'absence de moyens de contrôle sur ces décisions, tout comme le manque d'autonomie décisionnelle de chaque filiale, apparaissent également comme des aspects négatifs⁶⁵⁷. Enfin, les entreprises dans lesquelles certains dirigeants et/ou une petite minorité de – gros – actionnaires arrivent à imposer leurs vues au nom d'une exigence de rentabilité, risquent d'être mal positionnées démocratiquement sur cette échelle dirigeante. Or, comme le montrent Gueguen et Melka (2021), le processus de montée en puissance des « fonds activistes » dans la gouvernance de l'entreprise semble s'accroître.

Au contraire, la durabilité sur le long terme de l'engagement des actionnaires, sociétaires ou coopérateurs, l'accessibilité des administrateurs salariés aux comités les plus sensibles du conseil d'administration comme le comité stratégique (cf. Mansery et al. [2023]), et plus généralement la prise en compte des « petits » actionnaires, des salariés, voire d'autres parties prenantes, dans les décisions stratégiques⁶⁵⁸, ou encore la séparation effective des pouvoirs (entre le pouvoir de surveillance et exécutif notamment), seraient à valoriser. La circulation des

⁶⁵⁵ Ainsi, l'existence d'un PDG est en elle-même une caractéristique assez peu démocratique.

⁶⁵⁶ Ce qui est typique du capitalisme familial, très courant en France, mais aussi de plus en plus courant en Chine selon Guiheux (2020).

⁶⁵⁷ Pour prendre un exemple concret, on peut citer le gouvernement des banques coopératives qui, la plupart du temps, peut être considéré comme très faiblement démocratique, comme l'indiquent Gianfaldoni et al. (2012, p. 65) qui soulignent l'influence du « *haut encadrement* » et « *la faible consistance* » de la « *démocratie participative [...] sur les questions stratégiques dans les conseils locaux ou régionaux* ». Les auteurs soulignent que le droit de vote n'est pas suffisant pour garantir « *l'expression démocratique [...] des sociétaires et des administrateurs locaux et régionaux* ». Ils pointent ainsi l'importance de mettre en place des « *moyens de contrôle sur les orientations stratégiques* ».

⁶⁵⁸ Rambaud et Richard (2021, p. 219), considèrent par exemple que la mise en œuvre d'une cogestion écologique (répartissant équitablement le pouvoir entre les représentants des trois capitaux : financier, humain et écologique) en parallèle de la mise en place d'un modèle de comptabilité alternatif (CARE), pourrait attirer « *de nombreux nouveaux petits actionnaires* » et faire que ceux-ci « *participent vraiment aux prises de décision* », puisque chaque actionnaire posséderait le même droit de vote, quel que soit son apport.

dirigeants, le non-cumul des mandats (entre plusieurs fonctions dirigeantes ou dans le temps), les modalités démocratiques d'élection des dirigeants, quand elles existent, avec une base de votants la plus large possible peuvent également être appréhendés comme des caractéristiques témoignant d'un certain niveau démocratique. Aujourd'hui ces différents aspects semblent plutôt caractériser la direction de certaines coopératives⁶⁵⁹, notamment des SCOP ou SCIC. Notons d'ailleurs qu'il existe plusieurs moyens de caractériser au plan démocratique un fonctionnement d'instances dirigeantes, en valorisant à la fois des instances permettant une certaine égalité des parties prenantes et celles qui indiquent une « *direction partagée* » (cf. Gand et Segrestin [2009]), illustrant le degré d'ouverture de l'organisation dans laquelle les initiatives des membres sont discutées.

Il importe que certaines pratiques au sein des instances dirigeantes, qui sont aujourd'hui valorisées systématiquement, soient évaluées au cas par cas sur le plan démocratique du fait de leur ambivalence. Ainsi par exemple, lorsque des administrateurs indépendants sont présents, ce qui est devenu une norme de « bonne gouvernance », il importe de déterminer s'ils défendent les intérêts de parties prenantes peu représentés au sein des instances dirigeantes, ou si au contraire, comme cela semble être le cas actuellement, leur présence renforce l'oligarchie managériale ou actionnariale existante, et donc les parties prenantes ayant déjà accaparé la majeure partie des pouvoirs de décision. Au-delà de cette évaluation du « top-management », c'est l'ensemble des pratiques de management de l'entreprise en interne qu'il conviendrait d'évaluer sur le plan démocratique.

I.3 Une évaluation de l'organisation interne de la production et du management vis-à-vis des salariés.

Nous allons maintenant considérer, au-delà de la structure juridique et du fonctionnement des instances dirigeantes, les possibilités de mettre en œuvre cette gouvernance potentiellement démocratique à l'organisation interne de la production aux différents niveaux de l'entreprise, voire même hors de l'entreprise, chez ses sous-traitants, fournisseurs ou clients. Pour cela, la troisième échelle évalue les modalités de prise en compte des salariés dans

⁶⁵⁹ Précisons ici que certaines grandes entreprises par actions peuvent avoir de meilleures notes démocratiques sur cette « échelle dirigeante » que certains grands groupes coopératifs. Cela est également possible sur l'échelle statutaire, bien que plus rare : par exemple les sociétés par actions françaises, en raison notamment du faible niveau de codétermination dans la législation, semblent statutairement moins démocratiques que les groupes coopératifs. Ces hypothèses demandent confirmation via une évaluation au cas par cas de chaque entreprise.

l'entreprise à travers la présence (ou non) d'espaces, souvent informels, de délibération ainsi que l'organisation concrète du travail.

La prise en compte de cette organisation de la production permet d'évaluer la mise en œuvre en interne de la gouvernance vis-à-vis des salariés. Alors que l'« échelle dirigeante » évalue, sur le plan de la gouvernance, la participation effective des citoyens de l'entreprise aux décisions stratégiques, il s'agit ici de mesurer le degré d'autonomie et de participation des salariés⁶⁶⁰ aux décisions tactiques et opérationnelles.

Quel que soit le type d'entreprise (capitaliste ou coopérative), les salariés en constituent une partie prenante particulière, et font donc forcément partie des citoyens de l'entreprise⁶⁶¹ puisque ce sont eux qui, au jour le jour, mettent en œuvre ces décisions. C'est pourquoi cette échelle a vocation à évaluer notamment les méthodes de management participatif pour se demander jusqu'à quel point elles permettent une réelle prise en compte des salariés, leur laisse des marges de manœuvre et *in fine* améliorent leur épanouissement. Il s'agit donc ici de rechercher des critères opposables sur ce que devraient être les normes démocratiques de management interne vis-à-vis des salariés en évaluant au cas par cas l'ensemble des nombreuses pratiques et organisations concrètes du travail existantes.

Cet effort de recherche de critères opposables pose la délicate question de la définition des contours d'un management démocratique. On peut s'inspirer de la méthode d'ISIDOR proposée par Bour et Salles (2021, p. 7), qui a pour objet d'évaluer démocratiquement les différentes composantes des systèmes d'information numérique (SIN) à travers différentes dimensions⁶⁶² de la démocratie des organisations qui sont toutes, en partie ou en totalité, rattachables à l'échelle relative à l'organisation interne de la production et au management interne vis-à-vis des salariés⁶⁶³. Ce travail mené par l'atelier SI2D illustre bien la possibilité de chercher à appréhender analytiquement de façon concrète l'organisation interne des

⁶⁶⁰ Précisons que la participation des actionnaires ou de sociétaires non-salariés, qui peuvent aussi être considérés comme des citoyens de l'entreprise, ne sera pas incluse dans cette échelle, puisque cette évaluation aura déjà été effectuée en partie dans le cadre des échelles « dirigeantes » et statutaires. De plus, les actionnaires ou les autres sociétaires, sauf s'ils sont également salariés, ne participent pas directement au management, notamment intermédiaire, et aux prises de décisions tactiques et opérationnelles.

⁶⁶¹ En effet, il s'agit de la seule partie prenante interne qui ne souffre d'aucune contestation possible quant à sa légitimité, et qu'on ne peut considérer comme constituant une partie prenante externe (sauf si l'on considère les salariés des sous-traitants). Cela ne signifie pas qu'ils constituent les seuls citoyens, puisque les actionnaires, notamment ceux qui sont actifs ou qui s'investissent sur le long terme, en font également partie. Dans les coopératives d'usagers ou de consommateurs, les consommateurs ou les usagers deviennent aussi des parties prenantes internes quand ils sont des sociétaires.

⁶⁶² « 1. les citoyens (parties constituantes) de l'organisation, 2. l'organisation de la dispute démocratique, 3. l'expression de représentations plurielles, 4. l'autonomie des individus, des collectifs et de l'organisation dans sa globalité, 5. les processus de décision, la répartition des pouvoirs de décision, et la prise en compte de la responsabilité du ou des décideurs » (*ibid.*).

⁶⁶³ Certaines d'entre elles peuvent aussi être rattachées, en petite partie seulement, à l'échelle dirigeante.

entreprises⁶⁶⁴ afin de pouvoir les situer de façon objective sur le plan démocratique, et *in fine*, au-delà de l'impact des SIN, classer leurs pratiques de management vis-à-vis des salariés.

On peut notamment s'interroger sur la façon de valoriser sur cette échelle les pratiques de management horizontal, voire autogestionnaire, existant notamment dans certaines SCOP (cf. la cartographie des SCOP de Charmettant et al. [2015], p. 33-35⁶⁶⁵ et le II. 1 du chapitre 3). Ces auteurs remarquent que même dans les autres SCOP, bien que moins participatives, certaines pratiques s'inscrivent clairement dans une logique démocratique (*ibid.*, p. 36-37). Ces éléments peuvent contribuer à l'émergence de critères objectifs et opposables pour hiérarchiser les différentes pratiques managériales dans les SCOP, mais aussi dans l'ensemble des entreprises.

S'agissant des sociétés par actions, même si nous considérons que la démocratisation de leur gouvernance est une condition pour mettre en œuvre une organisation interne démocratique, il convient de déterminer de quelle manière les méthodes holocratiques et/ou sociocratiques, les équipes autonomes, ou encore le lean management, qui semblent aujourd'hui en expansion, peuvent être évalués sur cette échelle. Comme on l'a vu dans le II.2 du chapitre 3 avec Coutrot (2018, p. 192-194), il n'est pas impossible de hiérarchiser sur le plan démocratique les différentes organisations du travail. Pour ce faire, il conviendrait d'évaluer le degré d'autonomie (ou de subordination) des salariés dans les pratiques de management de l'entreprise, le nombre de domaines couverts (ou non) par cette autonomie, ainsi que le caractère choisi (ou subi), évolutif, réversible (ou non) de cette autonomie. En effet, l'idée n'est pas de valoriser en tant que telle une autonomie qui peut se traduire par de fortes contraintes et une pression supplémentaire axée sur la recherche de rendement et/ou découlant des exigences, notamment temporelles, des clients. Ainsi l'autonomie peut potentiellement accentuer la prédominance de la rationalité instrumentale et la recherche de l'efficacité ou de la performance au sein de l'entreprise. Cette échelle est justement un moyen de repérer les entreprises dans lesquelles l'autonomie est utilisée instrumentalement pour accentuer la pression sur les salariés, notamment via les clients ou des consommateurs. Et elle peut à l'inverse, voire en même temps, s'appliquer à la création d'espaces de délibération pour

⁶⁶⁴ La séparation analytique en quatre échelles démocratique que nous proposons peut donc également s'accompagner d'une séparation plus fine au sein de chaque échelle, comme l'illustrent les diverses dimensions de cette échelle de management interne. Et même si en pratique les organismes chargés de l'évaluation pourront construire leur propre grille analytique, il paraît utile de prendre en compte certains principes éthico-politiques pour évaluer les entreprises sur le plan démocratique, notamment sur cette troisième échelle.

⁶⁶⁵ Ils précisent cependant que « *le modèle autogestionnaire de la démocratie d'entreprise, qui rassemble avec des variantes les Scop autogestionnaire et corporatives, renvoie [...] à des caractéristiques que toutes les Scop n'ont pas* » : petite taille, homogénéité des salariés, etc.

accompagner cette autonomie en mettant à contribution la rationalité élargie des acteurs (au-delà de leur simple rationalité instrumentale) car interprétative (cf. supra, le III du chapitre 1), de même que le respect des salariés ne voulant pas s'engager dans ces évolutions.

Enfin, pour que ces innovations organisationnelles puissent être pérennisées, il convient de favoriser également sur cette échelle la mise en place de mécanismes formels permettant d'inscrire des types de management participatif dans les règles de fonctionnement de l'entreprise et de mesurer comment cette autonomie impacte les instances dirigeantes (et les décisions stratégiques) en lien avec la seconde échelle. Une mesure dynamique de la façon dont ces pratiques participatives peuvent s'étendre en remettant progressivement en cause des « lignes rouges » qui ne se discutent pas, permettrait non seulement de les ancrer dans le temps, mais aussi d'interroger progressivement la gouvernance même.

Au contraire, les organisations du travail dérivées du taylorisme auront plutôt tendance à être pénalisées sur cette échelle, du fait d'une hiérarchie susceptible d'être trop prégnante, voire déshumanisante. Il en va de même des organisations qui ont tendance à « *minorer l'importance de la concertation et de la discussion [...] comme processus de recherche de compromis, au profit des décisions prises par les ingénieurs* », comme l'explique Dubrion (2018, p. 44) au sujet du taylorisme (cf. supra, le II.2 du chapitre 3). Pour autant, il ne s'agit pas de dévaloriser l'existence en soi d'une hiérarchie, qui semble compatible avec le processus de démocratisation de l'entreprise (cf. supra, le II.1 du chapitre 3), mais d'identifier les différentes formes de « *hiérarchie technocratique* » (cf. Caudron [2005]). Cette troisième échelle permettrait aussi de pénaliser les entreprises qui abusent de techniques, notamment numériques, de surveillance, de contrôle mais aussi d'évaluation des salariés afin de limiter la menace de la « *tyrannie de l'évaluation* »⁶⁶⁶. Sur cette échelle de l'organisation interne de la production, les dispositifs reposant sur des incitations instrumentales⁶⁶⁷ pourraient en général être considérés comme illégitimes, notamment quand ils relèvent d'un pouvoir discrétionnaire⁶⁶⁸. A l'inverse,

⁶⁶⁶ Cf. Eymard-Duvernay (2012, p. 182). Notons qu'il peut sembler contradictoire d'arguer en faveur d'une évaluation démocratique de l'entreprise tout en considérant que l'évaluation de la performance des salariés nuit à la démocratie. Cependant, il ne s'agit pas là du même type d'évaluation, ni du même type d'incitation, puisque dans ce cas on ne vise pas à évaluer des personnes physiques mais des organisations, et on poursuit une fin différente, celle de mettre en œuvre leur raison pratique plutôt que leur rationalité exclusivement instrumentale.

⁶⁶⁷ Il s'agit notamment des pratiques « *consistant à intensifier la contractualisation par des mécanismes d'incitation de plus en plus sophistiqués* » (*ibid.*, p. 160), qui seront donc plutôt mal positionnés sur cette échelle. Cf. Jany-Catrice (2012, p. 87-88) qui explique que « *ces évaluations individuelles s'accompagnent de dispositifs de deux types : 1) des contrats d'objectifs [...] 2) des dispositifs comparatifs* ».

⁶⁶⁸ En effet ces dispositifs indiquent la prégnance de ce que Le Texier (2016, p. 240) dénomme « *la rationalité managériale* » reposant sur l'idée que « *vous valez économiquement et moralement les résultats que vous produisez* »

des entretiens individuels permettant d'élaborer collectivement la stratégie de l'entreprise, ou du moins de consulter les salariés, et contribuant à une « *re-collectivisation des enjeux individuels* », grâce notamment à un « *renversement* » de l'évaluation (cf. Jaumier et al. [2018], p. 92-95), pourraient être valorisés sur cette échelle.

Comme on le voit, pour appréhender le niveau démocratique d'une entreprise sur cette échelle relative aux relations de subordination entre les différents niveaux de managers et leurs salariés, il serait nécessaire d'effectuer une évaluation multidimensionnelle, et de la renouveler périodiquement, pour saisir l'évolution potentielle de ce management. Une telle évaluation serait de nature à valoriser tous les espaces internes de délibération découlant d'un management civique, démocratique ou participatif.

Enfin, il conviendrait de faire interagir cette échelle de l'organisation interne de la production avec celle concernant la redevabilité externe de l'entreprise, en l'appliquant en particulier à l'externalisation de la production. Évaluer le management interne chez les sous-traitants de l'entreprise, fournisseurs ou clients, semble important et nécessiterait également d'évaluer les modalités par lesquelles l'entreprise rend (ou pas) des comptes sur ses rapports avec ses sous-traitants.

I.4. Évaluer la redevabilité de l'entreprise en externe vis-à-vis de ses diverses parties prenantes, voire de la société toute entière.

Pour évaluer démocratiquement la mise en œuvre d'une gouvernance démocratique vis-à-vis des différentes personnes, physiques ou morales, identifiées comme constituant des parties prenantes et donc le niveau de redevabilité de l'entreprise, il convient d'appréhender les modalités mises en place par l'entreprise pour les identifier au regard de l'impact de son activité et des interactions avec elles, à tous les niveaux de la production. Plus les délibérations avec les diverses parties prenantes sont favorisées et prises en compte dans les décisions, leur suivi et le respect des engagements pris, et mieux l'entreprise sera évaluée sur cette échelle. Cette évaluation suppose d'identifier les dispositifs concrets d'interaction avec ces parties prenantes et leur apport pour suivre les engagements de l'entreprise. L'idée est ici de favoriser les dispositifs pouvant s'inscrire dans la mise en œuvre d'une RSE politique et citoyenne témoignant d'une réelle redevabilité (cf. supra, le III.1 du chapitre 3).

». Cet auteur ajoute que les appareillages techniques pour imposer ce management comme allant de soi se font « *plus nombreux, plus puissants et plus invasifs* ».

On peut se demander en premier lieu si l'on doit considérer les administrations publiques en général (nationales mais aussi supranationales⁶⁶⁹), et fiscales en particulier, comme des parties prenantes à part entière. Si tel est le cas, cela nécessiterait de favoriser la collaboration des entreprises avec ces administrations ou institutions publiques. Dans l'optique de différencier fiscalement les entreprises sur la base d'une évaluation et d'un audit, le cas échéant, de leur niveau démocratique, les liens de l'administration fiscale avec les entreprises seront forcément accentués, ne serait-ce que pour leur indiquer des pistes d'amélioration. Pour autant, considérer que la prise en compte des relations avec l'administration fiscale serait un critère d'évaluation pose un problème d'objectivité et d'acceptabilité des critères de l'évaluation réalisée⁶⁷⁰, qui devraient être soigneusement circonscrits pour éviter que l'administration ne soit juge et partie. *In fine*, la collaboration de l'entreprise avec les administrations publiques des différents pays pourrait bien être un critère, parmi d'autres, de redevabilité de l'entreprise avec ses diverses parties prenantes.

Il importe de préciser que, comme pour l'échelle statutaire, les entreprises situées dans des pays ayant des législations contraignantes en matière d'obligation de reporting extra-financier et de prise en compte des diverses parties prenantes identifiées, prévoyant par exemple un véritable devoir de vigilance vis-à-vis des sous-traitants tout au long de leur chaîne de valeur, auraient plus de chance d'être mieux évaluées. Les sous-traitants peuvent d'ailleurs être considérés comme des parties prenantes externes particulièrement importantes. En effet, comme leur dépendance vis-à-vis de la société avec laquelle ils nouent des relations commerciales est potentiellement très forte, ils sont très impactés par les différentes décisions de la société. C'est pourquoi, afin d'évaluer la redevabilité de l'entreprise vis-à-vis de ses sous-traitants, il conviendrait d'utiliser des informations telles que les normes ISO 26 000 prenant en compte l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur.

On pourrait ainsi valoriser des entreprises qui, grâce à la mise en place d'un label particulier, consultent les sous-traitants lors de leur prise de décision. Par exemple, les entreprises adoptant des labels de commerce équitable favorables à une réelle prise en compte des producteurs du Sud⁶⁷¹ pourraient être valorisées. Plus généralement, il serait souhaitable de

⁶⁶⁹ Par exemple le fait de s'associer avec des programmes lancés par l'OIT peut être analysé comme allant dans le sens d'une plus grande redevabilité.

⁶⁷⁰ Pour éviter qu'une éventuelle pénalisation de certaines entreprises paraisse abusive, cette évaluation devrait être effectuée par un organisme public distinct de l'administration fiscale, dont la composition et les modes de travail seraient transparents et ouverts aux objections et corrections proposées par les différents agents qui la composent (cf. le III).

⁶⁷¹ Leur présence dans la mise en place de référentiels communs semble quasiment inexistante, comme l'indique Chanteau (2008, p. 569) qui, dans une perspective « d'*empowerment des plus pauvres* », préconise « *une présence plus forte des producteurs du Sud dans les différents systèmes de garantie CE [commerce équitable]* ».

valoriser les entreprises ayant mis en place des labels les amenant à prendre en compte diverses parties prenantes dans leurs décisions à différents niveaux, à l'instar notamment de ceux qui s'inscrivent dans le cadre du système participatif de garantie (SPG)⁶⁷². Il conviendrait en outre de distinguer les modalités de mise en œuvre d'un même label qui peuvent engendrer parfois des changements importants de prise en compte en termes de redevabilité vis-à-vis des parties prenantes et/ou de gouvernance pour certaines entreprises, alors que pour d'autres les changements sont minimales. Quant aux labels n'engendrant aucune contrainte en termes de redevabilité, ils ne seraient pas valorisés sur cette échelle⁶⁷³.

Notons que les interactions des différentes unités de l'entreprise avec les collectivités locales et avec les riverains seraient très importantes à évaluer pour appréhender l'ancrage de l'entreprise dans son territoire et sa capacité à prendre en compte les enjeux locaux et les impacts concrets de ses actions. Sur cette échelle, on pourrait d'ailleurs s'attendre à ce que les SCIC soient évaluées favorablement puisque, selon Draperi et Margado (2016, p. 23), elles servent « *à la fois l'intérêt collectif de ses membres, celui en particulier des salariés et usagers (intérêt collectif interne), et celui du territoire concerné par son projet (intérêt collectif externe)* »⁶⁷⁴. Ce statut juridique leur permet en effet de prendre en compte de nombreuses parties prenantes du fait de l'ouverture du statut d'associé à toute personne physique ou morale, et de l'option permettant de créer différents collèges représentant des parties prenantes telles que les consommateurs ou les collectivités territoriales⁶⁷⁵.

Sur cette échelle, on pourrait également valoriser les entreprises qui, suite à l'adoption d'un statut de « Société à mission », ont vraiment transformé leurs normes de gestion et mis en place des dispositifs rigoureux de suivi de la mission via des « *standards tiers, rapports exigés, obligation de mise en application par les actionnaires, etc.* » puisque, comme l'expliquent Levillain, Hatchuel et Segrestin (2012, p. 194), c'est « *l'ensemble du dispositif d'évaluation de l'action des dirigeants qui est potentiellement révisé* » avec la mise en place d'un tel statut. Il

⁶⁷² Lemeilleur et Allaire (2018, p. 26), analysant différents labels de l'agriculture biologique recourant à un SPG, notent que le SPG, en permettant aux producteurs locaux et aux différentes parties prenantes de participer démocratiquement au fonctionnement du système peut permettre « *d'éviter l'éviction d'une grande partie de la communauté d'origine et un meilleur renouvellement de la ressource commune* », mais nécessite une bien meilleure reconnaissance par les États, afin que ces labels puissent « *accéder aux aides publiques liées à l'agriculture biologique* ».

⁶⁷³ Il conviendrait même de se demander si le *greenwashing* pourrait être au contraire pénalisé sur cette échelle.

⁶⁷⁴ Cette remarque rejoint l'analyse de Bodet et Lamarche (2020, p. 80) qui soulignent que les SCIC comme les CAE « *proposent une extension du champ de la participation qui renouvelle la dimension participationniste originelle du coopérativisme, en particulier en faisant évoluer la composition de la propriété pour les SCIC et la logique d'ouverture et d'inclusion pour les CAE* ».

⁶⁷⁵ En revanche, pour les SCOP, Pantin et Maurel (2017, p. 39) soulignent en matière de RSE « *l'existence de tensions managériales entre les discours relativement homogènes et les pratiques différenciées au niveau de chaque SCOP* ».

s'agirait ainsi de voir si cette évolution rend l'entreprise effectivement plus redevable, ce qui malgré l'adoption possible de ce statut depuis la loi PACTE (2019) semble loin d'être automatique (cf. supra, le II.2 du chapitre 8). Pour mesurer cette dynamique, il importerait, comme on l'a vu (cf. supra, le III.2 du chapitre 3), d'analyser la composition du comité de suivi de mission, son fonctionnement, son influence, mais aussi son lien avec diverses parties prenantes portant des exigences de RSE. De la même manière, si l'obtention de l'agrément ESUS suppose de s'engager sur des objectifs sociaux (opposables), il conviendrait de mesurer en quoi cet agrément améliore vraiment la redevabilité et devrait être en conséquence plus ou moins valorisé (ou pas)⁶⁷⁶.

Pour évaluer la redevabilité de l'entreprise vis-à-vis des diverses parties prenantes identifiées, voire de la société dans son ensemble, il serait possible, comme d'ailleurs pour la seconde échelle⁶⁷⁷, de dévaloriser l'influence trop forte de certaines parties prenantes (par exemple des représentants de créanciers) qui empêche d'autres parties prenantes de pouvoir influencer les décisions et de rendre ainsi l'entreprise redevable de ses actes. On pourrait ainsi, pour les grandes entreprises, évaluer le poids dans les décisions du directeur du développement durable, ainsi que les espaces de délibération qu'il peut avoir créé (ou pas) avec diverses parties prenantes. Si le dialogue avec les parties prenante et le « *changement de culture progressif* » de l'entreprise pourraient être vus plutôt positivement, il conviendrait surtout de valoriser « *une transformation effective de la gouvernance et des outils de performance* », ce qui est rarement le cas dans les grands groupes (cf. Capron et Quairelle [2015], p. 210).

Au contraire, l'utilisation par l'entreprise de méthodes de comptabilisation alternative du type CARE (cf. Richard et Rambaud [2020]), ou encore son insertion au sein de « *comptabilités de gestion écosystème-centrées* » entre les différentes organisations d'un même écosystème (cf. Feger et Mermet [2021]), pourrait être un signal important de sa volonté de rendre des comptes en matière d'écologie, justifiant ainsi un meilleur positionnement sur cette échelle de redevabilité externe⁶⁷⁸. De plus, la présence de « *représentants du capital naturel* »⁶⁷⁹ au sein des instances dirigeantes devrait être considérée comme un élément à

⁶⁷⁶ Comme nous l'avons vu dans le V.1 du chapitre 7, cet agrément, malgré quelques conditions organisationnelles d'obtention qui nécessiteraient d'être approfondies, n'évalue pas suffisamment les processus décisionnels.

⁶⁷⁷ Même si le questionnement est ici moins général par rapport au caractère plus ou moins démocratique du fonctionnement de ces instances, et davantage centré sur la capacité de l'entreprise à être redevable de ces actes.

⁶⁷⁸ D'ailleurs, selon Richard et Rambaud (*ibid.*, p. 118) « *imposer la tenue du modèle CARE dans tous les grands groupes* », même uniquement au niveau national, « *pourrait être un instrument décisif de l'État, notamment pour sa politique fiscale à l'égard des firmes et pour l'attribution des subventions à celles qui le méritent vraiment* ».

⁶⁷⁹ Pour Richard et Rambaud (2020, p. 96) qui défendent la cogestion écologique (cf. supra, le I.4 du chapitre 3), ces représentants « *seront notamment des scientifiques (indépendants de la société), des ONG environnementales et des riverains ou des membres du personnel particulièrement concernés* » par l'écologie.

favoriser⁶⁸⁰ lorsque ceux-ci sont représentatifs des divers questionnements écologiques qu'ils sont censés porter, et que leurs avis sont réellement pris en compte. De même, la mise en place d'une instance interne engageant la responsabilité du CA (cf. Favereau [2018], p. 105)⁶⁸¹, ou encore le renforcement du pouvoir du Comité d'Entreprise pour qu'il puisse vérifier la redevabilité écologique de l'entreprise (cf. Capron et Quairel [2015]) sont également appelés à être valorisés.

Au final l'intégration de représentants de communautés locales, de riverains, de scientifiques, d'associations, d'ONG ou encore d'autres institutions porteuses d'enjeux de RSE dans certaines instances de l'entreprise (de suivi, voire même de surveillance), seraient appelées à être favorablement évaluées. Les entreprises ayant mis en place de telles instances, car situées dans des pays ayant institué l'obligation – ou la possibilité – juridique de le faire, auraient d'ailleurs plus de chance d'être jugées redevables. Encore faut-il que l'entreprise ne se serve pas de ces représentants et/ou de ces instances dans le seul but d'améliorer sa communication et évite de s'appuyer sur des experts choisis par elle, pouvant même potentiellement être en situation de conflits d'intérêts, pour se justifier, sans rendre vraiment compte de ses actions.

Ayant donc présenté brièvement ces quatre échelles (cf. le récapitulatif ci-dessous dans le tableau 8) en tant qu'horizon exploratoire pour le travail d'évaluation du niveau démocratique des entreprises, il convient de réfléchir à la manière dont elles peuvent servir conjointement pour différencier fiscalement les entreprises et conditionner les aides publiques, selon leur niveau de démocratie. Ce questionnaire va nous amener à envisager la création par les administrations fiscales d'organismes publics pour évaluer les entreprises sur le plan démocratique, contrôler leurs déclarations, et permettre la mise en œuvre de dispositifs de type FIP complète.

⁶⁸⁰ Ainsi que sur les deux premières échelles si cela permet de rendre la gouvernance plus démocratique en affaiblissant notamment l'influence des représentants du capital financier ou des dirigeants.

⁶⁸¹ Il ajoute que cette instance « *pourrait s'accompagner de la définition d'une mission, ou de toute autre forme de responsabilité à l'égard du corps social environnant* », (cf. supra, le III.2 du chapitre 3), d'où sa proximité avec le Comité de suivi de mission.

Tableau 8 : Les quatre échelles pour mesurer le niveau démocratique*

	Statutaire	Dirigeante	Organisation interne	Redevabilité externe
Type d'évaluation à mener	Statuts et structures juridiques	Fonctionnement du Comité exécutif, Conseil d'administration (ou de surveillance), Assemblée générale.	Management vis-à-vis des salariés, organisation du travail et de la production, externalisation (ou non) de la production	Rendre des comptes vis-à-vis des parties prenantes externes (ONG, riverains, collectivités locales, clients, sous-traitants, etc.), suivi des engagements, des missions.
Points de vigilance	Niveau de codétermination, taux de sociétaires, etc.	Lien entre les pouvoirs, Représentativité, nomination, circulation, etc.	Conséquences de l'autonomie, consultation, participation, niveau de bien-être, type d'évaluation	Diversité de parties prenantes, participation éventuelle aux instances, type de mission, engagement, etc.
Éléments à favoriser	SCOP, SCIC, Coop de conso, codétermination paritaire, bicamérisme, Représentation de diverses parties prenantes, etc.	Représentants élus, diversité et participation des parties prenante, séparation, circulation, consultation, participation des salariés aux décisions stratégiques, aux comités, etc.	Autogestion, autonomie et participation, espaces collectifs de délibération, apprentissages collectif et promotions qui en découlent, renversement de l'évaluation interne, bien-être au travail, etc.	Identification des PP impactées Comité de suivi représentatif des parties, prise en compte des ONG, des sous-traitants, des riverains, des scientifiques, comptabilité écologique (CARE) ou participant à un écosystème centré, etc.
Éléments à pénaliser	Certaines structures juridiques de coopératives, faible codétermination des SA, etc.	Pas de séparation, pas d'élection, pas de consultation aux décisions stratégiques, enracinement des dirigeants, influence, indépendance proclamée des administrateurs, etc.	Néo-taylorisme, pressions (hiérarchie/clients), souffrance au travail, heures supplémentaires imposées, évaluation individuelle à la performance, etc.	Manque d'identification des parties prenantes impactées, absence de mission ou de raison d'être, mission-washing, experts non représentatifs des parties prenantes, opacité, engagements non respectés, etc.

* Remarquons qu'il ne s'agit ici que d'un aperçu des différents critères, non exhaustifs, d'évaluation permettant d'évaluer les entreprises sur ces quatre échelles démocratiques. Il importerait pour rendre ces quatre échelles opérationnelles et opposables de préciser chacun de ces différents critères et de construire précisément des grilles de déclaration/évaluation pour chacune des échelles. L'ensemble du système devrait bien entendu être d'abord déclaratif (comme d'autres impôts), suivant une grille proposée par l'administration, avec la possibilité pour celle-ci de faire des audits ponctuels (comme pour d'autres impôts), mais pas systématiquement. Ce tableau 8 est directement inspiré par le tableau 4 de la première partie permettant de caractériser les différentes dimensions de la démocratie d'entreprise. Il est conçu comme un appui, dans lequel chaque élément pourrait être largement approfondi, pour permettre aux administrations fiscales non seulement de concevoir des dispositifs de type FIP (complète notamment), mais aussi les faire appliquer grâce à un organisme susceptible de vérifier les déclarations des entreprises et éventuellement de les auditer sur le plan démocratique (cf. infra, le II.3 de ce chapitre).

II. Comment s'appuyer sur ces quatre échelles démocratiques pour mettre en place une FIP ?

Nous allons ici questionner de façon tout à fait exploratoire les modalités par lesquelles les administrations fiscales pourraient mettre en place une FIP complète s'appuyant sur le niveau démocratique de chaque entreprise, déterminé à l'aide de ces quatre échelles⁶⁸². Pour analyser le rôle que peuvent avoir ces échelles dans l'élaboration de dispositifs de type FIP, il convient de les articuler entre elles, afin de construire des dispositifs de type bonus-malus comprenant des paliers progressifs de taxation (susceptibles le cas échéant d'être négatifs et de donner alors droit à des avantages fiscaux/subventions) et/ou un (ou plusieurs) seuils démocratiques. Nous ne cherchons pas ici à être exhaustif sur les multiples combinaisons possibles, ni à proposer une application unique et/ou idéale de la FIP, dont la mise en place dépend des choix des pouvoirs publics. Et nous laissons pour l'instant de côté les questions de l'assiette fiscale, de la constitutionalité éventuelle de telle(s) réforme(s) fiscale(s) et des niveaux de taxation (ces points sont abordés dans la prochaine sous-partie). Nous nous limitons à présenter des pistes pour envisager, sur la base de ces quatre échelles, l'implémentation d'une FIP complète, qui suppose une évaluation publique du niveau démocratique de chaque entreprise.

Nous pointons en premier lieu que pour différencier les entreprises sur le plan fiscal, il importe de croiser ces quatre échelles, dont chacune renseigne des éléments différents, et qui paraissent donc complémentaires pour mesurer de façon complexe et aussi complète que possible le niveau démocratique d'une entreprise. Nous soulignons ensuite qu'en fonction des objectifs que se donneraient les pouvoirs publics, les quatre échelles pourraient servir conjointement à différencier fiscalement au sens large les entreprises et construire un système de type bonus-malus unifiant l'incitation et la désincitation fiscale mais aussi, dans une optique d'incitation exclusive, être utilisées ensemble, deux à deux ou séparément pour élaborer des seuils démocratiques rendant les entreprises éligibles à des aides publiques. Enfin, nous nous posons la question des modalités de création par les administrations fiscales d'une ou plusieurs organisation(s) publique(s) chargées d'évaluer et d'auditer les entreprises sur la base de ces échelles, et de mettre en œuvre la FIP.

⁶⁸² On exclut que les administrations fiscales réalisent elles-mêmes cet audit, tout simplement parce que ce n'est pas leur rôle (celui-ci étant seulement de recouvrer l'impôt décidé par les pouvoirs publics), et qu'elles n'ont pas les moyens de mener de telles investigations qui demandent, comme nous allons le voir, une articulation entre les administrations fiscales, les ONG, les syndicats, etc.

II.1 Pourquoi et de quelles façons doit-on croiser ces quatre échelles ?

Comme nous l'avons indiqué, aucune de ces quatre échelles, y compris la première, ne permet à elle seule de mesurer le niveau démocratique précis de telle ou telle organisation. Se baser par exemple sur la seule échelle statutaire ne semble pas suffisant, car bien qu'essentielle, celle-ci ne rend compte ni des pratiques effectives de gouvernance, ni de sa mise en œuvre vis-à-vis des salariés en interne ou des parties prenantes en externe.

Pour autant, si l'on différencie de façon plus fine chaque entreprise en fonction non seulement du statut mais aussi de la structure juridique, on peut déjà avec cette première échelle avoir une estimation de sa capacité à mettre en œuvre une gouvernance démocratique, et comparer à partir de là le niveau démocratique d'entreprises ayant pourtant des statuts différents. Il faut encore préciser que les avantages fiscaux associés à un statut (que nous avons parfois reliés à une FIP statutaire) décrits dans le chapitre 7, ont précisément le défaut, en plus d'être morcelés, de ne pas être conditionnés à une évaluation précise de l'ensemble de la structure juridique⁶⁸³.

L'évaluation de la structure juridique globale apporterait déjà certains critères précis pour différencier fiscalement les entreprises, mais le croisement des quatre échelles permettrait de mesurer de manière plus complète le niveau de démocratie et d'affiner cette différenciation. Ce croisement aurait l'intérêt d'appréhender la gouvernance d'entreprise à partir des deux premières échelles (la seconde évaluant précisément le fonctionnement des instances dirigeantes et complétant la première), mais aussi sa mise en œuvre à la fois en interne vis-à-vis des salariés et en externe vis-à-vis de ses autres parties prenantes. La différenciation fiscale des entreprises suivant ce croisement aurait notamment pour objet de prévenir les dérives ou les processus de régression démocratique, sans idéaliser certaines pratiques ou statuts, mais en évaluant de la manière la plus fine possible le niveau de démocratie de chaque entreprise. Cette approche permettrait par exemple de ne pas considérer une coopérative comme forcément plus démocratique qu'une société anonyme, puisque l'évaluation du niveau de démocratie résulterait du croisement de ces différentes dimensions.

Remarquons que, par construction, ces quatre échelles ne sont pas exclusives les unes des autres, puisque certains éléments organisationnels peuvent être valorisés sur plusieurs échelles. Autrement dit, il n'y a pas de frontières strictes entre elles, ce qui souligne leur complémentarité et rend leur croisement d'autant plus pertinent. Ainsi, l'évaluation de

⁶⁸³ De plus, ils ne sont pas gradués selon les diverses pratiques des instances dirigeantes et la mise en œuvre différenciée du statut. Enfin, restant conditionnés à certains comportements ou à des secteurs donnés, ils sont très spécifiques pour chaque statut et risquent d'engendrer un certain clientélisme.

l'« échelle statutaire » nécessite d'être complétée par celle de l'« échelle dirigeante » pour appréhender le niveau démocratique de la gouvernance de chaque entreprise. Et les positionnements démocratiques sur l'échelle de l'« organisation interne » et sur celle de « redevabilité externe » permettent d'appréhender les conséquences de la prise de décisions stratégiques, puisqu'elles mesurent, dans l'ensemble de la structure organisationnelle, la prise en compte par les diverses instances des différentes parties prenantes (autres que les dirigeants et les actionnaires).

Ces deux dernières échelles sont particulièrement complémentaires puisqu'elles traitent de la mise en œuvre concrète de la gouvernance au sein des entreprises, et ont donc vocation à être combinées entre elles. La distinction heuristique entre l'évaluation de la prise en compte des salariés dans les décisions tactiques et opérationnelles et celle de la redevabilité en externe vis-à-vis des diverses parties prenantes, amène à considérer l'entreprise comme une institution sociale (cf. supra, le II du chapitre 1), un acteur politique ayant des devoirs vis-à-vis de ses citoyens (dont les salariés devraient inévitablement faire partie), mais aussi redevable vis-à-vis de la société par l'inclusion de divers acteurs externes. Elle permet aussi de pointer les dérives éventuelles des entreprises ne prenant en compte que leurs salariés, ou une partie d'entre eux, à l'exclusion de certaines parties prenantes⁶⁸⁴, ou à l'inverse de celles redevables en externe vis-à-vis de diverses parties prenantes, mais ne tenant absolument pas compte de leurs salariés en interne. Enfin, ces deux dernières échelles peuvent également être combinées avec la première échelle statutaire puisque la structure juridique conditionne en partie la possibilité de prendre en compte les salariés et/ou d'être redevable de ses actes.

La combinaison de ces quatre échelles fait apparaître différentes modalités organisationnelles d'engagement dans des processus de démocratisation, puisque cette dynamique est par définition multidimensionnelle et peut constamment être renouvelée (comme l'illustrent les innovations récentes sur le plan statutaire ou encore les innovations en termes de management participatif)⁶⁸⁵. Notons que même si une entreprise obtient une évaluation démocratique élevée sur un ou plusieurs de ces quatre plans, elle peut cependant être moins bien évaluée sur d'autre(s). Une évaluation démocratique dynamique de l'entreprise pourrait l'amener à pérenniser les éléments de son organisation mesurés comme démocratiques, tout en

⁶⁸⁴ Ces dérives corporatistes amènent par exemple, selon Draperi (2020), certaines coopératives de production à être incapables de garantir l'intérêt général, en n'intégrant pas les usagers.

⁶⁸⁵ On peut ainsi identifier des degrés intermédiaires de démocratie, qui peuvent être considérés comme des points de passage, à valoriser fiscalement par des avantages limités pour encourager le processus de démocratisation et permettre ainsi à l'entreprise de devenir ensuite éligible à des avantages fiscaux plus importants (cf. infra, la prochaine section).

l'invitant à poursuivre sa démocratisation sur d'autres plans. A l'inverse, le caractère dynamique de cette évaluation démocratique permettrait également de faire ressortir des points de vigilance en termes de recul démocratique sur un ou plusieurs plans précis, et ainsi d'éviter autant que possible les phénomènes de régression démocratique.

II.2 Construire un système de bonus-malus démocratique, voire divers seuils démocratiques d'éligibilité à des aides publiques.

En somme, pour différencier fiscalement les entreprises selon leur niveau de démocratie, il paraît *a priori* nécessaire que le(s) dispositif(s) de type FIP (notamment si on envisage une FIP complète) tienne(nt) compte des quatre échelles en même temps, afin d'appréhender le plus finement possible leur niveau de démocratisation grâce aux différentes dimensions, et de créer notamment un dispositif universel principal de type bonus-malus permettant à la fois d'inciter ou de désinciter fiscalement. Pour autant, en combinant seulement certaines de ces quatre échelles, suivant les objectifs de l'État en termes de démocratisation et leur association potentielle avec d'autres cibles, écologiques ou sociales notamment, il est également possible de créer divers dispositifs de type FIP incitative, mais aussi d'étendre et d'approfondir des dispositifs de type FIP incitative pour conditionner les différentes aides publiques. Sans chercher à développer concrètement l'ensemble des combinaisons possibles à partir de ces échelles, nous pouvons poser ici quelques principes.

D'abord, on peut envisager la mise en place d'un système unifié de bonus-malus reposant sur des paliers progressifs d'imposition selon le niveau de démocratie de l'entreprise grâce à l'utilisation conjointe des quatre échelles. En cas de haut niveau de démocratie, l'entreprise pourrait donc prétendre avec un tel système unifié à être éligible à des subventions, via des paliers d'imposition négatif, et inversement pour les entreprises les moins démocratiques qui verraient leur taux d'imposition augmenter⁶⁸⁶. Les taux les plus bas (voire négatifs) seraient ainsi envisagés conjointement avec des taux plus hauts en fonction du niveau

⁶⁸⁶ Cela pourrait contribuer à remettre en cause la course actuelle au moins-disant fiscal. Comme l'indique Monnier (2022, p. 29), « le désajustement global que l'on observe entre dépenses publiques et recettes fiscales interroge finalement sur la stratégie conduite depuis près de 40 ans par les pouvoirs publics ». Cette question est particulièrement sensible en ce qui concerne l'impôt sur les sociétés. Si aujourd'hui l'IS rapporte environ 12% des recettes fiscales nettes de l'État en France, selon le PLF 2022, cette part a beaucoup baissé depuis les années 1980, comme dans la plupart des pays développés d'ailleurs (cf. Saez et Zucman [2020], p. 114, qui donnent l'exemple des États-Unis). Au-delà de la baisse des taux, cela s'explique surtout par l'empilement de différentes dépenses fiscales (cf. supra, le III du chapitre 7) engendrant un rétrécissement de l'assiette fiscale.

démocratique de l'entreprise. En tenant compte du continuum entre démocratie et coercition, ces paliers pourraient inciter les entreprises à s'engager dans une dynamique de démocratisation.

Il importerait que ces différents paliers puissent, en s'appuyant sur une combinaison entre ces différentes échelles, traduire avec précision la position de l'entreprise sur ce continuum. Cette combinaison serait alors associée à un palier d'imposition reflétant ainsi l'objectif de « *démocratisation* » qu'afficherait le législateur. Précisons qu'il pourrait y avoir plusieurs combinaisons possibles pour atteindre le même niveau démocratique et relever donc du même palier d'imposition. Combiner quatre échelles différentes nécessite une réflexion sur la pondération entre ces différentes échelle. Les deux premières échelles reflétant la dimension essentielle de la gouvernance démocratique qui, on l'a vu, conditionne en partie la potentielle mise en œuvre de la démocratie en interne (dans l'organisation de la production) et en externe (en termes de redevabilité), pourraient potentiellement être surpondérées par rapport aux deux autres échelles⁶⁸⁷ afin d'être cohérentes avec l'objectif affiché. On pourrait aussi ne surpondérer que la première échelle⁶⁸⁸ si l'objectif affiché par le législateur est de pousser d'abord à transformer la structure juridique pour démocratiser l'entreprise, d'autant que l'on peut considérer que cette première échelle est la plus objective (mais aussi la plus facile à évaluer et à vérifier).

Aujourd'hui, quelles que soient les modalités de choix de paliers et de pondération entre les différentes échelles, la plupart des multinationales (qu'il s'agisse de groupes capitalistes ou coopératifs d'ailleurs), seraient sans doute éligibles à une élévation de leur taux d'imposition⁶⁸⁹. Cette supposition correspond à ce qu'on peut savoir de leur fonctionnement actuel, mais elle nécessite d'être vérifiée au cas par cas à partir d'une évaluation/vérification plus précise combinant les quatre échelles. Les paliers plus élevés pourraient inciter les entreprises à faire évoluer leurs espaces de délibération interne et externe ainsi que leur gouvernance, voire même leur structure juridique afin d'améliorer leur évaluation démocratique sur les différentes échelles et changer de palier. Cette FIP désincitative, pensée conjointement avec une FIP

⁶⁸⁷ On pourrait ainsi envisager d'attribuer à chacune de ces deux échelles une cotation de 30% (voire plus) et au contraire d'attribuer une cotation de 20% (voire moins) aux deux autres échelles.

⁶⁸⁸ On pourrait ainsi envisager d'attribuer à cette première échelle une cotation de 40% (voire plus).

⁶⁸⁹ Dans le contexte actuel, le fait d'augmenter les taux d'imposition pour certaines entreprises semble de moins en moins inconcevable, comme l'illustre le rapport de l'ICRICT (2020, p. 6) traitant la question des taxes sur les bénéfices excessifs. En s'inspirant des propositions de Christians et Maghales (2020, 2021), ce rapport préconise en effet de mettre en place des « *impôts progressifs sur les bénéficiaires, avec des taux plus élevés pour les grandes entreprises (en particulier les monopoles/oligopoles) et des taux plus faibles pour les petites entreprises dans les secteurs hautement compétitifs* ». Notons que cette sur-taxation reste encore envisagée de façon sectorielle et pose, sans la résoudre, la question des critères, au-delà de la taille de l'entreprise, pour conditionner cette sur-taxation.

incitative grâce à un tel système de bonus-malus, pourrait ainsi réhabiliter la possibilité d'appliquer directement la désincitation à l'entreprise, contrairement à la FII désincitative qui semble aujourd'hui bridée (d'autant qu'on lui préfère souvent en pratique une taxe, conformément aux recommandations de Ramsey) et concerne peu les entreprises.

Un tel dispositif de type FIP complète, unifiant l'incitation et la désincitation, aurait l'avantage de combattre le morcellement actuel du système fiscal et de permettre, grâce à un même dispositif, de déterminer les entreprises à imposer et les entreprises à subventionner. Cela aurait l'avantage de ne pas multiplier les dispositifs fiscaux et permettrait même de légitimer, à terme, la suppression de nombreuses dépenses fiscales existantes. La logique particulariste de l'incitation fiscale actuelle passant par l'existence de nombreux dispositifs sectoriels, empilés de manière souvent incohérente, pourrait être ainsi progressivement remplacée par une logique universaliste symbolisée par ce dispositif. La création d'un tel système de type bonus-malus permettrait non seulement d'éviter d'octroyer des avantages fiscaux ou des subventions à des entreprises statutairement coercitives et/ou ayant un gouvernement fonctionnant de manière oligarchique (comme on le fait actuellement), mais aussi de légitimer l'augmentation de leur taux d'imposition. Un tel dispositif apparaît donc essentiel pour limiter la logique dominante actuelle de FII, en renforçant la logique de FIP, et sortir ainsi du particularisme sectoriel et *in fine* du « *moyen-âge fiscal* » (cf. Bouvier [2020]).

De façon moins globale, grâce à des dispositifs de type FIP incitative, on pourrait également ne chercher qu'à inciter à démocratiser l'entreprise (et non à désinciter les gouvernances et/ou pratiques moins démocratiques). On peut pour cela envisager de créer un ou plusieurs seuil(s) démocratique(s) d'éligibilité aux aides publiques appelé(s) à fonctionner comme un (ou des) label(s) témoignant du caractère démocratique de l'entreprise. Pour poursuivre cet objectif, on peut prendre en compte les quatre échelles démocratiques en surpondérant comme indiqué précédemment les deux premières échelles. Mais on peut également ne prendre conjointement en considération que ces deux premières échelles relatives à la démocratisation de la gouvernance (en surpondérant éventuellement la première échelle), puisque celles-ci jouent un rôle décisif pour impulser ou non une véritable démocratisation des entreprises. Le seuil démocratique pour devenir éligible à des aides publiques, qui pourrait être atteint suivant différentes conditions sur chacune des deux échelles, nécessiterait de nouveau des critères précis, définis selon les objectifs des pouvoirs publics qui pourraient être plus ou moins ambitieux (sur le plan démocratique) et évolutifs au cours du temps.

Les difficultés actuelles pour trouver des critères opposables et pertinents pour conditionner les aides publiques (cf. le rapport Viry [2020]⁶⁹⁰ évoqué dans l'introduction générale) mettent en exergue qu'en plus d'un seuil démocratique, il est également possible de réfléchir à d'autres seuils intermédiaires pour l'obtention de certaines subventions ou avantages fiscaux. Ces seuils moins contraignants sur le plan démocratique pourraient servir à garantir l'engagement partiel dans un processus de démocratisation en utilisant les quatre échelles (soit en même temps mais avec une cotation différente de celle évoquée précédemment⁶⁹¹, soit deux à deux, soit séparément). Etant donné la grande diversité des possibilités de création de seuils intermédiaires, nous ne pouvons ici être exhaustif, d'autant que ces propositions de seuils dépendent de choix politiques et sont reliés à toute la palette possible d'objectifs des pouvoirs publics, sur le plan social ou écologique notamment.

Notons que si l'utilisation de la troisième échelle peut être reliée à des objectifs sociaux en termes d'amélioration du bien-être des salariés, la quatrième échelle devrait être surtout reliée à des objectifs écologiques en termes de capacité à rendre des comptes vis-à-vis de l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise, voire de la société toute entière. Il serait donc possible de s'appuyer sur ces deux dernières échelles pour conditionner l'obtention d'aides publiques à des objectifs non seulement démocratiques, mais aussi écologiques et sociaux, voire pour sanctionner les entreprises détériorant le bien-être de leurs salariés et/ou non redevables de leurs actes (et ainsi de mettre en place un autre dispositif de type bonus-malus). Cela nous permet de souligner, en nous inscrivant dans une logique de transformation du *policy-mix* structurel, qu'au-delà d'une volonté potentielle de démocratiser les entreprises, ces deux dernières échelles peuvent aussi se révéler complémentaires à d'autres réglementations contribuant à l'institutionnalisation de la RSE et au déploiement de la raison pratique, ainsi qu'à des dispositifs de type FIIH incitative (favorisant par exemple l'ESS, l'économie circulaire, les circuits courts, l'agriculture biologique, etc.), voire même des dispositifs de type FIIH

⁶⁹⁰ Ce rapport d'information de l'Assemblée nationale (2020, p. 35-36) souligne l'importance de « *l'éco-conditionnalité* » des aides publiques pour « *servir de levier à des transformations* ». Dans cette logique, le rapport Demurger (2022, p. 10-11), Directeur général de la MAIF, préconise également que les aides publiques soient conditionnées à une réduction effective de l'émission de gaz à effet de serre de la part de l'entreprise. Comme le contrôle quantitatif d'une telle trajectoire peut s'avérer délicat, d'autant qu'une réduction effective par une entreprise donnée ou sur un territoire donné est très dépendante du secteur d'activité et peut pousser l'entreprise à externaliser son émission de GES, l'optique proposée ici est d'envisager une conditionnalité de ces aides publiques selon l'engagement de l'entreprise dans des processus de démocratisation. Cependant, l'identification et la prise en compte des diverses parties prenantes, via la quatrième échelle de redevabilité, ainsi que la mise en œuvre ou l'insertion au sein de comptabilités écologiques, inscrivent clairement notre démarche dans une logique d'éco-conditionnalité.

⁶⁹¹ On peut ainsi envisager une cotation équilibrée (25% pour chaque échelle), voire même de surpondérer les deux dernières échelles, si le législateur veut introduire d'autres objectifs que la démocratisation.

désincitatifs (sanctionnant par exemple les entreprises qui utilisent du plastique non recyclé, qui polluent, etc.)⁶⁹².

Remarquons enfin que notre approche n'a nullement vocation à approfondir de manière précise et opérationnelle la façon dont ces quatre échelles pourraient être combinées et aboutir en pratique à un (ou des) dispositifs de type bonus-malus associés à des paliers progressifs d'efficacité démocratique⁶⁹³, ainsi qu'à des seuils démocratiques (voire même écologiques et sociaux) d'obtention de subventions (ou d'avantages fiscaux)⁶⁹⁴. Chaque palier pouvant correspondre à un niveau démocratique global, le nombre⁶⁹⁵ et le niveau des taux d'imposition, tout comme l'élaboration de différents seuils démocratiques ou intermédiaires donnant droit à des avantages fiscaux ou des subventions, dépendent de choix politiques qui dépassent largement le cadre de notre travail. En revanche, il convient, pour esquisser plus clairement les modalités d'une telle émergence de dispositifs de type FIP (complète), d'aborder les modalités permettant d'évaluer le niveau démocratique de chaque entreprise et/ou de contrôler les déclarations des entreprises vis-à-vis de ces quatre échelles.

II.3 Comment évaluer et auditer les entreprises sur le plan démocratique pour faire appliquer la FIP ?

On doit donc s'interroger sur le lien entre l'élaboration des échelles démocratiques et l'audit des entreprises en vue de la mise en place de ce(s) dispositif(s) de type FIP (complète). Remarquons qu'il ne s'agit pas pour l'administration de mesurer directement le niveau démocratique de chaque entreprise⁶⁹⁶ mais, comme la plupart des dispositifs fiscaux existants, de mettre en place un système déclaratif sous contrôle. On peut envisager que chaque entreprise

⁶⁹² En s'appuyant par exemple sur la capacité (ou non) de l'entreprise à préserver le capital naturel, via une comptabilité de type CARE.

⁶⁹³ Ces quatre échelles démocratiques peuvent aussi n'être utilisés que pour conditionner l'obtention d'avantages fiscaux ou de subventions à des critères démocratiques (avec potentiellement d'autres critères écologiques ou sociaux), et non pour différencier les taux de taxation des entreprises.

⁶⁹⁴ Les différents seuils démocratiques d'obtention de subventions et/ou d'avantages fiscaux dépendent de choix politiques que notre travail n'a vocation ni à approfondir, ni à trancher, tant les possibilités d'association des différentes échelles proposées sont nombreuses.

⁶⁹⁵ On peut supposer que la possibilité de différencier fiscalement avec précision les entreprises sur un plan démocratique semblerait d'autant plus légitime que serait élevé le nombre de paliers d'imposition, ce qui refléterait ainsi de façon d'autant plus précise le continuum entre démocratie et coercition.

⁶⁹⁶ En-dehors des charges administratives, cela risquerait de gêner la production des entreprises en les contraignant à se préoccuper avant tout de cette évaluation systématique. L'idée étant de permettre aux acteurs de l'entreprise d'étendre leur liberté et de construire collectivement des règles et conventions légitimes, une vérification systématique trop fréquente, qui n'existe d'ailleurs plus dans les différents dispositifs fiscaux, semblerait contre-productive dans l'optique pragmatiste de libération de la raison pratique des acteurs.

aurait une déclaration (éventuellement pré-remplie) à effectuer chaque année renseignant l'administration fiscale sur le niveau démocratique, avec différents critères renvoyant distinctement aux quatre échelles démocratiques. Etant donné le nombre important de critères à prendre en compte pour chaque échelle, et le risque de fausses déclarations, un système déclaratif pur ne suffirait clairement pas, d'où la nécessité de mettre en place un système de contrôle efficace pouvant amener à une vérification éventuelle, c'est-à-dire un audit effectif de l'organisation pour évaluer de façon précise la dynamique de démocratisation (notamment sur les trois dernières échelles⁶⁹⁷), ainsi que les régressions démocratiques éventuelles. Cette vérification pourrait ne pas être aléatoire, mais avoir lieu sur la proposition d'ONG, de syndicats, de lanceurs d'alerte, etc., ou sur toute autre raison justifiant une vérification par l'administration, comme c'est déjà le cas pour les déclarations existantes.

Du fait des charges administratives importantes qu'engendreraient de telles vérifications, et des compétences spécifiques pour analyser les déclarations des entreprises, les transformer en notations démocratiques sur les quatre échelles, et effectuer des contrôles amenant éventuellement à un audit démocratique de l'entreprise, il conviendrait d'envisager la création d'un organisme public dédié. L'administration fiscale n'ayant pas pour fonction de mesurer le niveau démocratique de chaque entreprise, mais seulement de recouvrer l'impôt décidé par les pouvoirs publics, et en particulier par le Parlement, l'analyse détaillée et la vérification des déclarations des entreprises susceptibles de donner lieu à un audit démocratique nécessiteraient la création d'un (ou de plusieurs) organisme(s) public(s) autonome(s), ouvert(s) à la société civile, et à des représentants d'institutions publiques internationales comme l'OIT, pour effectuer ce contrôle, sous la tutelle de l'administration fiscale⁶⁹⁸. L'organisme d'audit aurait alors pour rôle d'analyser les déclarations des entreprises afin de déterminer le niveau démocratique de chacune d'entre elles sur chaque échelle, d'appliquer la cotation adossée au(x) dispositif(s) de type FIP complète pour déterminer le taux d'imposition et/ou de subvention, de vérifier les déclarations des entreprises, de déterminer les entreprises à auditer démocratiquement, et enfin d'effectuer ponctuellement cet audit (sur une ou plusieurs échelles). Cet organisme préciserait ainsi l'application de ces échelles et mettrait en œuvre le(s) dispositif(s) de type FIP, mais il n'aurait pas de rôle d'élaboration de ce(s) dispositif(s), puisque que c'est au législateur que reviendrait la prérogative de fixer les barèmes, les bonus-malus ou

⁶⁹⁷ En effet la première échelle portant sur la structure juridique, il paraît *a priori* bien plus facile de vérifier les déclarations des entreprises sur les différents critères de cette échelle.

⁶⁹⁸ Et éventuellement d'autres administrations, comme par exemple celle du Ministère du Travail ou encore de l'Écologie.

encore les seuils démocratiques (voire écologiques et sociaux) d'éligibilité à des aides publiques. La création d'un tel organisme public nécessite de s'interroger à la fois sur les modalités des audits démocratiques des entreprises, sur sa structure organisationnelle (sa composition et la nomination de ses membres) et sur son lien avec les institutions politiques (et notamment le Parlement).

Comme nous l'avons indiqué précédemment (cf. supra, le III du chapitre 8), les modalités d'évaluation devraient être substantiellement différentes de celles des agences de notation financière ou extra-financière existantes⁶⁹⁹, ou encore des agences publiques « indépendantes »⁷⁰⁰. Il importe de préciser certaines conditions pour préserver le travail de cet organisme des lobbies, et de la logique instrumentale qui prévaut habituellement dans l'évaluation publique comme privée. Nous devons donc insister sur l'importance de la dépendance juridique de cet organisme par rapport au cadre légal décidé par les pouvoirs publics, et sur la nécessité qu'il établisse des liens avec la société civile, les ONG, les syndicats de salariés et d'employeurs, etc., pour analyser les déclarations, déterminer les entreprises à évaluer et enfin effectuer son travail d'audit.

Il semble important que cette organisation choisisse les vérifications à effectuer et réalise les différents audits démocratiques de manière elle-même démocratique en rendant transparents et aussi objectifs que possible les raisons mais aussi les résultats de son contrôle, notamment si celui-ci conduit à invalider certains éléments des déclarations des entreprises. Les résultats des différents audits devraient être raisonnés, fondés sur des données robustes et inclure des pistes potentielles d'amélioration. Ainsi encadrés, les résultats obtenus par cette entité publique pourraient rendre l'application de la FIP largement acceptable par les différents partenaires, et devenir effectivement opposables. Il importerait que le(s) organisation(s) publique(s) autonome(s) chargé(es) de ces tâches d'évaluation et d'audit interagisse(nt) avec l'administration fiscale, qui pourrait elle-même être représentée au sein de cette entité quasi-gouvernementale. Précisons qu'il est crucial que de tel(s) organisme(s) ne soient pas « indépendants », pour garantir que leurs différents rôles de mise en application de la FIP soient clairement conçus et pilotés par les pouvoirs publics dans un cadre démocratique légal⁷⁰¹.

⁶⁹⁹ Les deux types d'agence étant de plus en plus proches comme on l'a vu supra dans le III.2 du chapitre 5.

⁷⁰⁰ Comme l'indique le rapport Vauchez et al. (2019, p.3), « *en moins de trente ans, un puissant mouvement d'agencification de l'action publique s'est affirmé qui a doté ces organes dits "indépendants" d'importants pouvoirs de prévention, de régulation, de surveillance, et de sanctions* ».

⁷⁰¹ En effet, pour respecter le principe de légalité de l'impôt, le contrôle parlementaire est indispensable, puisque, comme le rappelle Bouvier (2020, p. 35), « *seul le Parlement est habilité à modifier, créer un impôt, à en définir les règles d'assiette, de calcul et de recouvrement* ».

Comme l'indique le rapport réalisé par Vauchez et al. (2019, p. 3 et 176), les organismes publics indépendants qui se sont beaucoup développés ces dernières années « *échappent au circuit du commandement administratif comme à celui de la politique représentative* », ce qui engendre progressivement un élargissement de « *l'écart entre les lieux où s'exerce ce pouvoir et l'espace des procédures démocratiques* »⁷⁰². Ces organismes dits indépendants ont souvent pour effet d'évaluer les politiques publiques sans interférence démocratique, c'est-à-dire en réalité sans avoir à rendre des comptes, sans garde-fou contre les lobbies et sur la base des seuls critères de performance exclusivement économique⁷⁰³ promus par les acteurs les plus influents.

Pour de tel(s) organisme(s) public(s), il ne s'agirait donc pas d'évaluer « *scientifiquement* » l'efficacité économique de chaque politique publique, mais de déterminer le niveau démocratique sur la base de critères suffisamment universels pour être applicables à toutes les entreprises. L'autonomie de(s) organisme(s) public(s) a pour objectif d'empêcher que des intérêts particularistes puissent s'immiscer dans le contrôle fiscal et les audits démocratiques, en privilégiant une logique de recherche de bien commun, conforme à celle que préconisait Keynes (1926) (qui diffère de la proposition de Pigou [1935]⁷⁰⁴) – ce qui implique une rupture par rapport à la situation actuelle où de nombreux organismes supposés indépendants permettent en fait à des intérêts spécifiques d'impacter encore plus fortement, sous couvert de neutralité, les politiques publiques suivies. C'est pourquoi il importe que de tel(s) organisme(s) autonome(s) soient « *soumis en dernier ressort à la souveraineté*

⁷⁰² Remarquons que dans certains pays, le rôle des agences publiques indépendantes pour évaluer la performance aux résultats semble parfois bien plus poussé qu'en France. Ainsi selon Eyraud (2015, p. 210), les transformations, bien que profondes, « *sont restées en France relativement limitées par rapport à ce qu'ont connu, par exemple, la Grande-Bretagne ou la Nouvelle-Zélande [et] limitées dans le sens où l'indivisibilité de l'État n'a pas fondamentalement été mise en question : l'État n'a pas été, comme dans ces deux pays, découpé en agences indépendantes réalisant bilans et comptes de résultat* ».

⁷⁰³ Ainsi, en s'appuyant sur l'ouvrage de Ferracci et Wasmer (2012), Jany-Catrice (2019, p. 78) précise « *le sens à donner à la rationalisation des politiques publiques : celle-ci doit être calculatoire, objective et réalisée par des institutions "indépendantes"* ». Elle ajoute que dans cette logique non seulement un « *État évalué par des méthodes scientifiques a toutes les chances de se comporter de manière "rationnelle", et d'être un "bon" État* », mais qu'en plus « *l'État doit accepter de se laisser évaluer et (donc) de se transformer* » dans une optique propre à la rationalité exclusivement instrumentale. Cette évaluation chiffrée (cf. supra, le III.2 du chapitre 8) par des organismes indépendants des politiques publiques repose notamment sur l'idée que « *la mise en chiffres est, par essence, un exercice scientifique et neutre qui fournit des descriptions objectives des faits sociaux et économiques* » (pour reprendre les termes d'Ogien [2010], p. 35), ainsi que sur « *une maxime : l'État doit être géré comme on gère une entreprise* » (*ibid.*, p. 36).

⁷⁰⁴ Pigou (1935, p. 127) préconisait en effet la mise en place de « *Conseils et Commissions de la fonction publique qui ne sont pas directement soumis au contrôle politique* ». Cela pose la question du lien de ces entités quasi-gouvernementales avec la société civile afin de faire émerger des critères légitimes d'intervention et celle de leur capacité à supporter la pression. En effet, l'indépendance, tout comme la possession des compétences requises, ne garantit pas du tout que les décisions prises le soient en fonction de l'intérêt de la collectivité et soient acceptées par la population. C'est pourquoi nous nous inscrivons plutôt ici dans la logique de Keynes (1926, p. 67) qui encourage « *la reconnaissance et le développement d'organismes semi-autonomes au sein de l'État* », mais pas indépendants, qui auraient « *pour seuls critères d'action, dans leur domaine propre, le bien public tels qu'ils le conçoivent* ».

démocratique du Parlement » (cf. Keynes [1926], p. 68), pour qu'ils soient indépendants... des intérêts privés, mais pas d'une supervision démocratique. Une telle supervision démocratique doit être réfléchie et approfondie afin qu'elle respecte le principe de séparation des pouvoirs, avec d'un côté le législateur fixant les échelles de cotation, les bonus-malus, les seuils, etc., et ne pouvant être le gestionnaire exécutant, et de l'autre l'organisme effectuant sa mission exécutive de contrôle fiscal et d'audit démocratique, et dépourvu par construction du pouvoir (législatif) d'élaboration. L'autonomie (mais non l'indépendance) d'un tel organisme par rapport à l'administration fiscale apparaît comme une condition pour qu'il puisse assurer ce contrôle fiscal et cet audit démocratique tout en y faisant participer des représentants d'organisations de la société civile. En effet, étant donné que l'entreprise peut être considérée comme une institution sociale dans laquelle la société civile est appelée à être potentiellement représentée, il semble légitime que cette société civile soit également représentée dans l'organisme public chargé du contrôle fiscal et des audits démocratiques.

En s'appuyant sur des points de repères communs, en l'occurrence des échelles multidimensionnelles mesurant le niveau démocratique des entreprises, ce ou ces organismes pourraient contribuer à légitimer les comportements du législateur et des administrations effectuant le recouvrement de l'impôt et l'octroi de subventions, grâce à la production de référentiels communs institutionnalisant les interactions entre les pouvoirs publics, les ONG, les syndicats, les institutions privées productrices de normes et de labels et les administrations fiscales⁷⁰⁵. Précisons que pour éviter les conflits d'intérêt éventuels, il paraît essentiel que les entreprises ne fassent pas directement partie de ce(s) entité(s), contrairement à d'autres acteurs privés, dont font néanmoins partie les syndicats d'employeurs (au même titre que les syndicats de salariés). Si leur consultation et leur coopération sont importants, le fait qu'elles soient les premières concernées par la mise en place de la FIP nécessite néanmoins que leur participation reste limitée pour éviter qu'elles soient à la fois juge et partie.

Pour envisager la façon dont les administrations fiscales pourraient créer de tels organismes publics chargés de contrôler les déclarations de chaque entreprise et, si nécessaire, d'auditer leur niveau démocratique en préservant cet audit de la pression d'intérêts particularistes, il importe que les administrations fiscales s'appuient sur différents acteurs

⁷⁰⁵ Notons que l'approfondissement des liens entre les administrations publiques et les acteurs privés (hors entreprises) n'a pas pour but d'inciter l'État à agir exclusivement dans une logique de rationalité instrumentale, mais au contraire de pousser les entreprises à élargir les capacités des acteurs à déployer leur raison pratique, conformément à une rationalité appréhendée de manière interprétative.

privés de la société civile (voire sur certaines institutions publiques supranationales comme l'OIT), à l'instar de la construction de la norme ISO 26000. Pour autant, et à l'inverse de cette norme qui se place « *au-dessus de la loi* » et engendre une certaine « *fongibilité* » entre les normes publiques et privées (selon Cadet [2015], p. 23-25)⁷⁰⁶, il s'agit ici de faire émerger une co-régulation entre les normes publiques et les normes privées (cf. supra, le III.4 chapitre 8), décidée par le législateur et pilotée par des administrations publiques (notamment fiscales).

Au-delà des informations apportées par cette norme, en termes notamment de redevabilité, l'intérêt d'ISO 26 000 repose sur son élaboration, puisque celle-ci est basée sur une volonté de représentativité (cf. l'ouvrage dirigé par Capron, Quairelle-Deloizée et Turcelle [2010])⁷⁰⁷. Dans cet ouvrage collectif, Ruwet (2010, p. 57-58) souligne qu'avec cette norme ISO 26 000, « *l'ISO, pour la première fois de son histoire, a donc structuré un processus d'élaboration non pas seulement sur des critères de représentation géographique mais également sur une représentation d'intérêts* », avec différentes catégories de *stakeholders*. Cette élaboration repose sur une forme de démocratie participative, « *par une approche empirique d'identification des parties prenantes* », comme le note Cadet (2010, p. 407) qui souligne « *un effort particulier envers [...] les ONG* »⁷⁰⁸.

On peut envisager que la mise en place d'une ou des institution(s) publique(s) autonome(s) chargé(es) d'effectuer le contrôle fiscal relatif à la détermination du niveau démocratique des entreprises, repose sur des mécanismes d'élaboration similaire, avec l'implication de diverses parties prenantes de la société civile (et non des entreprises elles-mêmes). Cet organisme public pourrait être créé à la fois à un niveau national et à un niveau européen, en fonction du (ou des) niveau(x) où seraient mis en place les dispositifs fiscaux⁷⁰⁹. Bien que s'inspirant des modalités d'élaboration d'ISO 26 000, la création d'un organisme public d'audit au niveau mondial semble en revanche délicate *a priori*, car son autonomie vis-à-vis de certains intérêts privés risquerait d'être difficile à garantir, en l'absence d'instance

⁷⁰⁶ Selon Cadet (2015, p. 26) cette « fongibilité » s'explique par la faiblesse des normes publiques.

⁷⁰⁷ En effet, elle est construite par des parties prenantes issues de nombreux pays. Ce processus d'élaboration par l'institution privée ISO est « *hors-norme : multinational (près de cent pays) et multi-parties prenantes (450 experts représentants des entreprises, gouvernements, salariés, consommateurs, ONG, chercheurs et consultants)* ».

⁷⁰⁸ Pour autant, selon Ruwet (2010, p. 69), ce « *processus multi-stakeholder [...] a insuffisamment d'impact sur les modalités de sélection, de contrôle et de sanction des participants pour être véritablement effectif* ». Par exemple, les PVD sont présents, mais très peu influents sur ce processus d'élaboration.

⁷⁰⁹ Il pourrait exister plusieurs organismes de ce type coopérant ensemble, à différents niveaux, dans plusieurs pays et à l'échelle européenne par exemple. Précisons que même si des dispositifs de type FIP ne sont mis en place qu'à un niveau national, les administrations fiscales pourraient cependant recourir à des normes d'audit du niveau de démocratie des entreprises, en s'inspirant de ce qui existerait à un niveau européen.

démocratique internationale à laquelle il devrait rendre des comptes⁷¹⁰. Pour autant, conformément à *l'Esprit de Philadelphie* (cf. Supiot [2010])⁷¹¹, l'organisation internationale du travail (OIT)⁷¹² pourrait aussi être mandatée pour réaliser un audit (potentiellement périodique)⁷¹³ des multinationales sur le plan démocratique et fournir ainsi à toutes les administrations fiscales nationales (et européenne), et aux organismes chargés de faire appliquer la FIP, une expertise mondiale, robuste et opposable, ce qui faciliterait la mise en place de dispositifs de type FIP, au niveau national ou européen, pour toutes les entreprises produisant sur un territoire donné. Un tel audit mondial aurait donc à être articulé avec ceux éventuellement réalisés par des organismes nationaux ou européen. On pourrait ainsi envisager une articulation entre l'OIT et ces organismes, dans lesquels pourraient d'ailleurs être présents des représentants de l'OIT.

Enfin, précisons que la mise en place de tel(s) organisme(s) nécessite une réelle vigilance sur la nomination/circulation de ses membres (ainsi que sur leur représentativité), sur son fonctionnement et sur son contrôle démocratique afin qu'il(s) puisse(nt) déterminer objectivement le niveau démocratique des entreprises et, ce faisant, leur niveau d'imposition afin de mettre en œuvre le(s) dispositifs(s) de FIP élaboré(s) par le législateur. Cet(s) organisme(s) permettrai(en)t aux administrations fiscales : nationales ou européennes, d'appliquer une FIP complète.

⁷¹⁰ Ce risque est très bien illustré par les travaux de Rocher (2011, p. 79) au sujet de l'organisme international de la profession comptable. Il note ainsi que l'IPSASB, créé en 1986 et visant à « *doter le secteur public d'un organisme international indépendant dédié à la production de normes internationales de comptabilité publique* », est fortement dépendant « *de la profession comptable libérale, du fait notamment du mode de nomination de ses membres, issus en grande majorité de grands cabinets comptables* » et « *de certaines zones géographiques du monde* » et converge « *avec le secteur privé sur le modèle des pays anglo-saxons* ».

⁷¹¹ Dans cet ouvrage, Supiot part de la déclaration de Philadelphie en 1944 par l'OIT. Cette déclaration fonde le droit du travail, même si elle n'a pas eu d'application pratique et juridique concrète.

⁷¹² L'OIT est une organisation tri-partite dans laquelle les représentants des employeurs, des salariés et des gouvernements ont le même nombre de voix.

⁷¹³ Remarquons que si la périodicité du contrôle fiscal par des organismes nationaux ou européen chargés d'appliquer la FIP risquerait d'être contre-productive et intrusive, la réalisation d'une expertise mondiale périodique en amont sur laquelle l'administration fiscale pourrait s'appuyer pourrait faciliter grandement l'application de la FIP, en limitant justement les besoins de contrôle fiscal.

III. Quelle assiette et quel niveau pour cette FIP ?

Afin d'approfondir cette conceptualisation d'une FIP complète, nous allons réfléchir, de manière exploratoire, à la question de son assiette et de son niveau d'application. Il s'agit de s'interroger ici sur le niveau auquel devrait se situer le ou les organisme(s) public(s) chargé(s) de mettre en œuvre le dispositif. Nous abordons ainsi l'instauration possible d'une telle FIP à la fois au niveau européen⁷¹⁴ et au niveau national. Le niveau européen paraît le plus adéquat pour concevoir des critères universels de démocratisation de façon à ce qu'une fiscalité associée à ces critères puisse impacter le niveau démocratique des entreprises, d'autant que la mise en place d'une FIP à un tel niveau ne pourrait être accusée de concurrence déloyale entre les pays européens. Compte tenu de la grande difficulté à établir des critères universels (au-delà de la taille) pour différencier fiscalement les entreprises, comme l'a bien illustré le débat sur la conditionnalité des aides publiques pendant le plan de relance, ainsi que le caractère morcelé des dispositifs existants rendant les systèmes fiscaux nationaux incohérents, l'introduction d'un dispositif de type FIP semble également primordiale au niveau national pour sortir de la situation actuelle marquée par un empilement de dispositifs qui sont quasi-exclusivement de type FII, comme l'illustre le cas de la France (cf. supra, le chapitre 7 et notamment le tableau 7).

La question du niveau de taxation implique aussi celle de la base imposable des entreprises, et l'éclaircissement de celle de l'assiette a pour but de donner un contour tangible à ces dispositifs. Nous n'abordons pas ici les modalités pour rendre opératoire une telle fiscalité dont la mise en œuvre concrète outrepasserait le cadre théorique de notre travail. Nous ne traitons donc pas des innombrables problèmes de droit fiscal engendrés par la question de l'assiette fiscale, et en restons au niveau des principes, sans entrer dans des débats complexes sur la délimitation de l'assiette adéquate. Remarquons que la question de la territorialité découlant de l'assiette choisie se pose en fonction des objectifs des pouvoirs publics qui peuvent être soit de démocratiser les entreprises produisant et/ou commerçant sur le territoire (cf. l'encadré 6, ci-

⁷¹⁴ Bien que nous ayons centré notre étude sur les pays européens, l'émergence d'une FIP de ce type paraît souhaitable dans tous les autres pays du monde, notamment ceux qui, de par leur taille et/ou leur poids économique à l'instar des États-Unis, ont la capacité d'impacter fortement la structure organisationnelle des entreprises en s'appuyant notamment sur cet éventuel outil de régulation. Remarquons que si l'émergence de tels dispositifs paraît difficilement envisageable au sein de pays privés d'institutions politiques démocratiques, elle paraît pourtant également souhaitable chez eux, puisqu'en favorisant la pratique concrète de la démocratie au sein de l'entreprise (cf. Dejours [2016]), on peut encourager la démocratisation du système politique.

dessous), soit de démocratiser les entreprises nationales ou européennes, même quand elle produisent à l'étranger, voire les deux à la fois.

Encadré 6 : Les principes de territorialité/mondialité de l'impôt

Même si la France est un des seuls pays à conserver le principe de territorialité (en n'imposant que les entreprises présentes sur le territoire), contrairement à d'autres pays qui utilisent le principe de la mondialité (en imposant les entreprises nationales sur l'ensemble de leur bénéfice consolidé, même celui réalisé à l'étranger), les pratiques ont tendance à converger vers un moins-disant fiscal, puisque d'une part la France a pour les entreprises non résidentes un système de taxation des installations fixes (qui peuvent souvent être minimisées) similaire à celui des autres pays, et d'autre part les autres pays ont tendance à ne pas imposer non plus le bénéfice de leurs entreprises nationales réalisé à l'étranger (cf. Collet [2019], p. 27⁷¹⁵). En fait, via les nombreuses dérogations fiscales (cf. les dépenses fiscales décrites dans le chapitre 7), les différents pays ont eu tendance à développer des pratiques fiscales similaires pour avantager leurs grandes entreprises nationales (ce qui est particulièrement le cas en France, selon Collet, *ibid.*, p. 28) et attirer les multinationales étrangères.

Pour pouvoir imposer les entreprises étrangères, il faut attester de l'existence d'un établissement stable, ce qui semble de plus en plus délicat, notamment pour les entreprises du numérique. Malgré les avancées du plan BEPS de l'OCDE qui ouvre depuis 2019 la possibilité d'imposer des entreprises sans présence d'établissement stable, l'imposition des bénéfices des grandes entreprises n'ayant pas d'établissement stable sur le territoire reste très rare (d'où la création de la notion d'établissement stable virtuel par une directive européenne de 2018 pour tenter d'inverser cette tendance).

Quant aux bénéfices des entreprises nationales réalisés à l'étranger, ils ne sont pas imposés si l'on applique le principe de territorialité. Grâce aux dispositifs « mère-filiale », la France, comme d'autres pays, permet en outre d'exonérer du résultat imposable de la société mère les dividendes versés provenant du résultat de leurs filiales (cf. *supra*, le III.2 du chapitre 7).

Dans ce qui suit, nous questionnons d'abord l'assiette fiscale potentielle pour de tels dispositifs incitatifs procéduraux en pointant l'intérêt de principe de prendre appui sur la valeur ajoutée. Puis nous montrons que de tels dispositifs ayant pour objet de démocratiser les

⁷¹⁵ Collet précise (*ibid.*, p. 27) que « la multiplication des conventions bilatérales et, dès lors, l'application de définitions conventionnelles fondées sur le même modèle – celui de l'OCDE – tend à harmoniser les règles de localisation de la matière imposable et, partant, à limiter la portée de [cette] distinction » entre principe de mondialité et principe de territorialité. Remarquons, à l'instar de Dupré et Rehbindler (2022, p. 68) que « les conventions fiscales bilatérales, signées entre les États dans le but d'éviter la double taxation des entreprises multinationales, ont toujours avantagé les pays où siègent les maison-mères au détriment des ceux où ces entreprises investissent », ce qui n'est d'ailleurs, selon eux, aucunement remis en cause par l'accord de l'OCDE en 2021.

entreprises pourraient émerger, de façon complémentaire, au niveau européen d'une part, mais aussi au niveau national d'autre part. Pour envisager cette éventuelle mise en œuvre, il convient enfin d'interroger la compatibilité de tels dispositifs fiscaux incitatifs procéduraux avec différents principes de droit fiscal (ou de droit constitutionnel), et notamment l'égalité des contribuables devant l'impôt ou encore celui de liberté de gestion des entreprises.

III.1 Quelle assiette pour la FIP : du bénéfice consolidé à la valeur ajoutée des entreprises ?

On s'interroge ici sur l'assiette adéquate d'une FIP introduisant des taux progressifs d'imposition ainsi que des seuils d'éligibilité à des avantages fiscaux et/ou des subventions, pour chacun des deux niveaux étudiés (européen et national). Nous considérons en particulier deux possibilités : les bénéfices consolidés et la valeur ajoutée des entreprises.

Avant d'explicitier en détail la seconde possibilité, évoquons brièvement la première qui serait de s'appuyer sur l'imposition, et donc la détermination, du bénéfice consolidé (cf. l'encadré ci-dessous) à un niveau supranational, selon le degré démocratique des entreprises.

Encadré 7 : Imposer le bénéfice consolidé, à un niveau supranational, pour limiter l'érosion de l'assiette fiscale de l'impôt sur les sociétés.

Quel que soit le pays concerné et malgré les avancées mondiales récentes, l'assiette imposable de l'IS actuel reste en voie de décomposition. Monnier (2019, p. 52) parle ainsi de la lente « *disparition* » de l'assiette fiscale du fait d'une tendance à la minimisation des bénéfices déclarés par les multinationales sur un territoire donné (cf. aussi supra, l'encadré 3 sur les dépenses fiscales du chapitre 7). Cette évolution résulte directement de la financiarisation de l'économie. Elle remet en cause à la fois les frontières nationales et « *la frontière entre activité industrielle et financière* », et elle a été en outre amplifiée par la révolution numérique, qui élargit encore ces possibilités. Cette évolution illustre la nécessité de repenser l'impôt sur les sociétés en modulant les règles fiscales pour élargir le champ d'application de l'IS, et de réfléchir en particulier à la mise en place d'un impôt sur les bénéfices consolidés à un niveau supranational.

Cet impôt supranational sur les bénéfices consolidés pourrait être reversé aux administrations nationales pour leur redonner des recettes fiscales selon les clés de répartition choisies. Chavagneux et Palan (2017, p. 102) expliquent que « *Picciotto (2016) a posé les bases de ce que pourrait être un autre système : traiter chaque multinationale comme une unité indépendamment des divers emplacements de ses filiales, le calcul des bénéfices et des pertes s'effectue à l'échelle du groupe et*

le résultat est attribué aux différents territoires en fonction de l'activité réelle qui y est réalisée » selon différentes clés de répartition (chiffre d'affaires, nombre de salariés,...).

En Europe, le travail de la Commission Européenne a débouché en 2011 sur une assiette commune consolidée de l'impôt sur les sociétés (ACCIS), bien que, comme le rappelle Zucman (2017, p. 124), ce dispositif soit resté optionnel, donc non effectif. En 2018, la Commission et le Parlement européen ont proposé de rendre cette consolidation obligatoire, mais cela n'a jamais été voté par le Conseil européen du fait du veto de plusieurs pays. Aujourd'hui, malgré l'échec de la mise en place de l'ACCIS en 2018, et l'absence de relance de cette proposition suite à la crise du Covid, l'instauration de cet impôt sur les bénéfices consolidés paraît tout à fait possible en Europe, d'autant que la mise en place d'un taux plancher d'IS au niveau mondial et la meilleure répartition potentielle des bénéfices imposables (grâce aux deux piliers votés en juillet 2021 par l'OCDE, dans le cadre du plan BEPS⁷¹⁶) font également avancer cette réflexion. Notons qu'au niveau européen, du fait de la présence d'un système politique démocratique, la répartition entre les différents pays des recettes d'un impôt sur les bénéfices consolidés paraît compatible avec le principe de légalité de l'impôt.

Pour freiner la tendance actuelle à l'érosion des recettes fiscales de l'impôt sur les sociétés liée à une généralisation de régimes dérogatoires (cf. supra, le III du chapitre 7, ainsi que Saez et Zucman [2020]), il importe de redéfinir son assiette fiscale à un niveau supra national, au niveau européen notamment, via la détermination d'un bénéfice consolidé. L'appréhension du bénéfice consolidé aujourd'hui réalisée par les juridictions nationales qui utilisent le principe de la mondialité (cf. l'encadré précédent), tout en accordant de multiples dérogations, suscite néanmoins de nombreuses difficultés et fait l'objet de débats (que l'on n'aborde pas ici).

Aller vers une imposition du bénéfice consolidé au niveau européen semble envisageable puisque déjà aujourd'hui elle est largement explorée. Remarquons néanmoins que l'ajout d'une modulation des taux d'imposition, selon des critères démocratiques, aux pondérations sur la répartition du bénéfice entre les différents territoires, pourrait s'avérer complexe (cf. infra, la prochaine section). Une autre possibilité consisterait à s'appuyer sur la valeur ajoutée des entreprises, à l'instar de la CVAE en France, qui constitue une assiette moins manipulable que les bénéfices.

⁷¹⁶ Le plan BEPS de l'OCDE prend en compte depuis 2019 le principe de taxer une entreprise sans présence physique sur son territoire, ce qui a été légèrement renforcé par le second pilier de l'accord de 2021 qui permet, sous certaines conditions, très restrictives, de réattribuer une petite partie des droits d'imposition aux différentes juridictions nationales (cf. infra, le III.3). Pour autant, selon Saez et Zucman, (2020, p. 134), le plan BEPS « *ne s'attaque pas au cœur du problème* » puisqu'il « *autorise en effet les pays à offrir des régimes dérogatoires* ». De même, si le principe d'une imposition minimum a été retenu, via le premier pilier, cela ne semble pas encore s'être traduit dans les législations fiscales des États.

Alors que l'impôt sur les sociétés fait l'objet de débats intenses, comme nous l'avons vu, notamment au niveau supranational, pour permettre aux États nationaux d'augmenter leurs recettes fiscales, il convient de se demander si l'objectif incitatif processuel de démocratiser les entreprises ne serait pas plus facilement atteint par la création d'un nouveau dispositif d'impôts/subventions (cf. supra, le II.2 de ce chapitre) s'appuyant sur une nouvelle base fiscale, ce qui permettrait de ne pas hériter des niches fiscales associées à l'IS. Cela revient à envisager une autre assiette que le bénéfice, en l'occurrence la valeur ajoutée, pour servir de base imposable à une orientation processuelle de la fiscalité des entreprises. Cette base imposable diffère du chiffre d'affaires, mais aussi de celle de la TVA qui est une taxe sur la consommation (cf. l'encadré ci-dessous).

Encadré 8 : Les spécificités de la valeur ajoutée des entreprises comme base fiscale (par rapport au chiffre d'affaires et à la TVA).

Le chiffre d'affaires comme base de taxation a été presque entièrement abandonné (sauf pour la C3S⁷¹⁷ en France), à la suite de la mise en place en 1954 de la TVA (taxe indirecte qui, comme nous allons le voir, ne porte pas sur la valeur ajoutée de l'entreprise), du fait notamment des injustices entre les circuits courts et longs provoquées par l'imposition en cascade antérieure. Bien qu'on puisse penser que, dans les sociétés contemporaines, le chiffre d'affaires paraît plus facile à taxer⁷¹⁸, baser des taxes uniquement sur le chiffre d'affaires semble problématique⁷¹⁹, car cela pénalise les longues chaînes de production et conduit à des injustices entre les entreprises selon les secteurs et les produits. Si l'utilisation du chiffre d'affaires constitue une clé de répartition, parmi d'autres, de l'impôt sur les bénéfices consolidés (cf. supra, encadré 7), puisque c'est un des indicateurs de la taille des entreprises, il ne semble pas constituer en soi une base imposable pertinente.

Au contraire, la valeur ajoutée des entreprises, qui est plus universelle quel que soit le secteur, paraît plus appropriée pour déterminer la valeur produite sur un territoire et donc servir de base de taxation. Quand on évoque l'imposition sur la valeur ajoutée des entreprises, il convient de bien la distinguer de la TVA qui est une taxe indirecte ne portant pas sur la valeur ajoutée de l'entreprise mais, comme l'indiquent Boisselier et Teller (1987, p. 238) pour qui la TVA a usurpé son nom, exclusivement sur les consommateurs. En effet, comme l'indique Nizet (1990, p. 98), « *ce nom de*

⁷¹⁷ La contribution sociale de solidarité des entreprises (C3S), est un impôt de production portant sur le chiffre d'affaires qui agit comme un impôt « en cascade », ce qui veut dire que chaque étape de production est taxée à nouveau.

⁷¹⁸ Ainsi, Bouvier (2020, p. 248) considère par exemple que « *la seule fiscalité pertinente dans ce monde d'échanges généralisés est celle qui consiste à imposer les flux et tout particulièrement la dépense par le biais de taxes sur le chiffre d'affaires inclus dans le prix des produits* ».

⁷¹⁹ Comme l'illustre l'échec de l'imposition sur les GAFAM, basée sur le chiffre d'affaires (cf. supra, chap. 1, le II.3).

baptême aguicheur [...] constituait à plus d'un titre un abus de langage ». Il ajoute que « rien dans la réglementation fiscale, rien dans l'administration pratique de l'impôt ne conduit à définir ni même à établir une valeur ajoutée taxable ». La TVA, créée en 1954⁷²⁰ en France suite notamment aux travaux de Lauré, et qui sera ensuite généralisée dans tous les pays développés⁷²¹, repose sur le principe d'un impôt unique sur la production *ad valorem* (tous les investissements sont déductibles quels qu'ils soient) afin d'éviter la double taxation (Boisselier et Tellier [1987], p. 231). L'assiette de la TVA est donc constituée par la différence de prix sur les produits, c'est-à-dire sur ce que paie réellement le consommateur, et non sur la véritable valeur ajoutée économique, c'est-à-dire sur la production de l'entreprise. La TVA est souvent présentée comme un impôt totalement indolore pour les entreprises, facile à augmenter et donc extrêmement pratique pour permettre aux États de récolter plus de recettes fiscales, même si les fraudes auxquelles elle donne lieu⁷²² sont nombreuses. La TVA pèse uniquement sur le consommateur et repose sur un principe de neutralité fiscale vis-à-vis des entreprises, respectant ainsi les préconisations de Ramsey [1927] ; c'est pourquoi toute différenciation des taux de TVA agit sur le consommateur sans pouvoir réellement discriminer les entreprises, puisqu'il ne s'agit pas d'une taxe sur leur production. On peut rappeler que l'idée de créer une réelle taxe sur la valeur ajoutée avait déjà été évoquée en 1930 aux États-Unis par Shoup⁷²³.

Aujourd'hui, en France, le seul impôt qui porte vraiment sur la valeur ajoutée des entreprises est la CVAE créée en 2010⁷²⁴, qui a d'ailleurs été fortement remise en cause, puisque cette contribution a été réduite de moitié (son taux le plus élevé est passé de 1,5% de la valeur ajoutée à 0,75% à partir de début 2021) et que le PLF de 2023 annonce sa suppression totale en 2024 (finalement reportée et échelonnée jusqu'à 2027). Notons qu'avant sa diminution drastique, et sa suppression annoncée, la

⁷²⁰ Elle remplace alors la TCA (taxe sur le chiffre d'affaires), créée en 1920, qui était une taxation en cascade appliquée cumulativement sur le montant de chaque transaction, n'était pas neutre et pesait fortement sur les circuits longs (Boisselier et Tellier [1987], p. 224).

⁷²¹ Notamment en Europe à partir de 1966 (cf. différents articles au sein de l'ouvrage collectif d'Isaïa et Spindler [1987]).

⁷²² On pense notamment à la fraude dite de carrousel. Une communication de la Cour des Comptes (2019, p. 15), réalisée en partenariat avec l'Insee, chiffre à 15 milliards par an le coût de cette fraude en France. Comme l'indique ce rapport (*ibid.*, p. 45), « le franchissement d'une frontière, par les biens ou les services, ouvre des possibilités de fraudes liées aux exonérations de TVA dont bénéficient les livraisons intracommunautaires ». Le commerce en ligne qui pratique couramment la fraude à la TVA est difficilement contrôlable par les administrations fiscales du fait des possibilités des vendeurs d'influencer la localisation où ses ventes seront soumises à la TVA. De plus, dans la plupart des secteurs industriels dont les composantes sont multiples, la pratique d'une fraude de type « carrousel » est extrêmement courante : « Un fournisseur établi, par exemple, en Allemagne, fournit des marchandises exonérées de TVA à une entreprise (dite "opérateur défaillant") en France. Cet opérateur défaillant collecte la TVA lors de la revente de la marchandise sans la reverser ensuite à l'État, puis disparaît rapidement. L'entreprise qui a payé la TVA peut, si elle est de bonne foi, la déduire. La fraude dite de "carrousel" consiste en une reconduction de cette fraude de multiples fois » (*ibid.*, p. 43).

⁷²³ Celui-ci proposait dans sa thèse une taxe sur la valeur ajoutée réelle en termes comptables, et non sur les produits ou les services, ainsi qu'une technique de recouvrement consistant à faire payer un coefficient au chiffre d'affaires (cf. Boisselier et Teller [1987], p. 232).

⁷²⁴ En 2010, suite à la suppression de la taxe professionnelle, la CET est créée. Celle-ci comporte cette cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE), et la CFE (cf. supra, le V.2 du chapitre 7 où nous l'avons évoqué).

CVAE a rapporté par exemple en 2019 près de la moitié des recettes nettes⁷²⁵ de l'impôt sur les sociétés (14 milliards contre 33 milliards), ce qui est loin d'être négligeable. La note du CAE (Martin et Paris [2020], p. 13-14) reconnaît d'ailleurs que l'assiette de la CVAE est très large, même si elle leur paraît critiquable⁷²⁶. En prenant notamment en compte la masse salariale, la valeur ajoutée peut être utilisée pour taxer (et potentiellement pour subventionner) l'entreprise sur le territoire où celle-ci produit et où elle emploie du personnel⁷²⁷. En étant basé sur des éléments plus objectifs que le bénéfice déclaré, et en intervenant en amont de la comptabilité de l'entreprise, le résultat du calcul de la valeur ajoutée fiscale⁷²⁸ semble bien moins manipulable⁷²⁹ que le bénéfice imposable⁷³⁰. Notons que comme nous considérons l'entreprise comme une organisation à but lucratif permettant de produire des biens et des services net, il nous semble plus logique de s'appuyer sur une valeur ajoutée nette (même si celle-ci paraît un peu plus manipulable que la valeur ajoutée brute, d'où la nécessité de contrôler que le montant des amortissements ne soit pas sur-évalué).

Sans entrer dans les détails comptables et les modalités pour déterminer les contours d'une base fiscale centrée sur la valeur ajoutée, remarquons que la valeur ajoutée constitue le support comptable le plus robuste dont on dispose, et le plus fondamental pour mesurer la production de l'économie marchande. L'avantage d'une taxation/subvention de type FIP basée sur la valeur ajoutée est donc triple. Celle-ci étant bien moins facile à manipuler que le bénéfice des sociétés (cf. encadré 8) car elle constitue une base bien plus large, la possibilité de sous-estimer cette valeur ajoutée semble bien plus faible, d'autant que l'administration peut

⁷²⁵ C'est-à-dire les recettes brutes auxquelles on a enlevé l'ensemble des – très nombreuses – dépenses fiscales associées à l'IS.

⁷²⁶ Cette assiette bien plus large que le profit permet « *de limiter dans une certaine mesure les possibilités d'optimisation fiscale les plus accessibles aux entreprises (charges d'intérêt intra-groupes, paiements de redevances à une autre société du groupe pour un prix artificiellement gonflé par rapport au marché, etc.)* », même si selon eux, « *en taxant à la fois la masse salariale et l'excédent brut d'exploitation (EBE), la CVAE affecte directement les capacités d'investissement des entreprises, faute de pouvoir déduire de la base taxable des charges économiquement liées à leur production* » (*ibid.*). Au contraire, selon nous, c'est justement le caractère élargi de cette base fiscale, qui peut favoriser la mise en œuvre d'une orientation éthico-politique et procédurale de la fiscalité incitative des entreprises, via la FIP. De plus, ces auteurs critiquent le fait que le taux progressif de la CVAE soit calculé en fonction du chiffre d'affaires, qui indique la taille de l'entreprise, et non en fonction de la valeur ajoutée. Ainsi, certains secteurs à fort chiffre d'affaires mais à faible valeur ajoutée sont effectivement pénalisés par cette règle fiscale. Cette critique n'aurait plus lieu d'être si la progressivité de l'impôt était établie en fonction du degré de démocratie de l'entreprise et non en fonction de sa taille uniquement (estimée en l'occurrence par le chiffre d'affaires pour la CVAE).

⁷²⁷ Cela légitime aussi une différenciation fiscale des entreprises pour attirer sur le territoire celles qui ont entamé un processus de démocratisation.

⁷²⁸ Pour la CVAE, Valeur ajoutée fiscale = Produits à retenir (notamment le chiffre d'affaires et la production stockée) - Charges imputables (notamment les achats de marchandises et les variations de stock).

⁷²⁹ Par exemple, l'opération qui consiste à « *lester de dettes les filiales des multinationales situées dans les pays qui imposent fortement les bénéfices* » afin de faire « *apparaître les profits là où ils ne sont guère imposés* », ce qui constitue selon Zucman (2017, p. 120) une pratique courante, ne permet pas de réduire la valeur ajoutée.

⁷³⁰ Au contraire ce bénéfice imposable est très manipulable, d'autant que de nombreuses dispositions fiscales, telle la directive mère-fille, le CIR, ou l'exonération des revenus issus de la propriété intellectuelle, comme on l'a vu en France (cf. supra, le III.2 du chapitre 7), ont tendance à permettre aux multinationales de le minimiser.

potentiellement y réagir⁷³¹. De plus, la valeur ajoutée est ancrée sur un territoire donné prenant en compte l'ensemble des parties prenantes de ce territoire ayant permis la production – notamment les salariés – (cf. Bachet [2020], p. 8⁷³²), pour prendre en compte la taille de l'entreprise. Elle peut donc servir de base à la fois pour les paliers de taxation (désincitative) afin de déterminer le montant effectif des impôts, mais aussi pour déterminer les subventions pour les entreprises atteignant des paliers d'imposition négative et/ou différents seuils d'éligibilité⁷³³. Notons en outre que si cette base fiscale servait de référence, non seulement à des « malus démocratiques » mais également à des « bonus démocratiques » et/ou à des dispositifs conditionnant les aides publiques à des seuils démocratiques (cf. supra, le II.2), l'incitation à réduire cette valeur ajoutée (en réduisant notamment la masse salariale) serait amoindrie, notamment pour les entreprises s'étant engagées dans des processus de démocratisation (leur permettant d'atteindre des seuils démocratiques intermédiaires voire même d'être éligibles à l'obtention d'un bonus).

Cette assiette basée sur la valeur ajoutée peut donc permettre de créer un impôt de type FIP complète fonctionnant sur un principe de bonus-malus et/ou des dispositif(s) de type FIP incitative (uniquement) conditionnant les aides publiques, en fonction du niveau démocratique des structures organisationnelles de chaque entreprise. Cette base fiscale semble ainsi bien adaptée à la mise en œuvre (au niveau européen, mais aussi au niveau national) d'une orientation s'inscrivant dans une logique de FIP complète, puisqu'elle permettrait à la fois de déterminer le montant de l'imposition (progressive selon le degré de démocratie grâce aux différents paliers d'imposition), mais aussi le montant des subventions pour les entreprises éligibles à un bonus (taux d'imposition négatif) et/ou atteignant de(s) seuil(s) démocratique(s).

⁷³¹ Il importerait encore de chercher des modalités pour limiter la manipulation des prix de transferts qui peut conduire les entreprises à surestimer leurs charges, pour faire baisser leur valeur ajoutée, avec par exemple la possibilité de réfléchir, en complément d'une FIP complète, à une taxe additionnelle sur la consommation des entreprises, sous forme de retenue à la source, sur les dépenses réalisées sur le territoire par les entreprises. On pourrait aussi tenter de cibler cette taxe additionnelle sur les entreprises qui sous-estiment leur valeur ajoutée, même si cette sous-estimation est difficile à établir, en envisageant par exemple des dispositifs de type malus quand le prix du produit est considéré comme non durable, à l'instar de la préconisation de Christians et Maghales (2021 p. 24) de rechercher « *l'écart de prix entre un approvisionnement durable et un approvisionnement non durable* ». Là encore, le caractère durable ou non durable d'un prix semble délicat à déterminer, ce qui rend leur proposition de calculer un malus sur les « *bénéfices non durables* » ou « *excédentaires* » potentiellement arbitraire.

⁷³² Selon lui, « *la valeur ajoutée est à la fois le véritable revenu de l'entreprise et la source des revenus des ayants droit entre lesquels la valeur ajoutée est répartie* ». Il ajoute qu'« *en termes de systèmes d'information comptable, la prise en compte de la valeur ajoutée ouvre la possibilité de définir une autre finalité à l'entreprise que la maximisation du profit* », et que si l'efficacité économique était « *mesurée par la quantité de valeur ajoutée obtenue à partir des ressources mises en œuvre dans la production* », il ne serait « *plus nécessaire de ne considérer que la seule part qui revient aux apporteurs de capitaux (actionnaires et créanciers)* » (*ibid.*).

⁷³³ Cela n'aurait pas de sens de définir ces niveaux de subvention en fonction du bénéfice de l'entreprise, qui peut être nul si celle-ci est en difficulté financière ou au contraire très élevé, alors que l'entreprise produit peu sur le territoire et/ou avec peu de salariés.

III.2 Une FIP ayant pour base la valeur ajoutée (ou le bénéfice consolidé) des entreprises pourrait être mise en place au niveau européen.

Dans l'optique d'agir pour démocratiser les entreprises produisant sur le territoire européen, l'outil fiscal de type FIP paraît particulièrement pertinent puisque s'il est impossible d'imposer une démocratisation, via la réglementation, à des entreprises non européennes et qu'il semble même très délicat de le faire pour les seules entreprises européennes, qui pourraient alors considérer qu'elles sont lésées par rapport à leur concurrents non communautaires, il est possible via une différenciation fiscale de pousser toutes les entreprises produisant en Europe à démocratiser leur organisation. L'Europe pourrait pour cela s'appuyer sur une expertise mondiale du niveau démocratique de chaque entreprise, via la création d'un organisme public européen⁷³⁴, dépendant de l'administration publique européenne⁷³⁵, et ayant des comptes à rendre au Parlement européen, conformément au principe de légalité de l'impôt⁷³⁶, qui contrôlerait les déclarations des entreprises et les auditerait sur le plan démocratique afin de faire émerger des dispositifs de type FIP complète applicables aux entreprises produisant en Europe. Remarquons qu'un tel organisme chargé de contrôler la mise en œuvre de dispositifs de type FIP élaborés par la législation européenne, et d'auditer sur le plan démocratique les différentes entreprises évoluant sur le même marché européen, peut également servir de point d'appui aux administrations fiscales nationales (cf. la prochaine section). Nous allons envisager ici deux cas de figure pour la mise en place de dispositifs de type FIP complète au niveau européen. Le premier consiste à considérer que l'impôt de type bonus-malus pourrait s'appuyer sur les bénéfices consolidés des sociétés et être différencié en fonction du niveau démocratique de l'entreprise. Le second consiste à baser ce système de bonus-malus sur la création d'un nouveau dispositif fiscal assis sur la valeur ajoutée des entreprises. Cette dernière option possède notamment l'avantage d'être envisageable à la fois avec la mise en place d'un impôt européen (ou mondial) sur les bénéfices consolidés des sociétés, n'ayant alors qu'un objectif de rendement fiscal, mais également sans cet impôt (et donc sans avoir à unifier les différentes assiettes nationales de l'IS).

⁷³⁴ Il serait alors essentiel que cet organisme fonctionne de façon démocratique en prenant en compte différents acteurs de la société civile ainsi que des représentants de l'OIT, conformément au procédé envisagé dans le III.3. La création d'un tel organisme peut participer à l'émergence d'une véritable administration fiscale européenne

⁷³⁵ Une administration fiscale européenne semble encore en gestation, étant donné que la fiscalité propre à l'UE commence à peine à voir le jour, et n'a pas – encore – le pouvoir de prélever directement des impôts.

⁷³⁶ Un tel organisme représentant différentes parties prenantes, tout en excluant les représentants des entreprises pour éviter les conflits d'intérêt, devrait ainsi être soumis à la souveraineté démocratique du Parlement européen, voire même à celle des Parlements des pays-membres, si leurs dispositifs nationaux s'appuient aussi sur les audits démocratiques de l'organisme européen (cf. infra, la section suivante).

Le bénéfice – consolidé ⁷³⁷ – des sociétés, associé à la mise en place d'un taux plancher, semble être une assiette pertinente au niveau européen pour redonner des recettes fiscales aux administrations nationales selon les différentes clés de répartition choisies (cf. encadré 7) et pour doter l'Union Européenne de ressources propres. S'il peut paraître logique de se baser sur la création d'un éventuel impôt européen sur les sociétés pour développer une FIP, remarquons cependant que la présence potentielle d'un taux minimum permettant aux administrations fiscales de récupérer le déficit fiscal (que l'Europe essaie en ce moment d'adopter en s'appuyant sur l'accord de l'OCDE de 2021), peut sembler contradictoire avec la recherche de critères démocratiques pour différencier les taux d'imposition en les allégeant, voire en les rendant négatifs pour les entreprises les plus démocratiques – ce qui ne serait plus possible s'il existe un taux minimum –, ou même en les augmentant pour les plus coercitives – le taux minimum risquant d'être peu à peu considéré comme un plafond. Cet argument inviterait plutôt à s'appuyer sur une autre assiette que le bénéfice consolidé pour élaborer une FIP.

Pour autant, si un impôt harmonisé sur les sociétés était créé au niveau européen, il serait ensuite possible de différencier les taux d'imposition des entreprises en fonction de leur évaluation démocratique sur les quatre échelles ⁷³⁸ et de la cotation/pondération choisie pour chaque échelle. L'éventuel impôt sur les bénéfices consolidés au niveau européen pourrait donc comprendre plusieurs paliers selon le niveau démocratique des entreprises. En revanche, pour déterminer, en tenant compte de leur taille, le montant des subventions aux entreprises éligibles, du fait de leur niveau démocratique élevé, à l'octroi d'aides publiques ⁷³⁹, il ne semble pas possible de se baser uniquement sur le bénéfice, même consolidé, puisque celui-ci n'est pas un indicateur de taille. Il importerait donc de s'appuyer sur d'autres critères (la valeur ajoutée et le nombre de salariés par exemple) ⁷⁴⁰ pour calculer le montant des subventions octroyées aux entreprises, à partir du taux négatif et/ou du seuil atteint, dépendant de leur position au regard des différentes échelles démocratique(s) et de la cotation choisie.

⁷³⁷ Le bénéfice des sociétés constitue une assiette tellement manipulable que, pour que être pertinente, même au niveau supranational, il lui faudrait aller bien au-delà des taux planchers d'imposition et inclure un calcul du bénéfice consolidé des sociétés, conformément au projet européen d'ACCIS, pour pouvoir ensuite le répartir entre les différentes administrations nationales selon différentes clés de répartition (chiffre d'affaires, nombre de salariés dans le pays,...).

⁷³⁸ Une telle évaluation pourrait d'ailleurs conduire à minorer ou majorer le déficit fiscal de chaque entreprise européenne vis-à-vis de chaque législation nationale, en fonction du niveau démocratique de l'entreprise.

⁷³⁹ Que ce soit via l'éligibilité à des « bonus démocratiques » donnant droit à des taux d'imposition négatifs et/ou via l'accession à différents seuils (démocratiques, intermédiaires ou écologiques et sociaux).

⁷⁴⁰ Remarquons que ces critères de taille auront été utilisés, au même titre que le chiffre d'affaires, pour calculer la répartition du bénéfice consolidé entre les pays. Pour calculer le montant de subventions (pondéré selon la taille de l'entreprise) selon les paliers/seuils atteints, si la valeur ajoutée semble bien plus adaptée que le chiffre d'affaires (cf. encadré 8), on peut aussi tenir compte du nombre de salariés dans chaque pays.

Cette solution permet d'associer et d'articuler en matière de fiscalité un objectif de rendement visant à financer les dépenses publiques avec un objectif incitatif procédural, en envisageant différentes modalités pour réallouer les sommes récoltées d'une part directement aux entreprises ayant un niveau élevé de démocratie, et d'autre part au budget européen et/ou aux États-membres. L'articulation de deux objectifs différents (rendement et démocratisation) pour un même outil fiscal : un impôt sur les bénéfices consolidés des sociétés au niveau européen, peut cependant faire l'objet de critiques, et surtout nécessiterait au préalable de se mettre d'accord sur l'harmonisation des assiettes nationales de l'IS au niveau européen.

On peut également envisager dans le futur la coexistence de deux impôts européens sur les entreprises : d'une part un impôt sur les sociétés, calculé grâce au bénéfice consolidé au niveau mondial⁷⁴¹ ou européen et destiné à avoir une fonction macroéconomique de rendement fiscal, avec des recettes reversées aux États et au budget européen, et d'autre part un impôt européen basé sur la valeur ajoutée, différencié en fonction des structures organisationnelles des entreprises et destiné à favoriser leur démocratisation. La création de dispositif(s) d'impôts/subventions spécifique(s) basé(s) sur la valeur ajoutée ayant pour but de démocratiser les entreprises permettrait de ne pas interférer sur les efforts pour créer un impôt sur les bénéfices consolidés des sociétés, et donc une assiette commune, dans le but d'augmenter les recettes fiscales. Cette solution permet donc de bien différencier les objectifs de la politique fiscale, avec d'un côté un impôt sur le bénéfice consolidé ayant un objectif uniquement quantitatif de rendement pour financer les États et l'Europe⁷⁴², et de l'autre de(s) dispositif(s) fiscaux de type FIP complète (associant à la fois une augmentation potentielle des impôts à visée désincitative et l'octroi d'avantages fiscaux et subventions à visée incitative) basé(s) sur la valeur ajoutée, avec un objectif qualitatif à vocation universelle de démocratisation des entreprises.

La création d'une FIP complète assise sur la valeur ajoutée des entreprises au niveau européen pourrait être envisagée immédiatement, de manière totalement indépendante de la création d'un impôt sur les bénéfices consolidés au niveau européen. Comme l'harmonisation

⁷⁴¹ Nous envisageons ici de manière exceptionnelle le niveau mondial puisque cet impôt mondial, largement documenté dans la littérature, n'ayant aucun objectif éthico-politique n'aurait donc pas besoin d'une validation démocratique. Néanmoins, il semble pour l'instant hautement improbable que tous les pays se mettent d'accord au niveau mondial sur la création d'un impôt sur les bénéfices consolidés. D'autre part, la mise en place d'un tel dispositif fiscal à un niveau dépourvu de Parlement susceptible de valider son fonctionnement, empêcherait de le faire évoluer en direction d'un objectif de démocratisation des entreprises.

⁷⁴² Remarquons que si l'IS n'avait qu'un objectif de rendement, de nombreuses dépenses fiscales nationales adossées à l'IS pourraient à terme être remises en cause, puisque les avantages fiscaux pourraient alors être remplacés par le(s) système (européen et/ou nationaux) de bonus-malus, s'appuyant sur la valeur ajoutée.

de l'impôt sur les sociétés semble délicate à mettre en œuvre à ce niveau, cette solution peut permettre à l'Europe d'avancer sur une fiscalité propre portant enfin directement sur les entreprises (et non de manière indirecte comme le MACF, qui correspond à une FII désincitative classique, cf. supra, le I.3 du chapitre 7), sans avoir à être répercutée par les États-membres (comme la taxe sur le plastique non recyclé). Une imposition ayant pour base la valeur ajoutée des sociétés européennes en Europe, ne s'immisçant pratiquement pas dans les législations fiscales des États-membre⁷⁴³, peut dans un second temps favoriser l'apparition d'un impôt sur les bénéfices consolidés (qui, lui, impacterait ces législations). La mise en place d'un impôt sur la valeur ajoutée des entreprises ne nécessite que la création, de manière concomitante, d'un organisme public européen ayant vocation à appliquer cette FIP, et notamment à évaluer et auditer démocratiquement les entreprises, sans avoir à harmoniser au préalable les politiques fiscales des États membres.

En plus de créer une ressource fiscale propre financée directement par les entreprises, l'émergence d'une FIP complète européenne aurait l'avantage de contribuer à régénérer le projet démocratique européen en étendant le principe démocratique au fonctionnement des entreprises, grâce à ce nouvel outil d'incitation fiscale ayant pour objet central leur démocratisation sous ses différentes dimensions, et s'éloignant d'une logique de particularisme national puisqu'un tel dispositif s'adresserait à toutes les entreprises produisant en Europe quelles que soient leur nationalité, qu'elles soient communautaires ou non.

III.3 Une FIP basée sur la valeur ajoutée pourrait être également mise en place au niveau national.

Bien qu'*a priori* moins efficace pour démocratiser les entreprises qu'une FIP européenne, une FIP nationale peut aussi impacter, en agissant sur les processus dans un sens éthico-politique, toutes les entreprises produisant sur le territoire national, même les entreprises étrangères (ce que ne peut pas faire la réglementation) et, contrairement à de nombreuses mesures réglementaires et dispositifs fiscaux uniquement désincitatifs ou de rendement, ne serait donc pas considérée comme désavantageuse pour les entreprises nationales⁷⁴⁴. Comme

⁷⁴³ En effet, il semble y avoir très peu de législations fiscales nationales basées sur la valeur ajoutée, la CVAE étant une spécificité française, dont la disparition totale est d'ailleurs déjà programmée (cf. encadré 8).

⁷⁴⁴ Elle ne peut pas non plus être considérée comme constituant une pratique fiscale dommageable car avantageant les entreprises nationales, ou ayant pour but de faire gonfler, artificiellement, la base fiscale taxable, en avantageant notamment les entreprises sans présence physique, d'autant qu'elle peut faire l'objet d'une coopération entre les différentes juridictions nationales.

aujourd'hui les dispositifs fiscaux incitatifs existants (essentiellement de type FII) sont rarement désincitatifs vis-à-vis des entreprises, morcelés et incohérents entre eux (cf. supra, le chapitre 7), il paraît nécessaire selon nous d'introduire des dispositifs de type FIP (complète) au niveau national, tout en cherchant à approfondir les dispositifs de type FII susceptibles d'avoir des effets éthico-politiques indirects sur les processus de décision et en améliorant les dispositifs de type FIP statutaire existants. Avant de justifier l'utilisation de la valeur ajoutée par les administrations fiscales nationales pour mettre en œuvre ce(s) nouveau(x) dispositif(s) de type FIP, à partir de l'exemple de la France, nous allons considérer les difficultés qu'elles pourraient rencontrer si elles ne s'appuyaient que sur le bénéfice des sociétés (IS).

De nombreuses ONG demandent, au niveau national, d'élargir l'assiette de l'IS et donc de repenser l'ensemble des dépenses fiscales au nom de principes transparents pour redonner une légitimité et une cohérence à ces différentes dépenses fiscales, via notamment un « *audit éthique* » des avantages fiscaux⁷⁴⁵. Une telle démarche peut paraître complémentaire avec l'idée d'évaluer et d'auditer les entreprises sur le plan démocratique en vue de réformer la fiscalité incitative, si on prévoit de ne maintenir ces avantages fiscaux que pour les entreprises atteignant un certain seuil démocratique. De plus, en s'appuyant sur le second pilier de l'accord de l'OCDE de 2021 autorisant l'administration fiscale à collecter le « déficit fiscal »⁷⁴⁶ de « ses » multinationales ayant des taux d'imposition effectifs inférieurs à 15% dans les pays étrangers, les administrations fiscales nationales pourraient pondérer ce déficit fiscal en fonction du niveau démocratique des entreprises. Notons que ce taux minimum étant actuellement assez bas, les possibilités d'action des administrations fiscales seraient probablement réduites (notamment en matière de sur-taxation pour les entreprises les moins démocratiques). De plus, cela risque de devenir de plus en plus délicat pour les administrations fiscales nationales d'établir – ou de

⁷⁴⁵ On pense notamment à une note d'OXFAM (2018) qui préconise de réaliser un audit éthique de toutes les dépenses fiscales existantes en France, ou encore à une note de l'Observatoire des multinationales (2020, p. 1-2) qui réclame « *une véritable transparence sur les aides publiques aux entreprises, société par société et groupe par groupe, incluant tous types d'aides directes et indirectes, à travers la mise en place d'un observatoire public indépendant* ».

⁷⁴⁶ Ce qui correspond à la différence entre le bénéfice imposable dans le pays d'origine et celui effectivement imposé dans les autres pays. Selon Saez et Zucman (2020, p. 182-183), « *rien n'empêche les pays d'appliquer* » ce mécanisme du déficit fiscal qui repose sur la mise en place d'un taux – acceptable – pour calculer le bénéfice imposable (les auteurs proposaient d'ailleurs un taux de 25%),

conserver – des taux nettement supérieurs à ce taux plancher⁷⁴⁷ international, sauf si l'Europe décide de l'augmenter⁷⁴⁸.

Au-delà de la question du taux d'imposition sur les bénéfices des sociétés (IS), la collecte au niveau national par les différents pays européens du déficit fiscal de leurs multinationales ainsi que la potentielle imposition sur les sociétés des multinationales extra-communautaires, nécessitent au préalable la mise en place au niveau européen d'une assiette consolidée sur l'impôt sur les sociétés (cf. encadré 7) pour éviter que les multinationales continuent à minimiser leur bénéfice déclaré. Aujourd'hui, le premier pilier de l'accord de 2021 ne permet ni cette consolidation, ni une réelle taxation des multinationales étrangères par les administrations fiscales nationales, car la part de bénéfice imposable qui peut être redistribuée aux différentes juridictions, sous certaines conditions, reste extrêmement faible et ne concernerait qu'une centaine de multinationales⁷⁴⁹. Si une imposition du bénéfice consolidé était finalement réalisé à un niveau supranational⁷⁵⁰, ce serait à l'instance supranationale qui la met en œuvre de créer des paliers progressifs d'imposition selon le degré de démocratie des entreprises, comme nous l'avons envisagé au niveau européen (dans la section précédente). Cet argument nous conduit à écarter le bénéfice comme assiette pertinente pour une mise en œuvre par les administrations fiscales nationales de nouveaux dispositifs de type FIP complète, même si l'on peut envisager de réviser les dépenses fiscales existantes adossées à l'impôt sur les sociétés, en vue de contribuer à la démocratisation des entreprises produisant sur le territoire. On peut notamment accentuer le coût financier des dispositifs de type FIP statutaire, ou même de type FIH, adossés à l'IS (par rapport à ceux se rattachant à la FII instrumentale classique)⁷⁵¹. Néanmoins, cette tendance ne permettrait pas de limiter le morcellement et le particularisme du système fiscal ; c'est pourquoi nous privilégions plutôt l'instauration de dispositif(s)

⁷⁴⁷ Actuellement, il semble presque impossible pour les États d'augmenter leurs taux d'imposition sur les bénéfices, comme l'illustre le recul des États-Unis sur ce point. La collecte du déficit fiscal ne pourra se faire que jusqu'au taux plancher qui, tout en restant très faible pourrait devenir progressivement un taux plafond, et risque, en ne concernant pas les bénéfices de la multinationale réalisés dans le pays d'origine où le taux effectif d'imposition peut aussi être inférieur à 15%, de n'être qu'une mesure destinée à lutter contre l'évitement fiscal au bénéfice de ce pays, et non contre la concurrence fiscale (cf. Vicard [2021], p.39 et Vicard et Bensidoun [2021]).

⁷⁴⁸ Cf. le rapport de l'Observatoire européen sur la fiscalité (Baraké, Neef, Chouc et Zucman [juin 2021], p. 4) qui propose de créer un taux minimum d'imposition de 25% pour les multinationales européennes, ce qui engendrerait selon eux une augmentation de 170 milliards d'euros des recettes fiscales des pays européens.

⁷⁴⁹ Cf. Vicard et Bensidoun (2021) ou encore Dupré et Rehbinder (2022, p.65) pour plus de détails.

⁷⁵⁰ On pourrait alors envisager que les recettes issues de l'imposition sur le bénéfice consolidé au niveau européen et reversées à chaque pays servent à financer des subventions nationales aux entreprises éligibles, en fonction de leur niveau démocratique.

⁷⁵¹ Comme nous l'avons vu, les distinctions entre la FIP statutaire, les différentes formes de FII et la FIH ne sont pas toujours aisées à effectuer, d'où l'intérêt de considérer, et même d'évaluer, les effets indirects des dispositifs fiscaux existants sur les processus de prise de décision pour savoir s'ils favorisent l'expansion d'une rationalité exclusivement marchande, ou au contraire permettent aux acteurs de déployer leur raison pratique.

s'inscrivant dans une optique de FIP complète, notamment sous la forme d'un dispositif de type bonus/malus adossé à la valeur ajoutée.

Il semble tout à fait possible pour les administrations fiscales nationales de s'appuyer sur une assiette fiscale basée sur la valeur ajoutée de l'entreprise pour créer de nouveaux dispositifs de type FIP. Par exemple, en France, cela pourrait passer par la refonte des impôts de production qui existent ou ont existé, à l'instar de la CVAE. Ce nouveau dispositif fiscal éventuel de type bonus-malus permettrait aux États de retrouver une certaine souveraineté fiscale et de choisir, grâce à des critères démocratiques, les entreprises à attirer et/ou à maintenir sur le territoire, tout en les incitant à ne pas minimiser leur valeur ajoutée, puisque cette assiette peut servir également d'indicateur de taille (parmi d'autres critères éventuels, comme le nombre de salariés) pour déterminer le montant des subventions (en fonction des différents paliers d'imposition négatifs et/ou des seuils démocratiques atteints, cf. supra, le II.2). Comme nous l'avons vu, cette valeur ajoutée permettrait à la fois d'établir le montant des impôts à prélever, pour les entreprises peu démocratiques ayant des taux d'imposition positifs, et le montant des subventions à octroyer aux entreprises éligibles ayant des taux d'imposition négatif et/ou atteignant certains seuils démocratiques ou intermédiaires. En outre, la création d'un nouvel impôt de type bonus/malus ne nécessiterait pas de remettre en cause d'emblée l'ensemble des dépenses fiscales associés à l'impôt sur les sociétés⁷⁵², et il permettrait de contourner les différentes oppositions et résistances que cette remise en cause aurait inévitablement engendrées. L'utilisation de la valeur ajoutée comme assiette de dispositifs de type FIP complète au niveau national permettrait ainsi de ne pas hériter des avantages fiscaux, notamment sectoriels, associés à l'IS et accumulés au fil des années, qui sont sources d'iniquités.

La création au niveau national de dispositifs de type FIP basés sur la valeur ajoutée serait susceptible d'engendrer des résistances importantes⁷⁵³, mais elle pourrait contribuer à amorcer

⁷⁵² L'audit éthique des dépenses fiscales associées à l'IS, qui font chaque année fortement baisser les recettes nettes de l'impôt sur les sociétés (cf. supra, le IV du chapitre 1), pourrait tout de même être réalisé dans un second temps par l'organisme public auditant le niveau démocratique des entreprises.

⁷⁵³ Ils seraient par exemple accusés de faire fuir les entreprises, à l'instar des reproches couramment adressés aux impôts de production, et notamment à la CVAE (cf. le rapport du CAE de Martin et Trannoy [2019]). Remarquons d'ailleurs que les arguments de ce rapport sur une perte supposée de compétitivité induite par cette CVAE n'ont pas de fondement empirique (contrairement à ceux visant la C3S, basé sur le chiffre d'affaires). Et même si des taux élevés poussaient effectivement les entreprises les moins avancées sur le plan démocratique à fermer des unités de production sur le territoire national, des mesures juridiques d'accompagnement à la reprise de l'unité de production par les salariés ou d'autres parties prenantes pourraient être envisagées, d'autant qu'en cas de reprise sous la forme d'un statut démocratique, la nouvelle entreprise pourrait dès sa création devenir éligible à l'octroi de subventions.

une dynamique engageant les entreprises à promouvoir des processus de démocratisation, dans la mesure où elles en seraient récompensées fiscalement. Notre travail n'a pas vocation à démontrer ni cet effet éventuel, ni les détails techniques permettant la mise en œuvre de tels dispositifs. Nous défendons simplement une position de principe suivant laquelle l'instauration de dispositif(s) de type FIP serait un moyen décisif de sortir du particularisme, du morcellement, voire du clientelisme, des systèmes fiscaux nationaux, marquées par la prédominance des dispositifs de type FII. On peut toutefois penser que l'engagement graduel des administrations fiscales nationales dans cette démarche pourrait impulser un véritable mimétisme, un « *isomorphisme institutionnel* » (pour reprendre le terme de DiMaggio et Powell [1983]), d'abord entre les différentes entreprises, mais aussi entre les administrations fiscales nationales, en raison du renouvellement et du renforcement de leur coopération, puisqu'elles auraient alors un objectif commun : celui de démocratiser les entreprises (cf. supra, le I du chapitre 8). De même, si un, voire plusieurs pays européen(s), met en place un tel système, cela pourrait pousser l'Union Européenne à élargir l'application de tels dispositifs, ce qui rendrait plus tangibles leurs effets attendus en termes de démocratisation⁷⁵⁴.

Précisons que les différents dispositifs de type FIP mis en place par les États membres de l'UE au niveau national, ont tout à fait vocation à s'articuler avec une FIP européenne, quelles que soient les modalités de leur mise en place. Pour contrôler les déclarations des entreprises, voire les auditer, sur la base des quatre échelles de démocratie et mettre en œuvre leurs propres FIP, les administrations fiscales nationales pourraient s'appuyer soit sur les contrôles et les évaluations de l'organisme public européen, si celui-ci existe, soit sur ceux réalisés par leur propre organisme⁷⁵⁵. Remarquons enfin que ces différents dispositifs fiscaux, nationaux et européens, de démocratisation, peuvent coexister d'autant plus facilement qu'ils ne seront pas assis sur la même assiette : valeur ajoutée de l'entreprise au niveau national d'un côté et bénéfice consolidé ou valeur ajoutée de l'entreprise au niveau européen de l'autre⁷⁵⁶.

⁷⁵⁴ Il importerait de vérifier cette hypothèse en modélisant les effets potentiels d'une telle FIP.

⁷⁵⁵ Ainsi, si un organisme européen auditant les entreprises sur le plan démocratique était créé, les administrations fiscales nationales pourraient avoir recours aux évaluations établies au niveau européen afin d'effectuer ses propres contrôles des déclarations des entreprises et ses propres audits démocratiques. On peut ainsi envisager que les administrations nationales construisent leurs propres organismes publics nationaux, permettant d'interagir avec l'organisme européen, s'il existe. Remarquons que les différents paliers d'imposition ainsi que les différents seuils démocratiques ou intermédiaires peuvent tout à fait être construits de façon différente, aux niveaux nationaux et européen, en fonction des décisions de chaque législateur (via leur parlement respectif), et donc être également mis en œuvre différemment en fonction des délibérations réalisées au sein de chaque organisme public d'audit.

⁷⁵⁶ A priori, l'articulation d'assiettes très différentes aux deux niveaux (les bénéfices consolidés des sociétés au niveau européen et la valeur ajoutée des entreprises au niveau national) paraît plus logique pour éviter notamment la double taxation que représenterait l'utilisation de la valeur ajoutée aux deux niveaux. Néanmoins, d'une part la double taxation peut se justifier pour les entreprises les moins démocratiques, et d'autre part cela peut faciliter

III.4 Une FIP complète peut-elle être compatible avec le droit fiscal ?

Alors que depuis les années 1960 de nombreux juristes (et économistes) cherchent à éviter la double taxation, la philosophie de cette FIP consiste au contraire à justifier d'un côté une augmentation de la taxation (ce qui peut passer par une double taxation éventuelle) pour les entreprises les moins démocratiques, et de l'autre l'augmentation de subventions et des aides publiques pour les entreprises les plus démocratiques (s'étant vu octroyer des taux d'imposition négatif et/ou ayant atteint certains seuils démocratiques ou intermédiaires). Cela peut sembler aller à l'encontre des normes fiscales actuelles, elles-mêmes fondées sur la logique de lutte contre les distorsions entre les entreprises, qui s'est progressivement imposée au sein des administrations fiscales depuis les années 1980. C'est pourquoi il convient, en guise de conclusion à ce chapitre et cette partie, de prendre au sérieux les interrogations concernant le risque que de tels dispositifs fiscaux se révèlent incompatibles avec le droit fiscal, et notamment avec les principes d'égalité devant l'impôt et de liberté de gestion des entreprises.

Concernant le principe d'égalité devant l'impôt, nous avons précédemment évoqué deux décisions du Conseil Constitutionnel ayant censuré deux impôts incitatifs, du fait qu'ils ne respectaient pas ce principe : la contribution carbone en 2010 (cf. supra, le I.1 du chapitre 7) qui avait exonéré la majeure partie des entreprises et, suite à une décision de la CJE, la taxe sur les dividendes en 2017 (cf. supra, le I.2 du chapitre 8) qui favorisait les entreprises françaises (bénéficiant du régime mère-fille). Il faut bien souligner que, contrairement à ces deux mesures, les dispositifs de type FIP envisagés ici concerneraient toutes les entreprises produisant sur le territoire (si l'on retient le principe de territorialité). On peut ajouter que des dispositifs votés par le Parlement conditionnant la taxation des entreprises à des critères précis, transparents et opposables, et qui seraient applicables de façon égale à toutes les entreprises sans exception, échapperaient par construction au reproche de rupture d'égalité. D'autre part, on peut s'appuyer sur la jurisprudence du Conseil Constitutionnel en France, en matière notamment de fiscalité écologique, pour avancer que des dispositifs jugés conformes à l'intérêt général peuvent très bien être validés. Dans le cas de la censure de la contribution carbone, c'est en effet parce que, en exonérant les secteurs les plus polluants, celle-ci « *n'était pas conforme à l'objectif d'intérêt général de lutte contre les changements climatiques* » (cf. Lallemand-Moe [2017], p. 154).

l'articulation des deux assiettes complémentaires (VA national et VA européenne), d'autant que, comme nous l'avons vu, la valeur ajoutée semble être une base plus adaptée, même au niveau européen.

Une supposée rupture de l'égalité face à l'impôt peut ainsi être tout à fait justifiée par des motifs d'intérêt général, si le dispositif est conforme à l'objectif de la loi. Lallemand-Moe (*ibid.*) précise ainsi que le Conseil Constitutionnel peut valider des distorsions d'impôt en fonction du comportement de l'entreprise si cette modulation de l'impôt participe à l'intérêt général, en citant une décision de 2000⁷⁵⁷ justifiant une différenciation de la TVA. Ce motif d'intérêt général peut être invoqué pour justifier toute taxe incitative engendrant des distorsions, comme l'illustre la décision de 2018 du Conseil Constitutionnel validant un dispositif fiscal de 2009 avantageant les sociétés fiscalement intégrées par rapport aux autres⁷⁵⁸. Dans ce cas, le dispositif incitatif instrumental (de type FII) avantageant les multinationales a été jugé conforme à l'intérêt général, car il avait pour but d'améliorer leur compétitivité et de lutter contre la « *double imposition* ». Puisque la contribution d'un dispositif incitatif donné à l'intérêt général dépend de l'objectif affiché par le législateur, il semble donc en principe tout à fait possible de justifier, au nom de l'intérêt général, que les entreprises démocratiques soient avantagées fiscalement au contraire de celles qui le sont moins.

Il reste cependant à préciser les caractéristiques d'un dispositif de type FIP complète pour qu'il soit considéré comme bénéfique à l'intérêt général. C'est cette exigence légitime de précision qui rend nécessaire que l'organisme public contrôlant les déclarations des entreprises, voire les auditant, s'appuie sur des critères de différenciation fiscale transparents et opposables. Remarquons qu'une telle démarche peut également progressivement faire évoluer l'appréhension des dispositifs fiscaux incitatifs « conformes à l'intérêt général », en justifiant davantage la FIP que la FII (cf. supra, les tableaux 5, 6 et 7), et en considérant ainsi l'intérêt général au sens de bien commun (cf. supra, le III.4 du chapitre 2), afin de ne plus rattacher cette notion à une optique utilitariste susceptible de l'instrumentaliser.

Quant à la conformité de tels dispositifs au droit européen, on peut noter que même si les aides d'État sont théoriquement prohibées⁷⁵⁹, le contexte actuel a tendance à faire évoluer le droit européen. Le rapport Demurger (2022, p. 10), s'appuyant sur le *Vade-mecum des aides d'État* (2020) du Ministère de l'économie, souligne ainsi que « *ce droit s'est assoupli d'année*

⁷⁵⁷ « *Le principe d'égalité ne fait pas obstacle à ce que la loi établisse des impositions spécifiques ayant pour objet d'inciter les redevables à adopter des comportements conformes à l'intérêt général* » (Décision 2000-441 DC du 28 décembre 2000, cons. 34).

⁷⁵⁸ « *Le Conseil admet de jurisprudence constante que le principe d'égalité ne fait pas obstacle à ce que le législateur édicte pour des motifs d'intérêt général des mesures d'incitation par l'octroi d'avantages fiscaux* » (Commentaire décision n° 2018-699 QPC du 13 avril 2018).

⁷⁵⁹ Remarquons d'ailleurs que de nombreux dispositifs fiscaux nationaux à destination des coopératives (en France ou en Italie) ont été épinglés depuis 2002 sur le plan juridique par la Commission européenne, car ces aides ont été jugées anti-concurrentielles.

en année à travers de multiples exceptions »⁷⁶⁰. D'ailleurs, selon le conseil d'État (2019, p. 6), « *une mesure peut échapper à la qualification d'aide d'État lorsque son caractère sélectif est justifié* »⁷⁶¹. Notons en particulier que suite à la pandémie, les aides d'État semblent réhabilitées en Europe depuis la fin de 2019, laissant aux administrations nationales davantage de latitude pour différencier fiscalement les entreprises⁷⁶², au moins en ce qui concerne les subventions et les avantages fiscaux. Les évolutions des législations fiscales en Europe, avec la mise en place progressive d'une fiscalité européenne propre, à l'instar d'une esquisse de TTF européenne prévue pour 2026⁷⁶³, ainsi que le contexte international (cf. l'accord de l'OCDE de 2021), laissent à penser qu'au même titre que les aides publiques, les désincitations fiscales peuvent également être justifiées par des motifs d'intérêt général, que ce soit au niveau national ou européen. Si des organismes publics, européen et/ou nationaux⁷⁶⁴, contrôlant les déclarations des entreprises et les auditant sur un plan démocratique étaient effectivement créés, les subventions et avantages fiscaux (au niveau national comme européen) en direction des entreprises les plus démocratiques, quels que soient leur secteur ou leur nationalité, seraient encore moins susceptibles d'être qualifiés d'« aides d'État prohibées », et les désincitations fiscales sous forme de malus pour pénaliser les entreprises les plus coercitives, accompagnant les bonus pour les entreprises les plus démocratiques, s'en trouveraient par là-même légitimées.

On doit enfin se demander si des dispositifs de type FIP ayant vocation à impacter directement les processus de prise de décision ne risquent pas d'être interprétés comme portant atteinte à la liberté de gestion de l'entreprise (notamment s'ils se traduisent par des malus faisant augmenter son taux d'imposition). Si, comme on peut s'y attendre, une telle critique était avancée, on peut faire remarquer que la FIP n'impose aucune norme de gestion spécifique, puisqu'elle ne nécessite que de déterminer le niveau démocratique de la structure

⁷⁶⁰ Il considère que ce principe a « *progressivement perdu sa substance même* », puisque « *96 % des aides ne sont désormais plus notifiées à la Commission européenne* ».

⁷⁶¹ Cette fiche sur la fiscalité incitative, évoquée dans notre introduction générale, donne ainsi de nombreux exemples pour lesquels les décisions de la Cour de Justice Européenne (CJE) n'ont pas considéré que telle ou telle mesure fiscale dérogatoire pour les entreprises puisse être « *constitutive d'une aide d'État* » (*ibid.*, p. 6-7).

⁷⁶² Comme l'indique le rapport Demurger (*op. cit.*), « *la Commission européenne a suspendu les règles dédiées aux aides d'État (jusqu'au 30 juin 2022)* » (cf. la fiche 14 bis du *Vade-mecum des aides d'État* [2020] du Ministère de l'économie) et engagé en novembre 2021 « *une révision de celles-ci* » afin « *de simplifier le financement public dans certains domaines stratégiques* ».

⁷⁶³ Cf. supra, le II.1 du chapitre 7, dans lequel nous avons néanmoins rappelé l'étroitesse de l'assiette de cette future taxe potentielle.

⁷⁶⁴ Conformément à ce que nous avons vu dans II.2, de tel(s) organisme(s) représentant différentes parties prenantes, tout en excluant les représentants des entreprises pour éviter les conflits d'intérêt, et pouvant s'appuyer sur une expertise mondiale réalisée par l'OIT, devrai(en)t être soumis à la souveraineté démocratique du Parlement européen, voire même à celle des Parlements nationaux.

organisationnelle de l'entreprise. Or, du fait de la présence de quatre échelles, elles-mêmes comprenant de nombreux critères, un même niveau démocratique peut être atteint par d'innombrables normes de gestion différentes. En-dehors du fait que la FIP se justifie par le souci de favoriser l'intérêt général, elle ne remet donc aucunement en cause la liberté de gestion de l'entreprise.

Puisqu'il n'existe pas encore en France de dispositif fiscal incitatif procédural complet (pouvant être accusé de remettre en cause la liberté de gestion), on peut illustrer notre propos avec une décision du Conseil Constitutionnel concernant la loi sur le devoir de vigilance en 2017, qui fut accusée de limiter la liberté d'entreprendre des entreprises. Comme nous l'avons évoqué précédemment (cf. supra, le II.2 du chapitre 8), le Conseil Constitutionnel a considéré d'une part qu'il est possible « *d'apporter à la liberté d'entreprise des limitations liées à des exigences constitutionnelles ou justifiées par l'intérêt général* », et d'autre part que « *l'obligation d'établir un plan de vigilance et d'adopter des mesures de contrôle interne [...] ne leur confère toutefois aucune prérogative de nature à porter atteinte à la liberté d'entreprendre de ces derniers* »⁷⁶⁵. Cette décision montre bien qu'il serait tout à fait possible d'agir sur les règles encadrant les processus de prise de décision, via une FIP (complète), sans que cela soit considéré comme une action limitant la liberté d'entreprendre. Si le Conseil Constitutionnel a censuré les sanctions civiles prévues pour les entreprises ne respectant pas le devoir de vigilance, c'est en raison du manque de précision au sujet du non-respect des nouvelles obligations engendrées par cette loi, sans lien ici avec le principe-même de liberté d'entreprendre.

Au contraire, l'élaboration de critères démocratiques pour évaluer l'entreprise, et notamment la redevabilité vis-à-vis de diverses parties prenantes (cf. notre quatrième échelle), permettrait de caractériser les normes pouvant être considérées comme ne respectant pas le devoir de vigilance, et ouvrirait la possibilité non seulement de sanctions civiles mais aussi de mise en œuvre de dispositifs de type FIP désincitatif. En s'appuyant sur une vérification des déclarations des entreprises, voire sur des audits démocratiques opposables réalisés par une organisation publique s'associant à différentes parties prenantes, de tels dispositifs pourraient donc très bien être jugés conformes au bien commun (et donc à l'intérêt général)⁷⁶⁶. De plus, une action directe sur les processus de décision sur la base de normes démocratiques définies collectivement par le législateur et mises en œuvre par de tel(s) organisme(s) public(s), pourrait

⁷⁶⁵ Cf. la décision n° 2017-750 DC du 23 mars 2017, p. 6.

⁷⁶⁶ Comme l'explique Bouvier (2020, p. 45), il est parfois difficile de délimiter la liberté de gestion de la fraude, qui n'est pourtant clairement pas conforme ni au bien commun, ni à l'intérêt général.

être considérée *in fine* comme tout à fait conforme au principe de liberté de gestion, d'autant que chacun des niveaux démocratiques soumis à évaluation peut être obtenu par de multiples processus de prise de décision (et donc de multiples normes de gestion).

Toutes ces questions juridiques, que nous n'avons fait ici qu'effleurer pour envisager de façon exploratoire une mise en œuvre pratique de la FIP, dépassent le cadre de cette thèse. Quoiqu'il en soit, on peut penser que l'évolution prévisible de l'appréhension de l'articulation entre les décisions organisationnelles de l'entreprise et le bien commun – qui exige aujourd'hui la prise en compte des questions sociales et écologiques –, facilitera la reconnaissance progressive de l'idée de démocratisation de l'entreprise, considérée comme une ressource commune. Une évolution assurant la délibération entre ses citoyens, voire l'ensemble de ses différentes parties prenantes, notamment en ce qui concerne la tenue des engagements écologiques (cf. supra, le III du chapitre 3), a toutes les chances d'apparaître comme une contribution nécessaire au bien commun, de la même façon qu'on avait pu considérer que la compétitivité ou la lutte contre la double imposition des entreprises (quels que soient leurs comportements) concourait à l'intérêt général. L'évolution de la jurisprudence nationale et européenne, ainsi que le contexte international, pourraient de toute façon infléchir l'application des différents principes de droit fiscal.

Conclusion du chapitre 9

Depuis les années 1950 et la création de la TVA, les fiscalistes, puis les économistes se sont focalisés sur les moyens d'éviter la double imposition et les distorsions de la concurrence en recherchant des impôts qui soient le plus neutres possible, alors que parallèlement les multinationales de chaque secteur cherchaient à obtenir des avantages fiscaux devenant de plus en plus corporatistes. Au contraire, le climat actuel démontre qu'il est plus que temps d'inverser cette tendance. En effet, aujourd'hui la fiscalité des entreprises est caractérisée bien davantage par une extrême faiblesse des taux d'imposition effectifs de la plupart des multinationales (cf. supra, l'encadré 3 du chapitre 7), du fait notamment des différents « privilèges fiscaux » auxquels elles ont accès, quels que soient les pays ou les secteurs, que par une hypothétique double imposition. Quant aux subventions, elles sont versées dans la même logique de FII que les avantages fiscaux, sans aucune cohérence, de façon morcelée et en favorisant le particularisme, voire le clientélisme. Tout en restant dans une optique affichée de neutralité fiscale, incompatible d'ailleurs avec le principe même de l'incitation fiscale, les pouvoirs publics ne cherchent pas à démocratiser les entreprises. Ainsi l'incitation fiscale actuelle, autant dans sa conception que dans son application, n'a pas vocation (ni pour effet indirect d'ailleurs) de favoriser l'émergence de conditions institutionnelles démocratiques au sein même des entreprises. La mise en place de dispositifs de type FIP nous semble donc urgente à la fois pour sortir de l'incohérence et de l'injustice, caractéristiques des systèmes fiscaux actuels, mais aussi pour contribuer à démocratiser les entreprises, de manière complémentaire à la réglementation (qui au demeurant ne peut pas, contrairement à la FIP, favoriser la démocratisation des entreprises étrangères produisant sur le territoire).

Ce neuvième et dernier chapitre, à vocation entièrement exploratoire, a donc entrouvert des pistes analytiques et pratiques afin de montrer la possibilité pour les administrations fiscales de chercher à améliorer le niveau démocratique des entreprises, grâce à la mise en place de dispositifs de type FIP complète, et ainsi de refonder l'utilisation de l'incitation fiscale vis-à-vis des entreprises. Au travers des trois dimensions de la démocratie d'entreprise (cf. supra, le chapitre 3), nous avons envisagé ici quatre échelles (statut juridique, instances dirigeantes, organisation interne, redevabilité externe) permettant d'aboutir à des critères d'évaluation opposables et applicables à chaque entreprise, au regard des multiples processus de démocratisation qu'elle a et/ou peut engager.

Tout en soulignant l'importance de croiser entre elles ces échelles pour mesurer le plus finement possible les processus éventuels de démocratisation, nous avons considéré différentes façons de les combiner entre elles afin de mettre en place les dispositifs de type FIP. Nous avons ainsi envisagé l'émergence d'un système de bonus-malus, c'est-à-dire des taux d'imposition progressifs de taxation, pouvant être négatifs, permettant ainsi l'éligibilité à des subventions, au même titre que divers seuils démocratiques et intermédiaires qui pourraient également être créés. Pour mettre en œuvre ce(s) dispositif(s), qui passent par l'appréhension du niveau démocratique des entreprises au regard de ces quatre échelles, nous avons envisagé l'éventuelle création d'organisme(s) public(s) faisant intervenir la société civile, voire l'OIT, dans le but de vérifier les déclarations des entreprises et éventuellement de réaliser des audits démocratiques.

Enfin, afin de donner un contenu plus précis à notre proposition, nous avons envisagé différentes assiettes pour impulser l'émergence d'une FIP (complète). Nous avons ainsi suggéré qu'il semble immédiatement possible de la mettre en œuvre à la fois au niveau européen et au niveau national, en basant notamment cette imposition sur la valeur ajoutée des entreprises, tout en nous efforçant d'intégrer l'exigence de conformité aux différents principes de droit fiscal.

Conclusion générale

Après avoir rappelé l'objectif de cette thèse, nous reviendrons brièvement sur notre démarche afin de montrer la spécificité de son apport. Ensuite, nous exposerons les quatre prolongements envisagés à ce travail de recherche.

I. Résumé de notre démarche et de notre objectif théorique.

Cette thèse, qui se situe dans le champ de la théorie économique, s'est proposée d'envisager sérieusement, dans une optique pragmatiste et institutionnaliste, la possibilité que la fiscalité incitative à l'égard des entreprises se fixe comme objectif de démocratiser leur organisation (dans un sens pluriel englobant les diverses expérimentations de cette dynamique). Elle a ainsi pour objet de fonder une conception de la fiscalité incitative, que l'on a qualifiée de procédurale, afin d'une part de sortir du particularisme des systèmes fiscaux actuels, et d'autre part de contribuer, de manière complémentaire à d'autres outils de régulation, à démocratiser l'entreprise. La FIP repose donc sur le projet de transformer la structure organisationnelle de l'entreprise dans un sens éthico-politique en y favorisant le déploiement de la raison pratique, par opposition à la FII qui ne vise que les résultats des comportements, et notamment les prix de marché, avec pour effet indirect de renforcer la prédominance de la rationalité instrumentale au sein de l'entreprise. Cette approche s'appuie en tout premier lieu sur la reconnaissance de la dimension éthico-politique de l'entreprise, en tant qu'institution sociale. Elle considère en particulier que les différents citoyens et/ou parties prenantes impliqués dans l'entreprise ne sont pas uniquement guidés par une rationalité instrumentale calculatrice, mais aussi par une rationalité axiologique⁷⁶⁷, élargie car interprétative, capable de se fixer des objectifs diversifiés et qualitatifs, et d'inclure des préoccupations sociétales dans les processus de prise de décision. En encourageant ainsi l'entreprise à se démocratiser pour participer davantage au bien commun, la FIP a pour objet d'agir en amont sur les règles et les conventions afin qu'elles encadrent la recherche d'efficience marchande, susceptible ainsi d'être élargie et diversifiée.

⁷⁶⁷ Cf. Weber (1921), *Économie et Société*.

Alors que l'on cherche des moyens pour récenstrer les rapports marchands au sein des institutions pour mieux réguler les entreprises, pour combattre les effets néfastes de la financiarisation de l'économie, pour institutionnaliser la RSE, pour réarmer les parties prenantes, la conceptualisation de la FIP comme élément de régulation nous a permis non seulement de renouveler la possibilité d'agir publiquement pour démocratiser l'entreprise, mais aussi de questionner le sens de l'incitation fiscale du point de vue des pouvoirs publics. Celle-ci est aujourd'hui bridée par la prégnance de la logique forfaitaire de Ramsey, inspirée par la recherche d'optimalité parétienne, que l'on retrouve dans l'optique de la FII cherchant à ne désinciter que les consommateurs (et non les entreprises), tout en centrant l'incitation fiscale sur l'amélioration de la compétitivité des entreprises (quelles que soient leurs structures organisationnelles). Au contraire, la fiscalité incitative des entreprises appréhendée dans un sens large (allant des subventions jusqu'aux taux d'imposition des sociétés et de production différenciés, en passant par les différents avantages fiscaux), a été conceptualisée dans ce travail de recherche comme un moyen d'encourager une organisation plus démocratique. La FIP permettrait, au niveau national mais aussi et surtout européen, d'avoir un effet potentiel de démocratisation de toutes les entreprises produisant sur un territoire donné.

Ce travail s'est appuyé sur une conception de l'entreprise comme ensemble de ressources communes à démocratiser en vue de la délibération entre ses différents citoyens et/ou parties prenantes, visant à sortir de la vision coercitive de l'organisation défendue par les théories contractualistes en économie standard étendue. En proposant de sortir des postulats non distorsifs de la théorie de la fiscalité optimale et d'une utilisation exclusivement instrumentale de l'incitation fiscale à destination des entreprises, nous espérons avoir contribué à la réflexion actuelle sur une réinvention conceptuelle du conditionnement des aides publiques.

Dans une première partie, nous avons explicité l'importance en elle-même d'une démocratisation de l'entreprise considérée comme une institution sociale, afin que tous ses acteurs puissent déployer leur raison pratique. Nous avons ainsi appliqué une conception pragmatiste et processuelle de la démocratie à l'entreprise en reconnaissant son caractère éthico-politique permettant potentiellement à ses acteurs, dotés en principe d'une rationalité interprétative, d'élaborer des règles et des conventions légitimes encadrant la recherche d'efficacité marchande. Nous nous sommes ensuite appuyé sur les apports d'Ostrom et de Freeman pour mettre en exergue le caractère universel du principe de démocratisation de l'entreprise, considérée comme une ressource commune pour ses citoyens et parties prenantes, et rompre ainsi avec la vision instrumentale et coercitive propre à la *shareholder value* et à la

théorie des coûts de transaction. Cette première partie nous a permis de caractériser la démocratie d'entreprise de manière multidimensionnelle en distinguant trois champs distincts : la gouvernance de l'entreprise, son application en interne à l'organisation de la production, et sa redevabilité externe, tout en soulignant que le caractère plus ou moins démocratique de cette gouvernance conditionne en grande partie les deux autres dimensions.

L'analyse du caractère processuel et multidimensionnel de la dynamique démocratique nous a permis d'envisager dans une seconde partie la conceptualisation d'une FIP ayant pour objet de démocratiser la structure organisationnelle de l'entreprise. Nous avons ainsi montré en quoi la conceptualisation d'une FIP, originellement inspirée par Pigou mais restée depuis sans aucun développement, permet de rompre avec la FII, également initiée par Pigou, mais devenue en revanche omniprésente en théorie comme en pratique. L'exhumation de cette intuition nécessite de changer de cadre méthodologique. Contrairement au cadre méthodologique standard qui, en matière d'incitations et de désincitations, n'envisage qu'une FII dont le but premier est d'agir sur les prix de marché et les comportements, le cadre institutionnaliste que nous avons présenté fait apparaître l'intérêt d'une FIP dont le but serait de démocratiser l'organisation de l'entreprise pour y favoriser la mise en œuvre d'une raison pratique à visée éthico-politique. Cette seconde partie nous a ainsi permis d'outiller et d'approfondir l'analyse de Pigou grâce à la transposition de son intuition procédurale et éthico-politique au sein d'un cadre institutionnaliste, afin d'envisager conceptuellement la possibilité de conditionner les aides publiques et de différencier fiscalement les entreprises selon leur degré démocratique.

La troisième partie a enfin permis d'envisager de manière exploratoire les modalités pratiques pour passer d'une FII à une FIP. Nous avons pu ainsi percevoir en pratique le caractère contradictoire de la FII, oscillant entre un rôle incitatif limité, portant d'abord sur les consommateurs, et celui de ne pas distordre les comportements, se rapprochant alors de taxes de type Ramsey et perdant ainsi tout objectif (dés)incitatif. En plus de la prégnance de cette optique forfaitaire, nous avons constaté le quasi-monopole des dispositifs de type FII par rapport à ceux pouvant être appréhendés comme étant de type FII ou FIP partielle (statutaire), ainsi que la déclinaison plurielle de ces logiques instrumentales, qui vont de l'internalisation par les prix de l'externalité à l'amélioration de la compétitivité hors-prix des entreprises, en passant par la performance sectorielle. Nous avons alors pointé qu'une FIP complète, allant au-delà du statut, pourrait permettre de renouveler la légitimité d'une augmentation de l'imposition des entreprises peu démocratiques, et donc réhabiliter en pratique la désincitation fiscale. De même la FIP pourrait être un moyen de conditionner l'obtention d'avantages fiscaux et de subventions au-delà des statuts et/ou des missions des entreprises à leur degré démocratique.

Cela nous a amené à souligner le rôle éventuel de la FIP pour sortir de l'impératif de la performance dans les évaluations, et aborder les apports pratiques d'une évaluation publique du niveau de démocratie d'entreprise grâce à des critères organisationnels démocratiques opposables. Nous avons enfin conceptualisé quatre échelles, distinctes mais complémentaires, permettant d'évaluer le niveau démocratique de chaque entreprise, afin d'envisager la mise en œuvre potentielle de différents dispositifs de type FIP grâce à l'éventuelle création d'organisme(s) public(s), au niveau national comme européen, faisant intervenir la société civile dans le but d'évaluer et d'auditer chaque entreprise au regard de ces échelles démocratiques, et d'aboutir à des seuils démocratiques d'éligibilité à des subventions et à des paliers progressifs de taxation.

II. Les approfondissements potentiels de ce travail de recherche.

Les approfondissements potentiels de cette thèse sont nombreux, aussi bien sur le plan théorique, en matière d'économie publique (ou politique) institutionnaliste notamment, que sur le plan des vérifications, prospections et/ou applications empiriques. On doit souligner qu'étant donné la diversité des démarches et des disciplines concernées par ces approfondissements, ils nécessiteraient d'importantes études et investigations supplémentaires. Il faudrait en particulier pouvoir mesurer les effets éventuels d'une démocratisation de l'entreprise à différents niveaux : celui de l'entreprise, au niveau méso-économique, mais aussi au niveau macro-économique. En outre, il conviendrait de tester l'évaluation du niveau démocratique des entreprises via les quatre échelles présentées, en explicitant chaque critère, et d'approfondir le questionnement sur la construction – potentiellement démocratique – d'un organisme public chargé d'auditer les entreprises sur le plan démocratique, en réfléchissant à ses statuts, à sa composition, etc. De plus, les questions de droit fiscal autour des modalités de mise en œuvre d'un contrôle fiscal adapté, d'élaboration d'une assiette fiscale pertinente pour cette FIP, et enfin de compatibilité juridique impliquées par une telle (r)évolution de la fiscalité incitative des entreprises, seraient également à approfondir. Enfin, sur le plan théorique de l'économie publique, l'ambition d'améliorer la démocratie en encadrant et élargissant la recherche d'efficacité économique, via l'incitation fiscale et le conditionnement des aides publiques notamment, serait une piste à explorer afin de refonder certaines politiques publiques et de contribuer à faire émerger un

policy-mix structurel favorisant le déploiement de la raison pratique des citoyens et/ou parties prenantes de l'entreprise.

Il conviendrait donc en premier lieu d'étayer davantage sur le plan empirique une hypothèse importante pour notre thèse : la démocratisation comme une condition nécessaire pour permettre à l'entreprise d'atteindre des objectifs écologiques et sociaux. Nous ne l'avons fait ici que partiellement, en prenant appui notamment sur de récents travaux en sciences de gestion, mais beaucoup d'autres éléments empiriques seraient nécessaires pour attester de cette relation supposée. L'appréhension des trois dimensions de la démocratie des entreprises : gouvernance, organisation interne de la production, redevabilité externe, permettrait d'affiner cette recherche, en distinguant les effets potentiels de chacune de ces dynamiques de démocratisation des entreprises. Il conviendrait en particulier d'envisager ces effets sur la mise en œuvre des objectifs de l'entreprise et sur sa capacité à encadrer et à reformuler la recherche d'efficience économique, et notamment la maximisation des profits (et/ou de la productivité)⁷⁶⁸, et de mesurer les effets de cette démocratisation au niveau plus méso-économique des écosystèmes, des différentes filières, etc.

Les effets potentiels d'une démocratisation sur le plan macro-économique, du fait des répercussions positives éventuelles sur le partage de la valeur ajoutée et des salaires, ainsi que sur le développement d'une croissance potentiellement durable, pourraient également être modélisés. On s'appuierait en particulier sur des modèles postkeynésiens pour évaluer les effets macroéconomiques de la démocratisation des entreprises, ainsi que ceux de la FIP elle-même sur cette démocratisation et sur différentes variables macro-économiques. Remarquons que le fait d'envisager la fiscalité incitative sur la base de sa vocation à transformer les processus de prise de décision, pourrait remettre fortement en cause les modélisations de l'incidence fiscale par l'économie standard, même en économie ouverte.

D'autre part, on pourrait envisager des dispositifs de recherche pour tester la mesure proposée du niveau démocratique des entreprises à partir des quatre échelles présentées. Cela permettrait d'approfondir et de préciser les critères démocratiques propres à chaque échelle, qui ont été évoqués ici mais ne peuvent encore servir de base à l'élaboration par le législateur d'une FIP complète, ainsi que d'un modèle de déclaration des entreprises renseignant à partir de ces

⁷⁶⁸ On pourrait également chercher à montrer que non seulement la démocratisation ne pénalise pas la performance économique de l'entreprise, mais qu'en plus elle peut changer la nature de cette performance, en ne la rendant pas dépendante de la performance financière et en élargissant les modalités de recherche d'efficience.

critères le niveau démocratique de chaque entreprise. A l'instar des travaux de « recherche-intervention » en sciences de gestion pour mesurer la mise en place d'une comptabilité alternative au sein des entreprises (de type CARE) ou d'un « écosystème centré », on chercherait à préciser la méthode pour auditer les entreprises sur le plan des différentes échelles démocratiques. Remarquons que les travaux de l'atelier SI2D ayant pour objet de mesurer le niveau démocratique des SIN (systèmes d'information numérique) grâce à une méthode d'évaluation bien définie (ISIDOR), montrent qu'il est tout à fait possible de tester de nouveaux outils d'audit afin d'appréhender la démocratie d'entreprise.

En parallèle de ces tests éventuels, il conviendrait d'envisager plus avant des modalités démocratiques pour construire à différents niveaux (national ou européen) des organismes publics ayant vocation à analyser et vérifier les déclarations des entreprises ainsi qu'à réaliser le cas échéant des audits d'entreprise sur le plan démocratique, grâce notamment à une implication active de la société civile. La référence à la norme ISO 26 000 pourrait servir de point de départ, mais nécessiterait d'être enrichie, puisque la perspective est celle d'un outil de régulation publique évaluant les entreprises (ce qui exclut la participation des entreprises elles-mêmes à l'élaboration de ces échelles) et visant à se concrétiser dans des dispositifs fiscaux précis. Cette finalité nécessite d'une part que ce soit les administrations fiscales qui les impulsent et les encadrent, et d'autre part que leurs modalités d'élaboration soient soumises à un contrôle démocratique (d'où l'intérêt d'établir des liens avec des recherches en sciences politiques sur la démocratie, participative notamment).

La mise en place de dispositifs fiscaux concrets opérationnels était clairement exclue de notre travail de recherche, mais elle en a constitué un horizon exploratoire, soulevant inévitablement de nombreuses questions de droit fiscal qui ne pouvaient être abordées en profondeur dans le cadre de cette thèse. Néanmoins, il conviendrait pour délimiter précisément les contours des dispositifs de type FIP envisagés, de redéfinir juridiquement les modalités du contrôle fiscal des déclarations des entreprises, ainsi que différentes normes fiscales et notamment l'assiette fiscale sur laquelle s'appuyer. Par exemple les contours de la notion de valeur ajoutée fiscale pourraient être précisés, tout comme l'application pour de tels dispositifs du principe de territorialité au niveau national et/ou européen.

La question de la compatibilité d'une telle évolution de la fiscalité incitative avec le droit, et notamment avec les principes de l'égalité devant l'impôt et de liberté de gestion, doit être posée sur le plan du droit national, mais aussi et surtout au niveau européen. La mise en œuvre d'une FIP pourrait en effet s'avérer d'autant plus efficace (sur le plan démocratique mais

aussi éventuellement écologique et social) qu'elle s'appliquerait au niveau d'un territoire de grande taille (ou de plusieurs territoires de manière concomitante). Cette interrogation proprement juridique autour de la FIP pourrait s'articuler avec les réflexions actuelles de l'OCDE initiées par le plan BEPS, afin que le questionnement autour de la lutte contre l'érosion de la base fiscale intègre la dimension de la gouvernance, potentiellement démocratique, des entreprises.

La FIP (complète) à la fois incitative et désincitative vis-à-vis des entreprises pourrait en définitive être envisagée comme un outil de régulation pour sortir d'une situation qui semble anachronique, dans laquelle l'accumulation sans réelle cohérence de différents avantages fiscaux à l'égard des entreprises, notamment depuis les années 1980, semble avoir précipité la plupart des systèmes fiscaux. La complémentarité entre la FIP et une extension de dispositifs de type FIH⁷⁶⁹ pourrait d'ailleurs être approfondie.

Une comparaison internationale, et notamment européenne, plus poussée des différents dispositifs fiscaux existants permettrait de préciser les modalités juridiques pour mettre en œuvre une FIP complète au niveau national comme européen. Cette analyse des dispositifs fiscaux existants permettrait d'évaluer pour chaque dispositif les effets indirects sur le plan procédural, et de déterminer notamment si le dispositif favorise le déploiement de la raison pratique ou renforce la prédominance de la rationalité instrumentale, afin de catégoriser le dispositif en question et mieux distinguer ainsi les dispositifs de type FIH de ceux de type FII .

Remarquons que si notre travail conceptuel s'est appuyé sur une analyse empirique exclusivement nationale et européenne, ne pouvant d'ailleurs être exhaustive, il conviendrait d'utiliser plus largement cet outillage théorique pour analyser en détail les nombreuses aides publiques locales (dans différents pays) qui peuvent également être rattachées à une logique de FII, mais aussi de FIH, de FIP statutaire, voire même potentiellement de FIP complète. En effet, certaines collectivités locales sont très innovantes sur cette épineuse question du conditionnement des aides publiques, et favorisent parfois l'émergence de modes de production alternatifs autour de l'économie circulaire, les circuits courts ou encore l'implantation de SCOP, de SCIC, etc.

Enfin, sur le plan théorique, cette thèse suggère la possibilité de transformer profondément la conception standard des politiques publiques en économie (nous rejoignons ici l'analyse de Monnier [2012]), car elle contribue non seulement à interroger les outils de

⁷⁶⁹ Par exemple, en s'appuyant sur une comptabilité des entreprises de type CARE, le développement de dispositifs de type FIH pourrait être envisagé.

régulation publique adéquats pour démocratiser les entreprises, mais propose également, à partir d'un domaine précis : la fiscalité incitative des entreprises, une autre façon de faire de l'économie publique. Celle-ci serait guidée par le souci de faire émerger des normes démocratiques de gestion ainsi que des conventions légitimes (cf. Eymard-Duvernay [2012]) au sein des entreprises, et non pas seulement d'améliorer la performance financière et l'efficacité marchande (ou productive). L'économie institutionnaliste tout comme les différentes sciences sociales, le droit et les sciences de gestion, peuvent ainsi contribuer à l'élaboration d'outils de politique publique visant à renouveler la régulation des entreprises. En suggérant que les politiques publiques pourraient avoir pour finalité d'améliorer le niveau démocratique des organisations, cette thèse ouvre la possibilité de renouveler les critères de désincitation fiscale et/ou d'obtention de subvention et d'avantages fiscaux, mais aussi de changer les pratiques d'évaluation publique qui se sont imposées depuis les années 1980, et de les réorienter en direction des entreprises. Les interactions vertueuses de l'outil proposé avec d'autres, tels l'obligation de transparence ou de renouvellement de la comptabilité et des missions des entreprises, mais aussi les politiques de concurrence⁷⁷⁰, le droit du travail, les labels participatifs, les achats publics responsables, etc., pourraient être envisagées sur le plan théorique d'abord, puis sur le plan empirique.

⁷⁷⁰ Si ces politiques n'ont pas été abordées dans cette thèse, leurs interactions avec des dispositifs de type FIP mériteraient cependant d'être approfondies, notamment si l'on émet l'hypothèse que l'accroissement de la taille de l'entreprise limite la possibilité de démocratiser sa structure organisationnelle et favorise les phénomènes de régression démocratique (d'autant que la taille est déjà un critère de différenciation fiscale). La vérification empirique d'une telle corrélation (voire de relation causale), qui pourrait impliquer certaines recommandations en matière de politique de concurrence, semble néanmoins passer d'abord par l'évaluation dynamique du niveau démocratique de chaque entreprise. Il serait également intéressant de faire le lien entre la taille de l'entreprise, son pouvoir de marché et sa capacité à pratiquer l'évasion, voire la fraude fiscale (cf. Boulenger [2023]).

Bibliographie

- Abdelsalam A., Botte F., Cordonnier L., Dallery T., Duwicquet V., Melmiès J., Nadel S., Van de Velde F. et Tang L. (2022), « Un capitalisme sous perfusion ». *Rapport de l'IREES et de la CGT*, Clersé, Université de Lille.
- Abhervé M. (2015), « Les banques coopératives, des banques comme les autres ? ». *Revue Projet*, n° 345, p. 73-79.
- Abhervé M. (2017), « Est-il conforme à la loi d'attribuer l'agrément ESUS à une filiale d'une entreprise hors ESS ? ». Blog, *Alternatives économiques*.
- Abhervé M. (2018), « L'agrément ESUS utilisé comme moyen de réduire les impôts ». Blog, *Alternatives économiques*.
- Abhervé M. (2020), « Que devient l'agrément ESUS d'une entreprise dont un grand groupe est devenu actionnaire ? ». Blog, *Alternatives économiques*.
- Acquier A. et Aggeri F. (2015), « Une généalogie de la pensée managériale sur la RSE ». *Revue Française de Gestion*, n° 253, p. 387-413.
- Acquier A., Daudigeos T. et Valiorgue B. (2011), « Responsabiliser les chaînes de valeur éclatées ». *Revue française de gestion*, n° 215 (6), p. 167-183.
- Aggeri F. (2015), « Les phénomènes gestionnaires à l'épreuve de la pensée économique standard: Une mise en perspective de travaux de Jean Tirole ». *Revue française de gestion*, n° 250, p. 65-85.
- Aggeri F. (2017), « RSE et compétitivité une relation introuvable. Mise en perspective historique et enjeux contemporains ». Dans Chanteau J.-P., Martin-Chenut K. et Capron M., *Entreprise et responsabilité sociale en questions*, Paris : Classiques Garnier.
- Aggeri F. (2021), « L'entreprise comme acteur politique : un cadre d'analyse », *Entreprises et histoire*, n° 104, p. 19-31.
- Aggeri F. (2023), « Quelles innovations pour un monde de post-croissance ? » *L'Économie politique*, n° 98, p. 42-57.
- ADEME, Malliet P. et al. (2019), « La fiscalité carbone aux frontières : ses impacts redistributifs sur le revenu des ménages français », Rapport.
- Aglietta M. et Rebérioux A. (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Paris : Albin Michel.
- Aglietta M. et al. (2019), *Le capitalisme le temps des ruptures*, Odile Jacob.

- Aglietta M. et Espagne E. (2020), « Et maintenant, quel Green New Deal ? Perspectives pour une écologie politique », *L'économie mondiale 2021*, La Découverte, p. 71-86.
- Alchian A. et Demsetz H. (1972), « Production, Information Costs, and Economic Organization », *American Economic Review*.
- Alm J. (1996), « What is an “Optimal” Tax System ? », *National Tax Journal*, n° 49 (1), p. 117-133.
- Alm J. et Torgler B. (2012), « Do Ethics Matter ? Tax Compliance and Morality » Working Paper 1207, Tulane University.
- Aoki M. (1984), *The Cooperative Game Theory of the Firm*, Oxford, Clarendon Press/New York, Oxford University Press.
- Arnott R. (1994), « Reflections on Optimal Tax Theory », in Quigley J. & Smolensky E., *Modern Public Finance vol.2*, p. 257-281, Harvard : Harvard university press.
- Arrow K. J. (1951), *Social Choice and Individual Values*, Cowles Foundation for Research, Yale University Press.
- Arrow K. J. (1969), « The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus non market allocation », *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures : The PPB System*, vol. 1, Congress of the United States, p. 59-73.
- Asimakopulos A. et Burbidge J. (1974), « The Short-Period Incidence of Taxation », *Economic Journal*, n° 84, p. 267-288.
- Aslanbeigui N. et Oakes G. (2012), « On Pigou’s Theory of Economic Policy Analysis », *Æconomia* (2-2), p. 123-50.
- Aslanbeigui N. et Oakes G. (2015), *Arthur Cecil Pigou, Great thinkers in economics*, Basingstoke : Palgrave Macmillan.
- Association Française de Gestion financière (2020), « Indicateurs extra-financiers indispensables pour évaluer les entreprises ». Guide professionnel, actualisé en août 2020.
- Aubert N. et Hollandts X. (2022), *La réforme de l’entreprise : un modèle français de codétermination*, Éditions Presses universitaires d’Aix-Marseille.
- Auvray T., Dallery T. et Rigot S. (2016), *L’entreprise liquidée. La finance contre l’investissement*, Michalon.
- Auvray T., Dallery T. et Rigot S. (2016), « L’entreprise est à nous ». Dans P. Batifoulier, F. Bessis, A. Ghirardello, G. de Larquier et D. Remillon, *Dictionnaire des conventions. Autour des travaux d’Olivier Favereau*, Villeneuve-d’Ascq : Presse universitaire du Septentrion.
- AMF, Capelle-Blancard G. (2017), « La TTF une vraie bonne idée ? », Présentation au

Conseil Scientifique de l'AMF du 14 septembre 2015.

- *Autorité des normes comptable*, De Cambourg P. (2019), « Garantir la pertinence et la qualité de l'information extra-financière des entreprises : une ambition et un atout pour une Europe durable », Rapport, présenté au Ministre de l'Economie et des Finances en mai 2019.
- Bachet D. (2019). « Raison d'être des entreprises, normes comptables et choix politiques ». *Mouvements*, n° 97, p. 149-158.
- Bachet D. (2020), « Système d'information comptable et démocratie dans l'entreprise ». *Revue ouverte d'ingénierie des systèmes d'information*, n° 2.
- Bachet D. et Borrits B. (2021), *Dépasser l'entreprise capitaliste : propriété, comptabilité, travail*, Les éditions du croquant.
- Backhouse R. E. (2015), « Revisiting Samuelson's "Foundations of Economic Analysis" », *Journal of Economic Literature*, n° 53 (2), p. 326-350.
- Ballarini L. (2010), *L'espace public au-delà de l'agir communicationnel. Quatre renversements de perspective pour sortir des impasses du modèle habermassien*. Thèse en Sciences de l'information et de la communication, Université Paris VIII Vincennes-Saint Denis.
- Ballon J. & Veyer, S. (2020), « Re-Embedding Work in a Political and Social Project: The Case of Business and Employment Cooperatives in France ». *Journal of Innovation Economics & Management*, n° 31, p. 101-122.
- Banos L. (2016), « Le label public ISR ouvre le débat sur le "bon comportement fiscal" ». *L'agefi Hebdo*.
- Barbe, A. (2016), « L'économie du bien-être permet-elle de dégager des préférences collectives ? ». *Regards croisés sur l'économie*, n°18, p. 183-187.
- Bargues É., Hollandts X. et Valiorgue B. (2017), « Mettre en œuvre une gouvernance démocratique suite à une reprise en SCOP ». *Revue française de gestion*, n° 263, p. 31-50.
- Barnard C.I. (1938), *The functions of the executive* (vol. 11), 1968, Harvard : Harvard University Press.
- Barraud de Lagérie P. (2016), « Chaine global de valeur et audit social ». *Rapport pour le BIT*.
- Barreto T. (2012), « Société coopérative (Scop) et démocratie dans l'entreprise ». Dans R. Baudouin, *L'entreprise formes de propriété et responsabilités sociales*, Paris : Collège des bernardins.
- Battistelli M. (2019), « Les apports contrastés de l'holocratie à la démocratie délibérative en entreprise. Une étude ethnographique dans une PME de l'Yonne ». *RIMHE* :

Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise, n° 35 (8), p. 3-23.

- Baudry B., Chassagnon V. et Haned N. (2020), « Atmosphère et démocratie industrielle, une analyse (néo)-institutionnaliste théorique et empirique ». Dans V. Chassagnon et V. Dutraive, *Economie politique institutionnaliste de l'entreprise*, Paris : Classiques Garniers.
- Baumol W. J. (1972), On Taxation and the Control of Externalities, *The American Economic Review* , n° 62 (3), p. 307- 322 .
- Baujard A. (2017), « “L'économie du bien-être est morte.” Vive l'économie du bien-être ! ». Dans Campagnolo G. et Gharbi J-S., *Philosophie économique*, p. 77-128, Paris : Éditions matériologiques.
- Bauwens M. et Déréva M. (2020), « Economie des communs ». Dans M. Cornu, F. Orsi et J. Rochfeld, *Dictionnaire des biens communs*, 2ème édition. Paris : PUF.
- Bazzoli L. & Dutraive V. (2013), « La contribution de la philosophie sociale de John Dewey à une philosophie critique de l'économie ». *Cahiers d'économie Politique*, n°65, p. 129-159.
- Bazzoli L. & Dutraive V. (2015), « Sciences sociales, économie et démocratie : redécouvrir Dewey et Commons ». *L'Économie politique*, n° 65, p. 100-112.
- Bazzoli L. & Dutraive V. (2020), « Travail, démocratie et créativité, une perspective pragmatiste ». Dans V. Chassagnon et V. Dutraive, *Economie politique institutionnaliste de l'entreprise*, Paris : Classiques Garniers.
- Bazzoli L. & Dutraive V. (2022), « Chapitre 5. Questionner la séparation entre le positif et le normatif en économie avec le pragmatisme de John Dewey ». Dans S. Badiei, *Le positif, le normatif et la philosophie économique*, p. 149-175. Paris: Éditions Matériologiques.
- Beleau A. (2012), « Théorie de la taxation optimale et politique de stabilisation : une incompatibilité théorique ? ». *European Journal of Economic and Social Systems*, vol. 25, n° 1-2.
- Beleau A. et Monnier J-M. (2014), « L'évitement, enjeu de l'économie publique de l'impôt ». *Revue de planification fiscale et financière*, vol. 34, n°127, p. 44-60.
- Beleau A. (2014), *Les effets macroéconomiques des réformes fiscales et la théorie postkeynésienne de l'incidence*, Thèse de Sciences économiques, Université Paris 1.
- Beltrame P. (1987), « L'apparition de l'impôt sur les sociétés ». Dans Isaia H. et Spindler J., *Histoire du droit des finances publics, vol2, Les Grandes étapes de l'évolution de la fiscalité d'État, textes à l'appui*, p. 48-59, Economica.

- Berle A. et Means G. (1932), *The modern corporation and private property*, Harcourt, Brace and World, New York. Revised edition, 1967.
- Berr É. (2018), « Les post-keynésiens et le développement soutenable ». Dans Berr É., Monvoisin V. et Ponsot J.-F., *L'économie post-keynésienne : histoire, théories et politiques*, Éditions du Seuil.
- Berta N. (2008), « Le concept d'externalité de l'économie externe à " l'interaction directe " : quelques problèmes de définition », halshs-00270672.
- Berta N. (2017), « On the Definition of Externality as a Missing Market ». *The European Journal of the History of Economic Thought*, n° 24 (2), p. 287-318.
- Berthonnet I. (2013), « Efficacité ». Dans Postel N. et Sobel R., *Dictionnaire critique de la RSE*. Villeneuve-d'Ascq : Presse universitaire du Septentrion.
- Berthonnet I. & Desreumaux V. (2014), « La coordination par le marché dans *Social Choice and Individual Values* : mérites normatifs ou mérites techniques ? ». *Cahiers d'économie Politique*, n°66, 95-126.
- Berthonnet I. (2016), « L'efficacité dans l'économie standard : l'horizon indépassable de la concurrence ». Dans P. Batifoulier, F. Bessis, A. Ghirardello, G. de Larquier et D. Remillon, *Dictionnaire des conventions. Autour des travaux d'Olivier Favereau*, Villeneuve-d'Ascq : Presse universitaire du Septentrion.
- Bertrand E. et Destais C. (2002), « Le "théorème de Coase", une réflexion sur les fondements micro-économiques de l'intervention publique ». *Reflets et perspectives de la vie économique*, n°41 (2), p. 111-124
- Bidet A. & Jany-Catrice F. (2017), « Quantifier les qualités ». *Revue Française de Socio-Économie*, n°19, p. 19-26.
- Blanc S., Boncori A-L. et Braune E. (2014), « Démocratiser l'entreprise ? Réflexion critique sur la contribution des sciences de gestion à un argument rawlsien ». *Revue française de gestion*, n° 245 (40), p. 159-177.
- Bocquet A-M., Gérardin H. & Poirot J. (2010), « Économie sociale et solidaire et développement durable : quelles spécificités pour les coopératives et les mutuelles ». *Géographie, économie et société*, n° 12, p. 329-352.
- Bodet C. & Lamarche T. (2020), « Des coopératives de travail du XIXe siècle aux CAE et aux Scic : les coopératives comme espace méso critique ». *RECMA*, n° 358, p. 72-86.
- Boisselier P. et Tellier R. (1987), « Vers la neutralité des taxes sur le chiffre d'affaire ». Dans H. Isaia et J. Spindler, *Histoire du droit des finances publics, vol 2, Les Grandes étapes*

de l'évolution de la fiscalité d'État, textes à l'appui, p. 223-240, Economica.

- Boltanski L. et Thévenot L. (1989), *De la justification, les économies de la grandeur*, Gallimard.
- Bommier S. et Renouard C. (2018), *Au-delà de la RSE, l'entreprise comme commun*, Charles Léopold Mayer.
- Bonnemaïson A., El Karmouni H. et Maignan M. (2019), « Les visages de la démocratie dans les sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) au prisme du concept d'indétermination démocratique ». *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise*, 2019/2 n° 35, p. 50-76.
- Bonnaïfous-Boucher M. & Rendtorff J. D. (2014), *La théorie des parties prenantes*, La Découverte.
- Borrits B. (2019), *Au-delà de la propriété, Pour une économie des communs*, La Découverte.
- Botte F., Cordonnier L., Dallery T., Duwicquet V., Melmies J., et Van de Velde F. (2017), « Le coût du capital : entre pertes et détournement de richesses : Mieux saisir le capital pour en mesurer le coût pour la société ». *Rapport de l'IREES et de la CGT*, Université Lille 1, Sciences et Technologies ; Université du littoral côte d'Opale ; Clersé.
- Boual J-C., Brachet P. et al. (2014), *Évaluation et démocratie participative, acteurs ? méthodes ? buts ?*, Paris : L'Harmattan.
- Boucher et al. (2012), « Quand la finance ne sert plus la croissance ». Dans *Economie mondiale 2013*, Repères, La Découverte.
- Bouglet J., Garmilis G. & Joffre O. (2021), « Gouvernance cognitive et développement des ressources entrepreneuriales: Étude des plateformes françaises d'equity crowdfunding ». *Revue française de gestion*, n° 299, p. 67-94.
- Bougon P. et Lavergne R. (2019), « Des outils réglementaires et fiscaux pour réduire les émissions de polluants atmosphériques de l'industrie », *Annales des Mines - Responsabilité et environnement*.
- Boulenguer C. (2023), « Portrait-type des entreprises qui fraudent en position de monopole : premiers résultats empiriques », Communication au colloque de l'AFEP.
- Bouthinon-Dumas H. et al. (2018), « L'adaptation des fiscalistes aux nouvelles conditions de l'optimisation fiscale », *Revue internationale de droit économique*, p. 399-429.
- Bouvatier V., Capelle-Blancard G. & Delatte A. (2017), « Banks in tax havens: First evidence based on country-by-country reporting », *Commission européenne, Discussion paper*

055, Bruxelles.

- Bouvatier V., Capelle-Blancard G. & Delatte A. (2018). « Les banques et les paradis fiscaux », *Annales des Mines - Réalités industrielles*, p. 51-54.
- Bouvier M. (2015), « la LOLF : contrainte budgétaire ou moteur d'une nouvelle gouvernance financière ? ». Dans J-M. Monnier, *Finances publiques*, Paris : Eyrolles.
- Bouvier M. (2020), *Introduction au droit fiscal général et à la théorie de l'impôt*, LGDJ.
- Bowie N. E. (1999), *Business Ethics. A Kantian Perspective*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Bowie N. E. (2012), « A Reply to My Critics ». In D. G. Arnold and J. D. Harris, *Kantian Business Ethics Critical Perspectives*, Elgaronline.
- Boyer R. (2020), *Les capitalismes à l'épreuve de la pandémie*, Paris : La Découverte.
- Bozzani V. (2012), « Finance, Income Taxation and Employment: A Post Keynesian Kaleckian Analysis ». Paper prepared for the 16th Conference of the Research Network Macroeconomics and Macroeconomic Policies (FMM), *The State of Economics after the Crisis*, Berlin 25-27 October 2012.
- Broda P. (2015), « La place d'Industrial Goodwill dans la pensée de Commons ». *Cahiers d'économie Politique*, n° 68, p. 7-32.
- Brodier P-L. (2001), *La VAD, La valeur ajoutée directe. Une approche fondée sur la distinction entre société et entreprise*, Montpellier : Addival.
- Brodier P-L. (2013), « La logique de la valeur ajoutée, une autre façon de compter ». *L'Expansion Management Review*, n° 148, p. 20-27.
- Brodhag C. (2010), « La double dimension procédurale et substantive de l'ISO 26 000 ». Dans Capron M., Quairel-Lanoizelée F. et Turcotte M-F., *ISO 26000 : Une norme Hors Norme ?*, Paris : Economica.
- Brullebaut B., Allemand I., Louis A-S., Ola A-M. et Pourchet A. (2020), « Gouvernance des coopératives d'entreprises, de salariés et bancaires : quelles différences en termes de propriété et de contrôle », *Finance Contrôle Stratégie*, n° spécial (8).
- Buchanan J. et Tullock G. (1962), *The Calculus of Consent*, The University of Michigan Press.
- Bueb J. (2022), « Quel avenir pour la fiscalité carbone ? ». Entretien réalisé par W. Kalinowski, *L'Économie politique*, n° 96 (4), p. 53-58.
- Bureau D. et Mougeot M. (2005), « Politique environnementale en économie ouverte ». *Revue de politique économique*, n° 115, p. 441-450.

- Bureau D. et al. (2019), « Pour le climat : une taxe juste, pas juste une taxe ». *Rapport du CAE*.
- Buttard A. et Gadreau M. (2008), « D'une rationalité instrumentale à une rationalité interprétative de l'agent », *Les Documents du Laboratoire d'Économie et de Gestion*, Université de Bourgogne.
- Buzelay A. (1991), « Le grand marché: dérégulation ou déréglementation ? ». *Revue française d'économie*, n° 6-3, p. 183-193.
- Cadet I. (2010), « La norme ISO 26000 relative à la responsabilité sociétale : une nouvelle source d'usages internationaux ». *Revue internationale de droit économique*, n° XXIV, p. 401-439.
- Cadet, I. (2015), « L'" ISO 26000 washing ", un risque lié au statut de la norme ISO 26000 ». *Revue de l'organisation responsable*, n° 10, p. 16-36.
- Caruana N.(2017), « Fiscalité environnementale : pour une nouvelle définition de la notion de double dividende ». *Gestion & Finances Publiques*, n° 3, p. 70-75.
- Cannas et al. (2014), « Financial Activities Taxes, Bank Levies and Systemic Risk ». *Commission européenne*, working paper n° 43.
- Capron M. et Quairel F. (2006), « Evaluer les stratégies de développement durable des entreprises : l'utopie mobilisatrice de la performance globale ». *Revue des Organisations Responsable*, n° janvier 2006.
- Capron M., Quairel-Lanoizelée F. et Turcotte M-F. et al. (2010), *ISO 26000 : Une norme Hors Norme ?*, Paris : Economica.
- Capron M. et Quairel-Lanoizelée F. (2015), *L'entreprise dans la société : une question politique*, Paris : la Découverte.
- Capron M. et Quairel-Lanoizelée F. (2016), *La responsabilité sociale d'entreprise*, (2e éd.), Paris : la Découverte.
- Capron M. (2016), « Le concept de redevabilité au cœur de la relation entreprises-société ». *Colloque du RIODD*, Saint-Étienne.
- Capron M. (2017), « Faut-il renouveler la pensée de l'entreprise ? ». Dans Chanteau J.-P., Martin-Chenut K. et Capron M., *Entreprise et responsabilité sociale en questions*, Paris : Classiques Garnier.
- Cariou Y. (2021), « Le quadrilatère de Desroche appliqué à l'entreprise d'ESS : nouvel exercice de géométrie coopérative ». *RECMA*, n° 360, p. 42-59.

- Caudron F. (2005), « Contribution à l'étude du processus de démocratisation dans la gestion des entreprises : le cas des sociétés coopératives ouvrières de production ». Thèse en Sciences de gestion, Université de Lille 1.
- Caudron F. (2008), « Lier pratiques démocratiques et efficacité économique : la rationalisation démocratique ». *RECMA*.
- Caudron F. (2013), « Démocratie dans l'entreprise ». Dans R. Sobel et N. Postel, *Dictionnaire critique de la RSE*, Villeneuve-d'Ascq : Presses universitaires du Septentrion.
- Cayla D. (2020), *Populisme et néolibéralisme: Il est urgent de tout repenser*. De Boeck.
- Cazal D. (2011), « RSE et théorie des parties prenantes : les impasses du contrat ». *Revue de la régulation*, n° 9, 1^{er} semestre.
- *CEP : Centre de Politique Européenne* (2021), « The “EU Plastic Tax” Greenwashing New Revenue for the EU Budget ». Input du CEP, n° 3, 2 Février 2021.
- *CGScop* (2020), « Plaidoyer plan de relance - Osons la solution coopérative pour une bonne compétitivité économique conjuguée à une bonne empreinte sociétale ».
- Chaïbi O. (2017), « Les liens entre l'État et l'ES(S) en France à travers la question des finances (XIX-XXIe siècles) ». Les relations entre l'ESS et les pouvoirs publics, *27ème colloque de l'ADDES* – 26 janvier 2017.
- Chaigneau A. (2020), « Entreprise ». Dans M. Cornu, F. Orsi et J. Rochfeld, *Dictionnaire des biens communs*, 2ème édition, Paris : PUF.
- Chamley C. (1986), « Optimal Taxation of Capital Income in General Equilibrium with Infinite Lives ». *Econometrica, Econometric Society*, n° 54 (3), p. 607-622.
- Chanteau J.-P. (2008), « La diversité des commerces équitables face aux inégalités économiques : une analyse institutionnaliste comparative ». *Revue Tiers Mondes*, n° 195, p. 555-573.
- Chanteau J.-P. (2011), « L'économie de la responsabilité sociétale d'entreprise (RSE) : éléments de méthode institutionnaliste ». *Revue de la régulation*, n° 9.
- Chanteau J.-P. et Labrousse A. (2014), « L'institutionnalisme méthodologique d'Elinor Ostrom : quelques enjeux et controverses ». *Revue de la régulation*, n° 14.
- Chanteau J.-P. (2017), « Théorie de la régulation, régulations, « régulationnistes » : éléments de méthodes et conditions d'une communauté épistémique ». *Cahiers d'économie Politique*, n° 72, p. 69-113.
- Chanteau J.-P. (2017b), « RSE et compétitivité une relation sous conditions. Quelques leçons de l'économie de la qualité ». Dans Chanteau J.-P., Martin-Chenut K. et Capron M.,

Entreprise et responsabilité sociale en questions, Paris : Classiques Garnier.

- Chanteau J., Borrell T. & Temple L. (2019), « La conception managériale de la responsabilité sociale d'entreprise (RSE), une innovation sociale ? Enjeux d'une méthode d'évaluation systémique ». *Innovations*, n° 59, p. 43-74.
- Chapas B., Charmettant H. et Chassagnon V. (2020), « L'empowerment dans une perspective d'économie institutionnaliste. Une application aux coopératives de salariés ». Dans V. Chassagnon et V. Dutraive, *Economie politique institutionnaliste de l'entreprise*, Paris : Classiques Garniers.
- Charmettant, H. (2012), « Distinguer l'autorité du pouvoir par la légitimité: Un enrichissement de l'analyse économique de la relation d'emploi ». *Cahiers d'économie Politique*, n° 62, p. 37-73.
- Charmettant H., Boissin O., Juban J-Y., Magne N. et Renou Y. (2015), « Les SCOP quels modèles d'entreprise ? ». *Rapport final d'études sur les relations sociales au sein des Scop du Projet Scop*.
- Charmettant H. (2020), « Chester Barnard et la démocratie industrielle ». Dans V. Chassagnon et V. Dutraive, *Economie politique institutionnaliste de l'entreprise*, Paris : Classiques Garniers.
- Chavagneux C. et Palan R. (2017), *Les paradis fiscaux*, La Découverte, Repères.
- Chavance B. (2018), *L'économie institutionnelle*. La Découverte
- Chassagnon V. et Vallet G. (2020), « Les inégalités contre la démocratie industrielle ». Dans V. Chassagnon et V. Dutraive, *Economie politique institutionnaliste de l'entreprise*, Paris : Classiques Garniers..
- Chassagnon V. et Dutraive V. (2020), « Introduction. L'histoire comme expérience et connaissance : l'héritage institutionnaliste progressiste pour comprendre l'économie moderne ». Dans V. Chassagnon et V. Dutraive, *Economie politique institutionnaliste de l'entreprise*, Paris : Classiques Garniers.
- Chiroleu-Assouline M. (2015), « La fiscalité environnementale en France peut-elle devenir réellement écologique ? : État des lieux et conditions d'acceptabilité ». *Revue de l'OFCE*, p. 129-165.
- Chiroleu-Assouline M. (2016), « La Fiscalité incitative le cas de l'éco-fiscalité ». *Problèmes économiques*.
- Chomel C. (2008), « Le cadre juridique des coopératives d'entreprises: Un cadre fragmenté, mais des logiques communes – Essai de droit comparé ». *RECMA*, n° 307, p. 10-28.

- Christians A. et Maghales T. D. (2020), « The Rise of Cooperative Surplus Taxation ». Working paper.
- Christians A. et Maghales T. D. (2021), « The Case for a Sustainable Excess Profits Tax ». Working paper.
- Cleach O. (2020), « Le retour de l'autogestion : émancipation ou instrumentalisation ? ». Dans I. Chambost, O. Cléach, S. Le Rouley, F. Moatty & G. Tiffon, *L'autogestion à l'épreuve du travail*, Villeneuve-d'Ascq : Presses universitaires du Septentrion.
- Colasse B. & Déjean F. (2022), « Représentation comptable de l'entreprise et développement durable ». *L'Économie politique*, n°93, p. 20-33.
- Collet M. (2019), « Le principe de territorialité de l'impôt sur les sociétés et ses concepts fondamentaux : une approche juridique ». *Revue française des finances publiques*, n° 146.
- Colletis, G., Fieux E., Isla A. & Peneranda A. (2020), « De la donnée à l'information : de l'importance des conventions dans les organisations ». *Revue ouverte d'ingénierie des systèmes d'information*, n° 2.
- Colliard J-E. (2018), « Les taxes sur les transactions financières, un outil dépassé », *Revue d'économie financière*, n° 131, p. 135-150.
- Coase R. (1937), « The nature of the firm », *Economica*, n° 4, p. 386-405.
- Coase R. (1960), « Le problème du coût social », *Revue française d'économie*, Année 1992, n°7-4, p. 153-193.
- *Commission européenne* (2020), « Proposition de règlement du parlement européen et du conseil établissant le Fonds pour une transition juste ». Bruxelles, le 14/01/2020.
- *Commission européenne* (2021[a]), « Proposition règlement du parlement européen et du conseil établissant un Fonds social pour le climat ». Bruxelles, le 14/07/2021.
- *Commission européenne* (2021[b]), « Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières: Questions et réponses ». Bruxelles, le 14/07/2021.
- Commons J. (1919), *Industrial Goodwill*, Memphis : General Books, 2009.
- *Conseil des prélèvements obligatoire (CPO)*, Dupas N. et Jagorel Q., 2019, « Enseignements tirés des expériences étrangères de fiscalité environnementale ». Rapport particulier n° 3 du CPO, 2019.
- *Conseil d'État* (2019), « FICHE 1 Fiscalité incitative ». Version de septembre 2019.
- *Conseil européen* (2020), « Règlement du conseil établissant un instrument de l'Union européenne pour la relance en vue de soutenir la reprise à la suite de la crise liée à la COVID-19 ». Bruxelles, le 17 novembre 2020.

- *Coordination rurale* (2016), « De la coopérative agricole à l’empire industriel ». Article publié le 2 avril 2016.
- Cordonnier L., Van de Velde R. et Desmarchelier B. (2010), « Croissance et répartition en présence d’investissements environnementaux non désirés », *Développement durable et territoires*, n° 3 (1).
- Cordonnier L. (2013), « Financiarisation et RSE ». Dans R. Sobel et N. Postel, *Dictionnaire critique de la RSE*, Villeneuve-d’Ascq : Presses universitaires du Septentrion.
- Cordonnier L., Dallery T., Duwicquet V., Melmiès J. & Van de Velde, F. (2013). « À la recherche du coût du capital ». *La Revue de l’Ires*, n° 79, p. 111-136.
- Cordonnier L., Dallery T., Duwicquet V., Melmiès J. et Van de Velde R. (2018), « Le coût du capital et la financiarisation de l’économie ». Dans Berr É., Monvoisin V. et Ponsot J.-F., *L’économie post-keynésienne : histoire, théories et politiques*, Éditions du Seuil.
- Cordonnier L. (2019), « Penser la transition écologique et sociale sur un territoire : un point de vue non académique ». Dans Jany-Catrice F. et Méda D., *L’économie au service de la société. Autour de Jean Gadrey*, Paris : Les Petits matins.
- Cordrie B. (2018), « Penser l’entreprise comme espace politique : Ostrom avec Commons ». *Revue de l’organisation responsable*, n° 13, p. 11-21.
- Cordrie B. (2021), « Comment saisir l’entreprise et sa dimension politique ? ». *Revue Française de Socio-Économie*, n° 27, p. 211-221.
- Coriat B. & Weinstein O. (2010), « Les théories de la firme entre ‘contrats’ et ‘compétences’ ». *Revue d’Économie Industrielle*, n° 129/130, p. 57–86.
- Coriat B. (2013), « Le retour des communs. Sources et origines d’un programme de recherche ». *Revue de la régulation*, n° 14.
- Coriat B. (2021), *Le bien commun, le climat et le marché*, Paris : Les liens qui libèrent.
- Cornu M., Orsi F. et Rochfeld J. (2020), « Introduction ». Dans M. Cornu, F. Orsi et J. Rochfeld, *Dictionnaire des biens communs*. 2ème édition. Paris : PUF.
- *Corporate Europe observatory* (2020), « A grey deal ? Fossil fuel fingerprints on the European Green Deal ». Article paru le 07 juillet 2020.
- *Cour des comptes* (2017), « Toutes les entreprises ont-elles le même taux implicite d’impôt sur les sociétés ? ». Le Ru N., rapport n°3.
- *Cour des comptes* (2018), « Le soutien public au mécénat ». Communication à la commission des finances, de l’économie générale et du contrôle budgétaire de l’Assemblée nationale, novembre 2018.

- Cour des comptes (2019), « La fraude aux prélèvements obligatoires ». Communication au Premier ministre, novembre 2019.
- Courtioux P., Deglaire E., Métivier F. & Rebérioux A. (2021), « L'hétérogénéité des stratégies d'entreprises en matière de Crédit d'Impôt Recherche ». *Revue de l'OFCE*, n° 175 (5), p. 39-66.
- Coutrot T. (2018), *Libérer le travail*, Seuil.
- Coutrot T. et Perez C. (2022), *Redonner du sens au travail*, Seuil.
- Criffo P. et Rébérioux A. (2019), *La participation des salariés*, Paris : Presses de Sciences Po.
- Dacheux É. et Goujon D. (2020), *Défaire le capitalisme, refaire la démocratie: Les enjeux du délibéralisme*. Érès.
- Dallery T. et Melmies J. (2018), « Prix, théorie de la firme et microéconomie ». Dans Berr É., Monvoisin V. et Ponsot J.-F., *L'économie post-keynésienne : histoire, théories et politiques*, Éditions du Seuil.
- Dardot P. et Laval C. (2015), *Commun, essai sur la révolution au XXIe siècle*. Paris : La Découverte.
- Daviau R. & Lulek M. (2017), « La société anonyme à participation ouvrière (Sapo) : entre centenaire et nouvel horizon ». *RECMA*, n° 346, p. 42-57.
- De Bandt O. (2018), « Mise en œuvre et limites de l'approche pigouvienne de la finance ». *Revue d'économie financière*, n° 131, p. 171-188
- Defalvard H. (2015), *La révolution de l'économie en 10 leçons*, Les éditions de l'atelier.
- Déjean F. (2021), « Comptabilité et environnement : compter autrement », *Annales des Mines - Responsabilité et environnement*, n° 102, p. 69-72.
- Déjean F. (2021b), « III / Responsabilité sociale de l'entreprise et performance intégrée : la course aux indicateurs ? ». Dans *L'état du management*, Paris: La Découverte.
- Dejours C. (1998), *La souffrance en France*, Paris : Le Seuil.
- Dejours C. (2016), « Psychodynamique du travail et politique : quels enjeux ? ». *Travailler*, 36, 75-90.
- Dejours C. (2017), « Chapitre III. Théorie du travail, théorie des pulsions et théorie critique : quelle articulation ? ». Dans A. Cukier, *Travail vivant et théorie critique: Affects, pouvoir et critique du travail*, p. 129-149. Paris: Presses Universitaires de France.
- Delorme R. (1984), « Compromis institutionnalisé, État inséré et crise de l'État inséré », *Critique de l'économie politique*, janvier-juin 1984, n°26/27.

- Demurger P. (2021), « L'urgence du temps long un nouveau rapport État/entreprises pour une prospérité durable ». *Fondation Jean Jaurès*, rapport.
- Desroche H. (1976), *Le Projet coopératif. Son utopie et sa pratique, ses appareils et ses réseaux, ses espérances et ses déconvenues*, Paris : Éditions ouvrières.
- Dewey J. (1916), *Democracy and education*, New York: Macmillan, 2005.
- Dewey J. (1929), *La Quête de la certitude. Une étude des relations entre connaissance et action*, P. Savidan, trad., Gallimard, 2014.
- Dewey J. (1935), *Après le libéralisme ? : ses impasses, son avenir*; présentation et notes par Guillaume Garréta ; traduit par Nathalie Ferron, Paris : Climats ., 2014
- Dewey J. (1949), « Experience and nature : A re-introduction », in *The collected works of John Dewey, 1882-1953. The later works of John Dewey, 1925-1953 Vol. 1*, Appendix 1 : The unfinished introduction. Édition électronique (Past Masters Collection), Intalex, 2003.
- Diamond P. A. et Mirrlees J. A. (1971), « Optimal Taxation and Public Production: I-- Production Efficiency », *American Economic Review*, n° 61 (1), March, p. 8-27.
- Diamond P. A. et Mirrlees J. A. (1971b), « Optimal Taxation and Public Production: II-- Tax Rules » *American Economic Review*, n° 61 (3), p. 261-278.
- Diamond P. A. (1994), « Integrating Allocation and Stabilization Budgets ». In J. Quigley & E. Smolensky (Eds.), *Modern Public Finance vol.2*, p. 257-281, Harvard: Harvard university press.
- DiMaggio P. J. et Powell W. W. (1983), « The ironcage revisited : Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields ». *American Sociological Review*, n° 48 (2), p. 147-16.
- *Direction générale des finances publiques* (2016), « BIC - IS - IF - Régime fiscal des sociétés coopératives de production (Scop) membres d'un groupement de Scop (loi n° 2015-1785 du 29 décembre 2015 de finances pour 2016, art. 17, art. 18 et art. 95) ».
- *Direction générale du trésor* (2016), « Agrément "Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale" ».
- Dostaler G. (2006), « L'École autrichienne dans le panorama de la pensée économique: De sa naissance à la Deuxième Guerre mondiale ». *Cahiers d'économie Politique*, 51, 27-48
- Douai A. (2014), « De la dimension politique de la propriété et des institutions : apports et limites de l'approche d'E. Ostrom ». *Revue internationale de droit économique*, n° XXVIII, p. 301-317.

- Draperi J-F. & Margado A. (2016), « Les Scic, des entreprises au service des hommes et des territoires ». *RECMA*, n° 340, p. 23-35.
- Draperi J-F. (2018), « Regrouper des personnes plutôt que des capitaux : associations et coopératives ». *Cahiers de l'action*, n° 50, p. 71-78.
- Draperi J-F. (2020)., « Quelles autogestions cooperatives ? ». Dans I. Chambost, O. Cléach, S. Le Roulley, F. Moatty & G. Tiffon, *L'autogestion à l'épreuve du travail*. Villeneuve-d'Ascq : Presses universitaires du Septentrion.
- Dubrion B. (2018), « Institutionnalisme économique versus management scientifique autour des Labor Problems : quels fondements à la démocratie dans l'entreprise ? ». *Revue de philosophie économique*, n° 19, p. 33-60.
- Dubrion B. (2021), « John R. Commons, penseur du travail ». *Revue économique*. n° 72, p. 687-709.
- Dupré M. & Rehbinder L. (2022), « Refonder les règles fiscales internationales ». *L'Économie politique*, n° 96 (4), p. 59-69.
- Dutt A. K. et Lang D. (2018), « Les enjeux de la relation entre croissance et répartition», dans Berr É., Monvoisin V. et Ponsot J.-F., *L'économie post-keynésienne : histoire, théories et politiques*, Éditions du Seuil.
- Ekeland I. et Rochet J-C. (2019), « Pour une véritable taxe sur les transactions financières ». *Revue d'économie financière*, n° 133, p. 233-247.
- *Enco : European National Corporation Observatory* (2021), « La relance dévoyée par l'hydrogène ».
- *ESS France* (2017), « Le financement des entreprises de l'Économie Sociale et Solidaire ». Rapport de la commission présidée par Frédéric Tiberghien.
- Evan W. M. et Freeman R. E. (1983), « A stakeholder theory of the modern corporation: Kantian capitalism ». In Beauchamp T. L., Bowie N., *Ethical theory and Business*, Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall, p. 75-84.
- Evan W. M. et Freeman R. E. (1990) « Corporate governance : a stakeholder interpretation ». *Journal of Behavioral Economics*, n° 19, p. 337-359.
- Exbrayat C. et al. (2013), « Taxe carbone globale, effet taille de marché et mobilité des firmes ». *Revue économique*.
- Eymard-Duvernay F. (2001), « L'économie des conventions a-t-elle une théorie politique ? ». Dans P. Batifoulier, *La Théorie des Convention* , Economica.

- Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (2003), « Valeurs, coordination et rationalité. L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences économiques, sociales et politiques ». *Problèmes économiques*, n° 2838.
- Eymard-Duvernay F. (2004), *Economie politique de l'entreprise*, Paris : La Découverte.
- Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (2006), « Des contrats incitatifs aux conventions légitimes. Une alternative aux politiques néolibérales ». Dans F. Eymard-Duvernay, *L'économie des conventions : méthodes et résultats*, Tome 2, La Découverte.
- Eymard-Duvernay F. (2012), « Le travail dans l'entreprise : pour une démocratisation des pouvoirs de valorisation ». Dans R. Baudouin, *L'entreprise formes de propriété et responsabilités sociales*, Paris : Collège des Bernardins.
- Eyraud C. (2020), « Comptabilité privée et action publique. Les transformations de l'État et du capitalisme ». *Revue Française de Socio-Économie*, p. 137-148.
- Favereau O. (1989), « Marchés internes, marchés externes ». *Revue économique*, n° 2, p. 273-328.
- Favereau O. (1997). « L'incomplétude n'est pas le problème, c'est la solution ». Dans B. Reynaud, *Les limites de la rationalité. Tome 2: Rationalité, éthique et cognition*, p. 219-233, La découverte.
- Favereau O. (2006), « Objets de gestion et objet de la théorie économique ». *Revue française de gestion*, n° 160 (1), p. 67-79.
- Favereau O. (2014), *Entreprises : la Grande Déformation*, Paroles et Silence.
- Favereau O. et al. (2016), *Penser le travail pour penser l'entreprise*. Paris : Presses des Mines.
- Favereau O. (2017), « Droit du travail : la démocratie économique entre le marché et l'entreprise », *Revue de droit du travail*, n° 10 (octobre), p. 581-584.
- Favereau O. (2018), « Rapport sur les modèles de gouvernance de l'entreprise », *Rapport pour l'OIT*.
- Favereau O. (2018b), « Valeur(s), exploitation et économie des conventions ». *Cahiers d'économie Politique*, n° 75, p. 119-145.
- Favereau O. (2021), « L'entreprise, « sujet » politique – soit, mais lequel ? ». *Revue de l'organisation responsable*, n° 16 (3), p. 33-40.
- *FBF : Fédération bancaire de France (2016)*, « Taxe sur les transactions financières : un projet pénalisant pour l'économie européenne ». Note mise à jour le 27 avril 2016.

- *Fédération des entreprises d'insertion* (2019), « Note juridique : loi PACTE, ESS & agrément ESUS ». Juin 2019.
- Feenberg A. (2004), *(Re)penser la technique, vers une technologie démocratique*, La Découverte.
- Feenberg A. (2014), *Pour une théorie critique de la technique*. Montréal : Lux/Humanités.
- Feger C. & Mermet L. (2021). « Innovations comptables pour la biodiversité et les écosystèmes : une typologie axée sur l'exigence de résultat environnemental ». *Comptabilité Contrôle Audit*, n° 27, p. 13-50.
- Ferracci M. et Wasmer É. (2012), *État moderne, État efficace : évaluer les dépenses publiques pour sauvegarder le modèle français*, Paris : Odile Jacob.
- Ferreras I. (2007), *Critique politique du travail. Travailler à l'heure de la société des services*, Paris : Les presses de Science Po « ACA 2 ».
- Ferreras I. (2012), *Gouverner le capitalisme?*, Paris : PUF.
- Ferreras I. (2017), *Firms as political entities, Économie et Société*, Cambridge : Cambridge university press.
- Ferreras I. (2021), « Faire rentrer l'entreprise dans l'histoire démocratique ». *Négociations*, n° 35, p. 125-146.
- Ferreras I., Battilana J. et Méda D. (2022), *Democratize Work : The Case for Reorganizing the Economy*, University of Chicago Press.
- Fink M. (2022), « Mettre fin à la fiscalité anti-écologique ». *L'Économie politique*, n° 96 (4), p. 48-52.
- Fleurbaey M. et Maniquet F. (2005), « Fair Social Orderings When Agents Have Unequal Production Skills ». *Social Choice and Welfare*, n° 24 (1), p. 93-128.
- *Fondation Copernic* (2014), Marty C.(coord), *Un impôt juste pour une société juste*, Syllepse.
- Freeman, R. E. (1984), *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Boston: Pitman.
- Freeman, R. E. (1994), « The politics of stakeholder theory : some future directions ». *Business Ethics Quarterly*, n° 4 (4), p. 409-422.
- Freeman, R.E. (2008), « Managing for Stakeholders », in : T. Donaldson, P. Werhane, *Ethical Issues in Business; A Philosophical Approach*, 8th edition. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, p. 39-53.

- Freeman, R. E. (2012), « Bowie's Ethics: A Pragmatist Perspective », in D. G. Arnold and J. D. Harris *Kantian Business Ethics Critical Perspectives*, Elgaronline.
- Frémeaux S. (2022), *L'entreprise et le bien commun*, Bruyères-le-Châtel : Nouvelles cités.
- Frydman R. (1994), « Sur l'opposition de la rationalité substantive et de la rationalité procédurale », *Cahiers d'économie politique*, n° 24-25, p. 167-177.
- Foucault M. (1979), *La Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France (1978-1979)*, Seuil, 2004.
- Gadrey J. (2006), « L'utilité sociale en question : à la recherche de conventions, de critères et de méthodes d'évaluation ». in J-N. Chopart, *Les dynamiques de l'économie sociale et solidaire*, p. 237-279. Paris: La Découverte.
- Gand S. & Segrestin B. (2009), « Peut-on partager la direction de l'entreprise ? Retour sur les "entreprises démocratiques" ». *Entreprises et histoire*, n° 57 (4), p. 126-140.
- Gand S. & Segrestin B. (2012), « Les fonctions de direction dans les entreprises coopératives : Discussion de quelques idées reçues ». Dans R. Baudouin, *L'entreprise formes de propriété et responsabilités sociales*, Paris : Collège des Bernardins.
- Gand S. (2015), « Gouvernance démocratique et circulation des savoirs: Quels dispositifs de gestion ? ». *Revue française de gestion*, n° 246, p. 127-142.
- Gardin L. (2011), « Initiatives solidaires et droit social ». Dans J-L. Laville, *Economie solidaire*, CNRS, coll. « Les Essentiels d'Hermès ».
- Garcia S. & Pillon J. (2021), « Pour une socio-économie de l'État en recomposition ». *Revue Française de Socio-Économie*, n° 27, p. 33-51.
- Gendron C. et Caron M-A. (2012), « Faire entrer la responsabilité sociale de l'entreprise en démocratie ». *Revue de l'organisation responsable*, n° 7 (1), p. 5-17.
- Gendron C., Girard B., Ivanaj S., Ivanaj V. & Friser A. (2017), « Rôle et responsabilités des hauts dirigeants face aux changements climatiques : réflexions à partir du cas de BP ». *Entreprises et histoire*, n° 86, p. 34-53.
- Généreux J. (2003), « La quête illusoire d'une fonction de bien-être social ». *Alternatives Economiques*, n° 218 (10).
- Getz I. et Carney B.M. (2013), *Liberté et Cie : quand la liberté des salariés fait le bonheur des entreprises*, Champs Essais.

- Ghirardello A., Seignour A. et Vercher-Chapta C. (2018), « Les performances de la Codétermination ». Colloque du Collège des Bernardins : "Gouvernement de l'entreprise, création de commun".
- Gianfaldoni P., Jardat R. & Hiez D. (2012), « La spécificité démocratique des coopératives bancaires françaises ». *La Revue des Sciences de Gestion*, n° 258, p. 59-67.
- Gianfaldoni P. (2018), « Les évolutions contraintes des entreprises sociales d'insertion par le travail ». *Marché et organisations*, n° 31, p. 81-101.
- Gillig P. (2014), *Mill et ses critiques : analyse d'une prétendue prétention à l'universalité de l'économie politique de John Stuart Mill*. Thèse en Sciences économiques, Université de Strasbourg.
- Giraud G. et Renouard C. (2009), « Instauration des taxes globales ». Dans G. Giraud et C. Renouard, *20 Propositions pour réformer le capitalisme*, Paris : Flammarion, p. 249-264.
- Gombert C., Sardas J. & Dalmaso C. (2022), « L'entreprise démocratique: Organiser la démocratie ou organiser démocratiquement l'activité ? ». *Revue française de gestion*, n° 305, p. 119-143.
- Gomez P-Y. (2001), *La république des actionnaires, le gouvernement des entreprises entre démocratie et démagogie*, Syros.
- Gomez P-Y. et Korine H. (2009), *L'entreprise dans la démocratie : une théorie politique du gouvernement des entreprises*, Bruxelles : De Boeck
- Gomez P-Y. (2013), « Gouvernement de l'entreprise ». Dans R. Sobel et N. Postel, *Dictionnaire critique de la RSE*, Villeneuve-d'Ascq : Presses universitaires du Septentrion.
- Gomez P-Y. (2014), « Coopération ou incitation : le rôle des ordres de gouvernance dans la trajectoire de l'entreprise ». Dans B. Segrestin, *L'entreprise: Point aveugle du savoir*, p. 255-267. Auxerre : Éditions Sciences Humaines.
- Gomez P-Y. (2018), *La gouvernance d'entreprise*. Paris : PUF.
- Gonand F. (2019), « Inégalité intergénérationnelle et recyclage d'une taxe Carbone », *Revue économique*, n° 70, p. 411-440.
- Goyard P. (1987), « L'adaptation de la fiscalité des entreprises aux exigences de l'économie moderne ». Dans Isaia H. et Spindler J., *Histoire du droit des finances publics, vol2, Les Grandes étapes de l'évolution de la fiscalité d'État, textes à l'appui*, p. 158-169, Economica.
- Gregorič A., Rapp M. S. (2019), « Board-Level Employee Representation and Firms' Responses to Crisis ». *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*.
- Grouiez S. et Lamarche T. (2020), « Coopérative de production ». Dans M. Cornu, F.

Orsi et J. Rochfeld, *Dictionnaire des biens communs*, 2ème édition. PUF.

- Gueguen S. et Melka L. (2021), *Les fonds activistes: Modes d'action, stratégies et résultats*, Dunod.
- Guex S. (2010), « Une approche des finances publiques : la sociologie financière ». Dans P. Bezes, F. Descamps, S. Kott et L. Tallineau, *L'invention de la gestion des finances publiques. Élaborations et pratiques du droit budgétaire et comptable au XIXe siècle (1815-1914)*, Comité pour l'histoire économique et financière de la France / IGPDE.
- Guillot-Soulez C. & Soulez S. (2019). « Être un employeur bancaire coopératif, ça change quoi : De l'influence du modèle coopératif sur la marque employeur ». *Revue française de gestion*, n° 282, p. 57-75.
- Ghiheux G. (2005), « Le renouveau du capitalisme familial: Défense et illustration par un entrepreneur du Zhejiang ». *Perspectives Chinoises*, n° 87, p. 22-32.
- Habermas J. (1981). *Théorie de l'agir communicationnel. Tome I, Rationalité de l'agir et rationalisation de la société*, Jean-Marc Ferry (Trad.) ; *Tome II, Critique de la raison fonctionnaliste*, Jean-Louis Schegel (Trad.), Paris : Fayard (1987).
- Hardin G. (1968), « The tragedy of the commons ». 13 décembre 1968, *Sciences*.
- Hamonic-Gaux A-G. (2016), « TVA et services électroniques : enjeux communautaires et internationaux ». *Revue française de finances publiques*, n° 134.
- Hatchuel A. et Segrestin B. (2012), « L'entreprise comme dispositif de création collective : vers un nouveau type de contrat collectif ». Dans R. Baudouin , *L'entreprise formes de propriété et responsabilités sociales*, Paris : Collège des bernardins.
- Hatchuel A. et Segrestin B., (2012), *Refonder l'entreprise*, La république des idées,Seuil.
- Hatchuel A. et Segrestin B. (2020), « Devoir de vigilance : la norme de gestion comme source de droit ? ». *Droit et société*, n° 106, p. 667-682.
- Hatchuel A., Levillain K. & Segrestin B. (2021), « Comment la loi a instauré l'entreprise comme un acteur politique ? Analyse historique et théorique de la loi Pacte et de la loi sur le devoir de vigilance ». *Entreprises et histoire*, n° 104, p. 184-197.
- Harribey J-M (2018), « L'arlésienne du financement de la transition écologique ? », *Contretemps*, n° 38, juin 2018, p. 36-49.
- Heyer E. (2015), « La fiscalité des entreprises en France », *Revue de l'OFCE*.
- Hess C. et Ostrom E. (2003), « Ideas, Artifacts, and Facilities: Information as a Common-Pool Resource » *Law and Contemporary Problems*, n° 66 (1/2).

- Hess C. et Ostrom E. (2007), *Understanding Knowledge as a Commons*, The MIT Press, Cambridge (Mass.) and London.
- Hicks J. & Allen R. G. D. (1934), « A Reconsideration of the theory of value », *Economica*, n° S1.
- Hovenkamp H.J. (2009), « The Coase Theorem and Arthur Cecil Pigou ». *Arizona Law review*, n° 51.
- Hourcade J-C. (2015), « La taxe carbone, une idée toujours d'avenir si... ». *Revue de l'OFCE*.
- Hourcade J-C. et Combet E. (2017), *Fiscalité carbone et finance climat, un contrat social pour notre temps*, Les petits matins.
- ICRICT (juin 2020), « Pandémie mondiale reprise économique durable et aide internationale ».
- Ingham M. (2011), *Vers l'innovation responsable, pour une vraie responsabilité sociétale*, Paris : De Boeck.
- Isaiïa H. et Spindler J. (1987), *Histoire du droit des finances publiques. vol.2 - Les grandes étapes de l'évolution de la fiscalité d'État*, Economica.
- Isla A. (2000), « De la rationalité complexe à la rationalité procédurale : la relation système observé et système observant », version française de l'article paru dans *European Journal of Economic and Social System*, n° 14 (4), p. 347-363.
- I4CE, Perrier Q. (janvier 2021), « Baisses des impôts de production : un soutien aux entreprises carbonées ? », Rapport.
- *Inspection générale des finances* (2011), « Rapport du Comité d'Evaluation des Dépenses Fiscales et Niches Sociales ».
- IPP (*Institut de politiques publiques*), Bach L., Guillouzouic A., Malgouyres C. (2021), « Impact des mesures d'urgence sanitaire et des mesures budgétaires pérennes 2017–2022 sur les entreprises », Novembre 2021.
- Jacobs B. et De Mooij R. (2015), « Pigou Meets Mirrlees: On the Irrelevance of Tax Distortions for the Second-Best Pigouvian Tax ». *Journal of Environmental Economics and Management*, 2015, n° 71, issue C, p. 90-108.
- Jany-Catrice F. (2012), *La performance totale : nouvel esprit du capitalisme*, Presse universitaire du Septentrion, Villeneuve-d'Ascq.
- Jany-Catrice F. (2012b), « De l'évaluation des politiques publiques à la "performance totale" ». *Économie et institutions*.

- Jany-Catrice F. (2013), « Performance globale ». Dans N. Postel et R. Sobel, *Dictionnaire critique de la RSE*. Villeneuve-d'Ascq : Presse universitaire du Septentrion.
- Jany-Catrice F. (2019), « Transformations de long terme dans l'évaluation des politiques publiques. D'une planification politique à une légitimation scientifique ». *Actuel Marx*, n°65, p. 67-80.
- Jardat R. (2012), « De la démocratie en entreprise: Quelques résultats empiriques et propositions théoriques ». *Revue française de gestion*, n° 228-229, p. 167-184.
- Jaumier S., Pasquier V. et Joannidès de Lautour V. (2018), « Les pratiques de GRH à l'épreuve des valeurs coopératives : réinvention des entretiens individuels d'évaluation dans une SCOP ». *Revue française de gestion*, n° 276 (44), p. 85-103.
- Jaumier S., Daudigeos T., Huault I. & Pasquier V. (2019), « La démocratie organisationnelle autrement: L'exemple des hiérarchies à domination inversée ». *Revue française de gestion*, n° 278, p. 19-36.
- Jones D. C., Kalmi P. et Kauhanen A. (2010), « How Does employee involvement stack up? The effects of human resource management policies on performance in a retail firm ». *Industrial Relations*, n° 49 (1), p. 1-21
- Jegourel Y. (2002), *La taxe Tobin*, Repères, Paris : La Découverte.
- Jensen M. & Meckling W. (1976), « Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure ». *Journal of Financial Economics*, n° 3, p. 305-360.
- Jensen M. (2000), « Value maximization and the corporate objective function ». In Beer M. et Nohria N., *Breaking the Code of Change*, Boston, Harvard Business School Press, p. 37-58.
- Jensen M. (2001), « Value maximization, stakeholder theory and the corporate objective function ». *Business Ethics Quarterly*, n° 12 (2).
- Jevons W.S. (1878), *Political economy*, Elibron classics, 2003.
- Jobert B. et Muller P. (1987), *L'État en action : Politiques publiques et corporatismes*, Paris : Presse universitaires de France.
- Jourdain É. (2021), *Les Communs*, Paris : Presses Universitaires de France.
- Jourdain É. (2022), « Le capital comme commun: Comptabilité et gouvernance partagée ». *Esprit*, p. 45-55.
- Juban J., Charmettant H. & Magne N. (2015), « Les enjeux cruciaux du recrutement pour les organisations hybrides : les enseignements à tirer d'une étude sur les Scop ». *Management & Avenir*, n° 82, p. 81-101.

- Judd K.L. (1985), « Redistributive taxation in a simple perfect foresight model ». *Journal of Public Economics*, n° 28 (1), p. 59-83.
- Kaldari K. et Masini F. (2011), « Pigouvian versus Marshallian tax: market failure, public intervention and the problem of externalities ». *European Journal of the History of Economic Thought*, n° 18 (5), p. 715–732.
- Kaldor N. (1955), *An expenditure tax*, Londres : Allen & Unwin, traduit par la Fondafip (2018).
- Kalecki M. (1937), « A Theory of Commodity, Income and Capital Taxation ». In *Selected Essays on the Dynamics of a Capitalist Economy 1933-1970*, Cambridge: Cambridge University Press, 1971a. Originally published in *Economic Journal*, 1937, p. 444-450.
- Kalecki M. (1944), « Three Ways to Full Employment ». In *Collected Works of Michal Kalecki Volume I, Capitalism: Business Cycles and full employment*, New York : Jerzy Osiatynski.
- Kant E. (1785), *Fondements de la métaphysique des mœurs*, traduction d’Alain Renaut, Flammarion (1994).
- Kant E. (1788), *Critique de la raison pratique*, traduction J. Gibelin, Paris : Vrin (1975).
- Kant E. (1795), *Projet de paix perpétuel*, Oeuvres complètes, Classcompilé n° 25, p. 343-344.
- Kapp, W. (1950), *Les coûts sociaux de l’entreprise privée*, Paris : Les petits matins (2015).
- Kapp W. (1969), « On the nature and significance of social costs». *Kyklos*, n° 22 (2), p. 334–347.
- Karnani, A. (2011), « CSR stuck in a logical trap». *California Management Review*, n° 53 (2), p. 105-111.
- Keynes J.M. (1921), *A Treatise on Probability*, reprinted in the collected writings, vol 8.
- Keynes J.M. (1926), *La fin du laissez faire*, Lausanne : Petite bibliothèque Payot (2017).
- Keynes J.M. (1936), *Théorie générale de l’emploi, de l’intérêt et de la monnaie*, Paris : Payot (1975).
- Kumekawa I. (2017), *The first serious optimist, A. C. Pigou and the birth of welfare economics*, Princeton : Princeton university press.
- Laffont J-J. (1975), « Note historique sur les effets externes ». *L’Actualité économique*, n° 51 (3), p. 420-433.

- Laffont J-J. et Tirole J. (1991). « The politics of government decision making : A Theory of regulatory capture ». *Quarterly Journal of Economics*, n° 106, p. 1089-1127.
- Lallemand-Moe R. (2017), « Les deux visages de l'impôt à finalité écologique ». *Revue pouvoirs*, Le seuil.
- Laramie A. & Mair D. (1996), « Taxation and Kalecki's theory of the business cycle ». *Cambridge Journal of Economics*, n° 20, p. 451-464
- Laramie A. & Mair D. (2003), « The effects of Taxation in a Kaleckian Growth Model ». *Metroeconomica*, n° 54 (2 & 3).
- Latour B. (1999), *Politiques de la nature Comment faire entrer les sciences en démocratie*, La Découverte.
- Laurent E. et Le Cacheux J. (2012), « Carbone sans frontière, quelles solutions fiscales face aux émissions importés ? ». *Revue de l'OFCE*, n° 122 (3), p. 83-98.
- Lavoie M. (2004), *L'économie postkeynésienne*, La Découverte, Repères.
- Lavoie M. et Lang D. (2018), « Les déterminants du niveau de l'emploi ». Dans Berr É., Monvoisin V. et Ponsot J.-F., *L'économie post-keynésienne : histoire, théories et politiques*, Éditions du Seuil.
- Lavoie M. et Ponsot J-F. (2018), « Les courants et fondements théoriques de l'analyse post-keynésienne ». Dans Berr É., Monvoisin V. et Ponsot J.-F., *L'économie post-keynésienne : histoire, théories et politiques*, Éditions du Seuil.
- Larquier de G. (2012), « L'entreprise : espace de valorisations entre trois marchés : Une exploitation de l'enquête RÉPONSE ». Dans R. Baudouin, *L'entreprise formes de propriété et responsabilités sociales*, Paris : Collège des bernardins.
- Lemeilleur S. & Allaire G. (2018), « Système participatif de garantie dans les labels du mouvement de l'agriculture biologique. Une réappropriation des communs intellectuels ». *Économie rurale*, n° 365, p. 7-27.
- Lengaigne B. & Postel N. (2004), « Arrow et l'impossibilité : une démonstration par l'absurde ». *Revue du MAUSS*, n° 24.
- Lengaigne B. (2009), « Les usages contemporains de la notion de « partie prenante » : entre contrat, risque et responsabilité ». Dans N. Postel et S. Rousseau, *La responsabilité sociale des entreprises. Une perspective institutionnaliste*, Villeneuve-d'Ascq : Presses Universitaires du Septentrion.
- Lenoble J. (2002), « Droit et gouvernance. Pour une procéduralisation contextuelle du droit ». *Canadian Journal of Law and Society*, n° 17 (1).

- Lebrou V. et Sigalo Santos L. (2018), « Ce que le Fonds social européen fait à l'action publique locale : reconfiguration des rapports institutionnels, redéfinition des rôles professionnels ». *Politique européenne*, n° 60, p. 8-33.
- Leroy M. (2010), *L'impôt, l'État et la société. La sociologie fiscale de la démocratie interventionniste*, Economica.
- Le Texier, T. (2016), *Le maniement des hommes*, Paris : La Découverte.
- Le Texier T. (2018), « Le management est-il anti-démocratique ? ». *Revue esprit*, n° 3, p. 64-74.
- Lévêque F. (2004), *Économie de la réglementation*, La Découverte, coll. « Repères ».
- Levillain K., Hatchuel A. & Segrestin B. (2012), « L'impensé de la RSE: La révision du cadre légal de l'entreprise ». *Revue française de gestion*, n° 228-229, p. 185-200.
- Levillain K., Hatchuel A. & Segrestin B. (2014), « Normer l'entreprise pour l'émanciper ? Vers de nouvelles options juridiques ». Dans : B. Segrestin (Ed.), *L'entreprise: Point aveugle du savoir* (p. 307-323). Auxerre : Éditions Sciences Humaines.
- Levillain, K., Segrestin, B. & Hatchuel, A. (2014b), « Repenser les finalités de l'entreprise : La contribution des sciences de gestion dans un monde post-hégélien ». *Revue française de gestion*, n° 245, p. 179-200.
- Levillain K. (2017), *Les entreprises à mission*, Vuibert.
- Levillain K., Hatchuel A. et Segrestin B. (2021), « La mission : une norme de gestion comme fondement de la gouvernance de l'entreprise responsable ». *Revue internationale de droit économique*, n° XXXV, p. 193-205.
- Lieb J-P., Menard C. et Schiel P. (2018), « Pour une modernisation du contrôle fiscal : à la recherche de l'équilibre entre efficacité et protection du contribuable ». EY société d'avocat.
- Linhart D. (2021), *L'insoutenable subordination des salariés*, Érès.
- Linhart D. (2023), « Le numérique, aboutissement rêvé du taylorisme ? », Entretien réalisé par G. Colletis, R. Bour, E. Fieux, A. Isla, J. Pharo, et M. Salles. *Revue Socio-anthropologie*, n° 47.
- Lipietz A. (1998), « Économie politique des écotaxes ». *Rapport du CAE : Fiscalité de l'environnement*.
- Lipietz A (1999), *L'opportunité d'un nouveau type de société à vocation sociale (Tome I)*. Rapport, relatif à la lettre de mission du 17 septembre 1998 adressée par Madame AUBRY, Ministre de l'Emploi et de la Solidarité.
- Lorino P. (2018), « Le management de l'action complexe : contrôler ou explorer ? ».

Projectics / Proyéctica / Projectique, n° 19, p. 13-22.

- Lorino P. (2020), *Pragmatisme et Étude des Organisations*, Economica.
- Lucarelli A. (2020), « Démocratie participative. Du public au commun », dans M. Cornu, F. Orsi et J. Rochfeld, *Dictionnaire des biens communs*, 2ème édition. Paris : PUF.
- Magne N. (2016), *Quelle égalité dans les SCOP ? : analyse quantitative et qualitative de la distribution des salaires et de la flexibilité de l'emploi*. Thèse, École doctorale Sciences économiques et gestion (Lyon).
- Magne, N. (2019), « Inégalités justes et injustes : les salaires dans les SCOP ». *Revue Française de Socio-Économie*, n° 23, p. 141-160.
- Mankiw Gregory N. (2009), « Smart taxes: An open invitation to join the Pigou club », *Eastern Economic Journal*, n° 35 (1), p. 14-23.
- Mansery R., Rebérioux A. et Harnay H. (2023), « The empowerment of labor in boards: The devil is in the details ». *Communication au Congrès de l'AFEP*.
- Manin B. (1995), *Principes du gouvernement représentatif*, Paris : Flammarion.
- Marie Henry G. (2009), « Chapitre 12 - L'école historique allemande ». Dans G. Marie Henry, *Histoire de la pensée économique*, p. 175-186, Paris: Armand Colin.
- Marshall A. (1890), *Principles of Economics*, 9^e éd., Londres : Macmillan (1960).
- Martin P et Trannoy A. (2019), « Les impôts sur (ou contre) la production ». *Note du conseil d'analyse économique*, n° 53, juin 2019.
- Martin P. et Paris H. (2020), « Eclairage complémentaire sur la baisse des impôts sur la production ». *Conseil d'analyse économique*, n° 042, 3 juillet 2020.
- Martin P., Pisani-Ferry J. et Ragot X. (2020), « Une stratégie économique face à la crise ». *Note du conseil d'analyse économique*, n° 57, juillet 2020.
- Marciano A. (2004), « Repenser l'économie du politique à partir de l'économie politique ». *Cahiers d'économie Politique*, n° 47 (2), p. 69-93.
- McGinnis, M. D., et Ostrom E. (2014), « Social-ecological system framework: initial changes and continuing challenges ». *Ecology and Society*, n° 19 (2).
- Meade J. (1952), « External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation ». *The Economic Journal*, n° 245 (62).
- Medema, S. (2009), *The hesitant hand*, Princeton : Princeton University Press.
- Medema S. (2020), « “Exceptional and Unimportant”? Externalities, Competitive equilibrium and the myth of a pigouvian tradition ». *History of political economy*, n° 52 (1), p. 135-170.

- Mill J-S. (1848), *The Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, The Collected Works of John Stuart Mill . Toronto : University of Toronto Press, 1965.
- Millock K. (2010), « La taxation énergie-climat en Suède ». Droit de l'environnement, Victoires édition.
- *Ministère de l'environnement* (2017), « Fiscalité environnementale : Un état des lieux ».
- *Ministère de la transition écologique* (2021), « France's 2021 Environmental Performance Review ».
- *Ministère de l'économie et des finances* (2016), « Guide des bonnes pratiques de l'ESS ».
- *Ministère de l'économie et des finances* (2020), « Vade-mecum des aides d'État ».
- Miquel P-A. Grosjan J. & Sterner T. (2017), « Une fiscalité verte efficace pour le climat : retour sur l'expérience suédoise ». *Annales des Mines - Responsabilité et environnement*, n° 88, p. 64-67.
- Mirrlees J. A. (1994), « Optimal Taxation and Government Finance », in J. Quigley & E. Smolensky, *Modern Public Finance vol.2*, p. 257-281. Harvard: Harvard University Press.
- Mitchell R.K., Agle B.R. et Wood D.S. (1997), « Toward a theory of stakeholder identification and salience : defining the principle of who and what really counts », *Academy of Management Review*, n° 22 (4).
- Monnier J.-M. (2012), « Pour une économie publique hétérodoxe ». *European Journal of Economic and Social Systems*, n° 25 (1-2).
- Monnier J-M. (2015). « Les mutations des dépenses publiques », in J-M. Monnier (Ed), *Finances publiques*, Paris : Eyrolles.
- Monnier J-M. (2019), « Les rapports et regards de la territorialité de l'impôt sur les sociétés avec l'économie », *Revue française des finances publiques*, n° 146.
- Monnier J-M. (2022). « Crises économiques et décisions financières et fiscales ». *Gestion & Finances Publiques*, n° 1, p. 24-31.
- Morales M. (2019), « La loi pacte et la prise en compte des considérations sociales et environnementales en droit des sociétés : une réforme en trompe l'œil ? ». *Revue juridique de l'environnement*, n° 44 (2).
- Morin F. (2020), *Quand la gauche essayait encore*, Lux Éditeur.
- Morin F. (2021), « Instituer juridiquement l'entreprise ». Dans D. Bachet et B. Borrits, *Dépasser l'entreprise capitaliste : propriété, comptabilité, travail*, Les éditions du croquant.

- Mouffe, C. (2010), « Politique et agonisme ». *Rue Descartes*, n° 67, p. 18-24.
- Muet P-A. et al. (2010), *Fiscalité = choix de société !, Une fiscalité au service d'une croissance durable*, 2, Fondation Jean-Jaurès.
- Ntsondé J. & Aggeri F. (2022), « L'économie circulaire comme utopie rationnelle: De la fiction à sa performance », *Revue française de gestion*, n° 304, p. 43-63.
- Musgrave R.A. (1959), *The Theory of Public Finance : A Study in Public Economy*, New York : McGraw Hill.
- Musgrave, R.A. (1968), « L'offre des biens collectifs ». *Actes du Colloque International sur l'Économie Publique*, Biarritz 2-9 Sept. 1966 par H. Guitton et L. Fauvel. - Paris : Ed. du Centre National de la Recherche Scientifique, p. 81-107.
- Musgrave R.A. (1985), « A brief history of fiscal doctrine ». In A. J. Auerbach & M. Feldstein, *Handbook of Public Economics*, édition 1, volume 1, p. 1-59, Elsevier.
- Negt O. (2007), *L'espace public oppositionnel* (textes choisis, traduits et introduits par A. Neumann), Paris : Payot, 2007
- Neumann A. (2013), « L'espace public oppositionnel : lorsque l'oïkos danse à l'agora ». *Cahiers Sens public*, n° 15-16, p. 55-67.
- Nizet J-Y. (1990), *Fiscalité, économie et politique. L'impôt en France 1945-1990*, LGDJ.
- North D. C. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge : Cambridge University Press.
- *Observatoire des multinationales* (2020), « Allo bercy ? ». Dans O. Petitjean et M.Combes, « CAC40: le véritable bilan annuel ». Rapport, novembre.
- *Observatoire européen sur la fiscalité* (2021), « Recouvrer le déficit fiscal des entreprises multinationales : simulations pour l'UE ». Par M. Baraké, T. Neef, P-E. Chouc et G. Zucman, juin 2021.
- *Observatoire national de l'ESS – CNCRESS (2017)*, « Les sociétés commerciales de l'économie sociale et solidaire :premiers éléments d'analyse ».
- *OCDE* (2018), « Instructions supplémentaires sur l'attribution de bénéfices aux établissements stables dans le cadre de l'Action 7 du Plan d'action BEPS ». Rapport de l'OCDE.
- *OCDE* (2019), « Statistiques de l'impôt sur les sociétés ».
- *OCDE* (2021), « Cadre inclusif sur le BEPS de l'OCDE et du G20 ». Rapport d'étape, septembre.

- OCDE (2021), « Déclaration sur une solution reposant sur deux piliers pour résoudre les défis fiscaux soulevés par la numérisation de l'économie », octobre.
- Ogien A. (2010), « La valeur sociale du chiffre: La quantification de l'action publique entre performance et démocratie ». *Revue Française de Socio-Économie*, n° 5, p. 19-40.
- Orsi F. (2013), « Elinor Ostrom et les faisceaux de droits : l'ouverture d'un nouvel espace pour penser la propriété commune ». *Revue de la régulation*, n° 14.
- Orsoni V. G. (1995), *L'interventionnisme fiscal*, Paris : PUF.
- Ostrom E. (1990), *La gouvernance des biens communs : pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, Deboeck.
- Ostrom E. (2012), « Par-delà les marchés et les États. La gouvernance polycentrique des systèmes économiques complexes ». *Revue de l'OFCE*, n° 120, 2012/1, p. 13-72.
- OXFAM (2018), « Cac 40 : des profits sans partage », *Basic et OXFAM France*.
- Pantin F. et Maurel C. (2017), « Les comportements en matière de RSE des sociétés coopératives : homogénéité discursive et hétérogénéité des pratiques ». *Revue de l'organisation responsable*, n° 12, p. 25-40.
- *Parlement européen* (2000), « La faisabilité d'une "taxe tobin" internationale ». Série Affaires économiques, 10/2000, document de travail.
- Parpalaix A-L., Levillain K. et Segrestin B. (2021), « Accompagner sans financer : une nouvelle doctrine d'investissement de l'État au capital des ETI ». *Revue de la régulation*.
- Pasquero J. (2005), « La responsabilité sociale de l'entreprise comme objet des sciences de gestion. Un regard historique ». Dans Turcotte M.-F. et Salmon A., *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, Montréal : Presses de l'Université du Québec
- Penalva Icher E. (2010), « Amitié et régulation par les normes. Le cas de l'investissement socialement responsable ». *Revue française de sociologie*, n° 51 (3).
- Penalva Icher E. (2016), « La professionnalisation dans l'investissement socialement responsable. Le cas des analyses extra-financières ». *Revue française de socio-économie*, n°16(1).
- Penalva Icher E. & Gendron, C. (2021), « La "nouvelle entreprise responsable", opportunité de regarder du "mauvais" côté du capital ? ». *Revue Française de Socio-Économie*.
- Peneranda A. (2012), « Du public aux communs regards croisés sur Ostrom et Simon ». *Revue de l'organisation responsable*, n° 7, p. 24-30.

- Pesqueux (2006), « Pour une évaluation critique de la théorie des parties prenantes ». Dans M. Bonnafous-Boucher et Y. Pesqueux, *Décider avec les parties prenantes*, La Découverte.
- Perez R. (2013), « Gouvernance de l'entreprise ». Dans Postel N. et Sobel R., *Dictionnaire critique de la RSE*. Villeneuve-d'Ascq : Presse universitaire du Septentrion.
- Picard H. (2015), « *Entreprises libérées* », parole libérée ? *Lectures critiques de la participation comme projet managérial émancipateur*. Thèse en Sciences de gestion, Université Paris 9.
- Picciotto S. (2016), « Taxing Multinational Enterprises as Unitary Firms ». *International Centre for Tax and Development*, Brighton.
- Pigou A. C. (1910), « Producers' and Consumers' Surplus ». *The Economic Journal*, n° 79 (20), p. 358-370.
- Pigou A. C. (1912), *Wealth and Welfare*, Londres : Macmillan.
- Pigou A. C. (1920), *The Economics of Welfare*, 1^{re} édition, Londres : Macmillan.
- Pigou A. C. (1920b), « Co-operative Societies and Income Tax ». *The Economic Journal*, n° 118 (30), p. 156-162.
- Pigou A. C. (1928), *A Study in Public Finance*, Londres : Macmillan.
- Pigou A. C. (1929), *Industrial fluctuations*, Londres : Macmillan.
- Pigou A. C. (1932), *The Economics of Welfare*, 4^e édition, Londres : Macmillan (1952).
- Pigou A. C. (1933), *The Theory of Unemployment*, Londres : Routledge.
- Pigou A. C. (1935), « State Intervention and laissez-faire ». Dans *Economics in practice*, Londres : Macmillan.
- Pigou, A. C. (1937), *Socialism Versus Capitalism*, Londres : Macmillan (1949).
- Piketty T. et Saez E. (2003), « Income inequality in the United States, 1913-1998 ». *The Quarterly Journal of Economics*, CXVIII (1), p. 1-39.
- Piketty T. (2020), *Capital et idéologie*, Seuil.
- Pharo J. (2022), « L'apport de Pigou pour réinventer la fiscalité incitative des entreprises ». *Cahiers d'économie politique*, n° 82 (4).
- Pharo J. (2023), « De nouveaux statuts/missions pour les entreprises : l'occasion de les pousser fiscalement à démocratiser leur gouvernance, et ainsi de transformer les dispositifs incitatifs ? ». *Revue de l'organisation responsable*, à paraître.
- Plihon D. (2003), « Les taxes globales : une utopie ? », *Economie politique*, n° 17 (1), p. 7-19.

- Plihon D. (2007), « Les taxes globales : un instrument nécessaire face à la mondialisation ». *Regards croisés sur l'économie*, n°1, p. 252-260.
- Plihon D. (2015), « L'émergence d'une fiscalité globale pour réguler la mondialisation ». Dans J-M. Monnier, *Finances publiques*. Paris : Eyrolles.
- Polanyi K. (1935), « The essence of fascism ». Dans Lewis L., Polanyi K. et Kitchin D. D., *Christianity and Social Revolution*, (1972), Boston : Books for Business.
- Polanyi K. (1944), *La Grande Transformation, Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, 1983.
- Pottier A. (2016), *Comment les économistes réchauffent la planète ?*, Paris : Seuil.
- Postel N. (1998), « L'économie des conventions. Une approche instrumentale de la rationalité individuelle ? ». *Revue économique*, n°49 (6), p. 1473-1496.
- Postel N. (2003), *Les Règles dans la pensée économique contemporaine*, Paris : CNRS éditions.
- Postel N. (2007), « Hétérodoxie et institution : Vers une autre science économique (et donc un autre monde) ». *Revue du Mauss*.
- Postel N. (2008), « Incertitude, rationalité et institution: Une lecture croisée de Keynes et Simon ». *Revue économique*, n° 59, p. 265-289.
- Postel N. et Rousseau S. (2008), « RSE : La nécessité des institutions ». *M@n@gement*, n°11 (2), p. 137-160.
- Postel, N., & Sobel R. (2011), « Pour une conception institutionnaliste de la RSE : Polanyi contre Freeman ». *Revue de la régulation*, n° 9 (6).
- Postel N. (2016), « Projet Radical : de Keynes à l'entreprise, le politique au cœur de l'économie ». Dans P. Batifoulier, F. Bessis, A. Ghirardello, G. de Larquier et D. Remillon, *Dictionnaire des conventions. Autour des travaux d'Olivier Favereau*, Villeneuve-d'Ascq : Presse universitaire du Septentrion.
- Postel N. (2017), « "L'entreprise responsable" : sujet ou objet politique et éthique ? ». Dans Chanteau J-P., Martin-Chenut K. et Capron M., *Entreprise et responsabilité sociale en question. Savoirs et controverses*, Rencontres n° 302, Paris: Classiques Garnier, p. 265-284.
- *Projet de loi de finance pour 1988* (1987), « Exposé des motifs du projet de loi de finances pour 1988, n° 941 ».
- *Projet de loi de finance pour 2019* (2018), Annexe au PLF. Évaluations des voies et moyens, Tome II, les dépenses fiscales.
- *Projet de loi de finance pour 2022* (2021), Annexe au PLF. Évaluations des voies et

moyens. Tome II, les dépenses fiscales.

- *Projet de loi de finance pour 2023* (2022), Annexe au PLF. Évaluations des voies et moyens. Tome II, les dépenses fiscales.
- Quignon L. (2018), « Spécificités et évolution récente de la fiscalité bancaire ». *Revue d'économie financière*, n° 131, p. 89-106.
- Quinet C. (1994), « Herbert Simon et la rationalité », *Revue française d'économie*, n° 9 (1), p. 133-182
- Ralston S. (2014), « Doing versus Thinking: John Dewey's Forgotten Critique of Scientific Management ». *Southwest Philosophy Review*, n° 30 (1), p. 205-217.
- Ramsey F.P. (1927), « A Contribution to the Theory of Taxation ». *The Economic Journal*, n° 145 (37), p. 47-61.
- Rambaud A. et Richard J. (2021), *Philosophie d'une écologie anticapitaliste*. Paris : Hermann.
- Rebérioux A. (2005), « Les fondements microéconomiques de la valeur actionnariale: Une revue critique de la littérature ». *Revue économique*, n° 56, p. 51-75.
- Rebérioux A. & Roudaut, G. (2018), « Le conseil d'administration : enjeux de gouvernance et de responsabilité ». *Revue d'économie financière*, n° 130, p. 163-180.
- Renouard C. (2007), *La responsabilité sociale des entreprises*, Paris : Presses universitaires de France.
- Rendtorff J.D. (2009), *Responsibility, Ethics and Legitimacy of Corporations*, Copenhague : Copenhagen Business School Press.
- Rendtorff J.D. (2017), *Cosmopolitan Business Ethics Towards a Global Ethos of Management*, London : Routledge.
- *Rexecode* (2021), « Les émissions françaises de gaz à effet de serre d'ici 2030: impact de la récession et du plan de relance ». Document de travail, n° 76, janvier 2021.
- Reynolds S.J. and Dang C.T. (2012), « Should Every Manager Become A Kantian ? The Empirical Evidence and Normative Implications of the Kantian Personality in Organizations ». In D. G. Arnold and J. D. Harris, *Kantian Business Ethics Critical Perspectives*, Elgaronlin.
- Richard, J. (2012), *Comptabilité et développement durable*, Paris : Economica.
- Richard J. et Rambaud A. (2020), *Révolution comptable - Pour une entreprise écologique et sociale*, Edition de l'atelier.
- Richer M. (2018), « L'entreprise contributive : 21 propositions pour une gouvernance

responsable », *Terra Nova*.

- Robé J-P. (1999), *L'Entreprise et le Droit*, Paris : PUF.
- Robé J-P. (2020), *Property, power and politics*. Bristol: Bristol University press.
- Robé J-P (2012), « L'entreprise et la constitutionnalisation du système monde de pouvoir ». Dans R. Baudouin, *L'entreprise formes de propriété et responsabilités sociales*, Paris : Collège des bernardins, p. 273-344.
- Robinson J. (1936), « The Trade cycle ». *Economic Journal*, December 1936.
- Robbins L. (1932), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London : Mac Millan.
- Roger B. (2012), « L'entreprise et la personne », dans R. Baudouin, *L'entreprise formes de propriété et responsabilités sociales*, Paris : Collège des bernardins.
- Romano R. (1996), « Corporate Law and Corporate Governance ». *Industrial and Corporate Change*, n° 5, p. 277-339.
- Rosanvallon P. (2012), *La démocratie inachevée. Histoire d'une souveraineté du peuple en France*, Paris : Folio, Coll. Histoire
- Ruwet C. (2010), « ISO 26000: vers une démocratisation de la procédure ISO ? ». Dans Capron M., Quairel-Lanoizelée F. et Turcotte M-F. (2010), *ISO 26000 : Une norme Hors Norme ?*, Paris : Economica.
- Saez E. et Zucman G. (2020), *Le triomphe de l'injustice*, Paris : Seuil.
- Salles M., Bour R. et Jardat R. (2020), « Systèmes d'information numériques : supports ou entraves à la démocratie dans les organisations ». *Revue ouverte d'ingénierie des systèmes d'information*, n° 2.
- Samuelson P. A. (1947), *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge: Harvard University Press.
- Samuelson P. A. (1954), « The pure theory of public expenditures ». *The Review of Economics and Statistics*, n° 36 (4), p. 387-389.
- Samuelson P. A. (1958), « Aspects of public expenditure theories ». *The Review of Economics and Statistics* , n° 40 (4), p. 332-338.
- Samuelson P. A. (1958b), « An exact consumption-loan model of interest with or without the social contrivance of money ». *Journal of Political Economy*, n° 66 (6), p. 467-482.
- Savidan P. (2008), « Démocratie participative et conflit ». *Revue de métaphysique et de morale*, n° 58, p. 177-189.

- Savès M. et Bastianutti J. (2023), « Représenter les intérêts de la biosphère dans la gouvernance des entreprises ». *Communication au colloque de l'AFEP*.
- Schafer P. (2016), *La dynamique d'appropriation de la responsabilité sociale à travers le prisme du déploiement de la norme ISO 26000*. Thèse en Sciences de gestion, Université de Poitiers.
- Schulmeister S. (2015), « The struggle over the Financial Transaction Tax ». *Revue de l'OFCE*, n° 141, p. 15-55.
- *Sciences en marche* (2015), « CIR et R&D : efficacité du dispositif depuis la réforme de 2008 ». Rapport à la commission d'enquêtes sénatoriale sur la réalité du détournement du crédit d'impôt recherche de son objet.
- Seignour A. & Vercher C. (2011), « Les Accords Cadres Internationaux face au challenge de la régulation sociale des Chaines Globales de Valeur ». *Revue de l'organisation responsable*, n° 6, p. 38-54.
- Segrestin B. et Hatchuel A. (2012), *Refonder l'entreprise*, Seuil.
- Segrestin B. et Hatchuel A. (2012), « L'entreprise comme dispositif de création collective: vers un nouveau type de contrat collectif », dans R. Baudouin , *L'entreprise formes de propriété et responsabilités sociales*, Paris : Collège des bernardins.
- Sen A. (1966), « Les préférences des planificateurs : optimalité répartition et utilité sociale », *Actes du Colloque International sur l'Économie Publique*, Biarritz 2-9 Sept. Dans H. Guitton et L. Fauvel. - Paris : Ed. du Centre National de la Recherche Scientifique, p. 180 -203.
- Sen A. (2009), « Capitalism Beyond the Crisis ». *New York Review of Books*, n° 56 (5).
- Simon H. A. (1955), « A Behavioral Model of Rational Choice ». *The Quarterly Journal of Economics*, n° 69 (1).
- Simon H. A. (1976), « From Substantive to procedural rationality ». In S. Latsis , *Method and Appraisal in economics*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Simon H. A. (1991), « Organisations and markets ». *Journal of Economic Perspectives*, 5 (2), p.25-44.
- Simula A. et Trannoy L. (2010), « Incidence de l'impôt sur les sociétés ». *Revue française d'économie*, n° 24 (3), p. 3-39.
- *Secrétaire d'État de l'ESS* (2020), « Synthèse des mesures faveur des structures de l'ESS ». Note, octobre 2020.
- Segrestin B. et Hatchuel A. (2012), *Refonder l'entreprise*, Seuil.
- Segrestin B. Levillain K., Vernac S. et Hatchuel A. (2015), *La société à objet social*

étendu : un nouveau statut pour l'entreprise, Paris : Mines ParisTech.

- Seligman E. (1895), *Essays in taxation*, Cornell University Library, 2009.
- Seligman E. (1910), *Théorie de la répercussion de l'incidence de l'impôt*, traduction française d'après la 3e édition américaine, préface de N. Delalande, Paris : V. Giard & E. Brière.
- Shapira R. et Zingales L. (2017), « Is Pollution Value Maximizing? The DuPont Case ». NBER Working Paper, n° 3866, September.
- Small A.W. (1913), *Between Eras, From capitalism to Democracy*, Kansas City : Inter-Collegiate Press.
- Sobel R. (2008), « Le salariat n'est pas soluble dans une relation d'autorité ». *L'Homme et la société*, n° 191.
- Spash C.L. (2021), « The Contested Conceptualisation of Pollution in Economics: Market Failure or Cost Shifting Success? ». *Cahiers d'économie politique*, n° 79 (1), p. 85-122.
- Stigler G (1961), « The Economics of Information ». *Journal of Political Economy*, n° 69, p. 213-225.
- Stigler G. (1971), « The Economic Theory of Regulation ». *Bell Journal of Economics*, n° 2, p. 3-21.
- Stokkink D. et Perard P. (2015), « L'économie sociale et solidaire en Europe ». Dans Holcman R., *L'économie sociale et solidaire*, Dunod.
- Supiot A. (2010), *L'Esprit de Philadelphie, la justice sociale face au marché total*, Seuil.
- Surrey S. (1970), « Tax Incentives as a Device for Implementing Government Policy: A Comparison with Direct Government Expenditure ». *Harvard Law Review*, n° 83 (4), p. 705-738.
- Surrey S. (1975), « Reflections on "integration" of corporation and individual income taxes ». *National Tax Journal*, n° 28 (3).
- Surrey S. (1979), « Tribute to dr. laurence n. woodworth: two decades of federal tax history viewed from this perspective ». *National Tax Journal*, n° 32 (3).
- Swaton S. (2015), « La banalisation des entreprises et des organisations de l'économie sociale et solidaire ». Dans Holcman R., *L'économie sociale et solidaire*, Dunod.
- Tarillon C. (2021), « Vers une gouvernance coercitive pour soutenir la croissance des start-up ? ». *Revue française de gestion*, n° 299, p. 163-183.
- TCFD (2017), « The Use of Scenario Analysis in Disclosure of Climate-Related Risks and Opportunities ». Technical supplement, juin 2017.

- Timilsina G. et Dulal H. (2008), « Fiscal Policy Instruments for Reducing Congestion and Atmospheric Emissions in the Transport Sector: A Review ». *The World Bank*, Development Research Group Sustainable Rural and Urban Development Team, June 2008.
- Tirole J. (2006), *The Theory of Corporate Finance*, Princeton University Press.
- Tirole J. (2009), « Politique climatique, une nouvelle architecture internationale ». *Rapport au CAE*, Paris : La Documentation française.
- *TJN : Tax justice network, Global alliance for Tax justice, Public service international* (2020), « Justice fiscale : état des lieux 2020 – La justice fiscale à l'ère du COVID-19 ». Rapport, novembre 2020.
- Toonen T. (2010), « Resilience in Public Administration: The Work of Elinor and Vincent Ostrom from a Public Administration Perspective ». *Public Administration Review*, n° 70 (2), p. 193-202.
- Touca-Truyen P. (2018), « Un séminaire de l'AddeS : « "La loi de l'ESS, trois ans plus tard" ». Dans « Temps forts », *RECMA*, n° 348 (2).
- Toucas-Truyen, P. (2019), « En bref ». *RECMA*, n° 351, p. 15-25.
- Valiorgue B. & Hollandts X. (2018), « Quelle place pour les salariés dans la gouvernance des coopératives agricoles ? ». *The conversation*.
- Valiorgue B. et Hollandts X. (2019), « La contribution des administrateurs à la fabrique d'une gouvernance démocratique et stratégique dans les coopératives agricoles, le cas Limagrain ». *Management international*, n° 24 (4), p. 125-136.
- Valiorgue B., Bourlier Bargues É. & Hollandts X. (2020), « Quelles évolutions de la raison d'être des coopératives agricoles françaises ? Regard historique sur un construit social ». *RECMA*, n° 358, p. 23-38.
- Valiorgue B. (2022), « Quelle raison d'être pour la PAC à l'heure de l'Anthropocène ? ». *Pour*, n° 243, p. 73-79.
- Vanhuxen S. (2020). « Protéger la diversité juridique pour préserver le projet politique des communs ». Entretien recueilli par V. Sizaire, *Délibérée*, n° 10, p. 12-18.
- Van Weeren M. (2021), *Transformer le monde ou se transformer : Production de la performance ESG et production identitaire dans le champ de l'analyse extra-financière*, Thèse en Sciences de gestion, Université Paris Dauphine.
- Vauchez A. et al. (2019), « Un champ de la régulation publique indépendante ? Acteurs, registres de justification et formes d'autorité politique des agences de régulation en France ».

Rapport final de recherche, Mission de recherche Droit et Justice, Centre européen de sociologie et science politique, Université Paris 1-Sorbonne

- Vicard V. (2021), « II/ Vers la fin du dumping fiscal ? ». Dans CEPII, *L'économie mondiale 2022*, p. 25-40, Paris: La Découverte.
- Vicard V. et Bensidoun I. (2021), « Pour vraiment taxer les entreprises multinationales, une réforme suffit-elle ? », *The conversation*.
- Viner J. (1931), « Cost Curves and Supply Curves », *Zeitschrift Für Nationalökonomie*, n°3 (1), p. 23-46.
- Viry S. & al. (2021), *Rapport de la Commission des affaires sociales n°4243*, Assemblée nationale, le 11 juin 2021.
- Wachtel H. (2002), « Tax distortion in the global economy ». *Global Crisis Seminar, TNI*, Amsterdam, 17-18 February 2002.
- Weber M. (1921), *Économie et Société*, tome 2, Agora.
- Weidenfeld K. (2011), *A l'ombre des niches fiscales*, Paris : Economica.
- Weinstein O. (2010), *Pouvoir, finance et connaissance: Les transformations de l'entreprise capitaliste entre XX^e et XXI^e siècle*, La Découverte.
- Weinstein O. (2013), « Comment comprendre les "communs" : Elinor Ostrom, la propriété et la nouvelle économie institutionnelle ». *Revue de la régulation*, n° 14 (4).
- Weinstein O. (2015), « Comment comprendre les « communs » : questions à partir d'Ostrom ». Dans B. Coriat, *Le retour des communs - la crise de l'idéologie propriétaire*, p. 69-87, Paris : Les liens qui libèrent,.
- Werhane P. (2012), « Norman Bowie's Kingdom of Worldly Satisficers ». In D. G. Arnold and J. D. Harris, *Kantian Business Ethics Critical Perspectives*, Elgaronlin.
- Williamson O-E. (1975), *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications*. New York : The Free Press.
- Williamson O-E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism* , New York : The Free Press.
- Williamson O. et Bercovitz J. (1996), « The Modern Corporation as an Efficiency Instrument: the Comparative Contracting Perspective ». In Kaysen C., *The American Corporation Today*, Oxford University Press, p. 327-355.
- Wood A. (1975), *A Theory of Profits*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Young A. (1913), « Pigou's "Wealth and Welfare" ». *The Quarterly Journal of*

Economics, n° 27 (4), p. 672-686.

- Zorn N. (2018), « Trop d'inégalités, quelles solutions ? ». Dans Berr É., Monvoisin V. et Ponsot J.-F., *L'économie post-keynésienne : histoire, théories et politiques*, Éditions du Seuil.
- Zucman G. (2017), *La richesse cachée des nations*, La république des idées, Seuil.
- Zuindeau B. (2001), « L'analyse des externalités environnementales : éléments pour un programme de recherche régulationniste ». *Géographie économie et société*, n° 3 (1).

Annexe : Récapitulatif des tableaux construits

Tableau 1 : La rationalité dans l'entreprise (II.2, Chapitre 1)

	Rationalité instrumentale (substantive ou limitée)	Rationalité interprétative (élargie)
Objectif	Se rapprocher (avec ou sans contraintes) d'une solution optimale	Créer des conventions légitimes, des règles des institutions
Théorie	Théories économiques standards et standards étentues	Economie des conventions
Rôle des agents	Calculer, optimiser (éventuellement sous contraintes) dans leur intérêt propre	Interpréter/Évaluer en fonction de multiples conventions, capacité à mettre en œuvre leur propre raison pratique
Institutions	Absentes (ou perturbatrices)	Cadres conventionnels

Tableau 2 : L'entreprise : de la propriété à l'institution (Conclusion, Chapitre 1)

<i>Conception de l'entreprise</i>	Outil appropriable d'efficacité marchande	Institution (à démocratiser)
Objectif(s) de l'organisation	Augmenter la rentabilité, la productivité et plus généralement la performance (d'abord financière).	Variable(s) selon les choix réalisés collectivement par l'ensemble de ses acteurs.
Arbitrage marché/politique	Prépondérance d'une logique d'instrumentalité exclusivement marchande (et non politique).	Enjeux éthico-politiques encadrant la recherche d'efficacité marchande.
Moyens pour atteindre les objectifs	Maximiser profit/productivité, minimiser les coûts, accroître la concurrence entre acteurs.	Mise en place d'espaces de délibération, de coopération + outils de régulation* .
Moyens pour évaluer l'entreprise	Évaluer la performance de l'entreprise (en son sein et sur les marchés), sa rentabilité financière, ainsi que les risques extra-financiers.	Évaluer de façon multidimensionnelle le degré de démocratie de la structure organisationnelle.

* Nous supposons que cette recherche d'amélioration du niveau démocratique ne sera *a priori* pas spontanée (contrairement à la recherche de performance, qui peut toutefois aussi être modulée par le contexte institutionnel), et qu'elle peut à tout moment être affaiblie du fait des asymétries de pouvoir.

Tableau 3 : Entreprise coercitive VS Entreprise démocratique*
(Conclusion, Chapitre 2)

<i>Idéal-type</i>	Entreprise coercitive	Entreprise démocratique**
Cadre théorique	Economie standard étendue (notamment TA, TCT)	Economie institutionnaliste (historique)
Objectifs	Création de valeur pour des intérêts personnels (notamment ceux des actionnaires en ce qui concerne la gouvernance actionnariale).	Création de valeur pour l'intérêt commun défini collectivement par les citoyens de l'entreprise, voire par l'ensemble de ses parties prenantes***.
Coordination interne	Contrats et hiérarchie verticale.	Auto-organisation, coopération et délibération.
Individu type	Opportuniste et calculateur.	Interprétatif et éthico-politique.

* Cette opposition entre l'entreprise coercitive de l'économie standard étendue (explicitement défendue par Williamson, et implicitement par les économistes naturalisant l'appropriation de l'entreprise par les apporteurs de capitaux), et l'entreprise démocratique de l'économie institutionnaliste, est avant tout théorique puisqu'en pratique il existe un *continuum* entre ces deux idéaux-types, d'autant que l'appréhension de la démocratie d'entreprise peut être considérée comme multidimensionnelle.

** Nous n'utilisons pas le terme de gouvernance démocratique, car même si la dynamique de démocratisation de l'entreprise passe d'abord par sa gouvernance, elle dépasse la question du fonctionnement de ses instances dirigeantes et de ses statuts.

*** Si les citoyens de l'entreprise (dont la composition est variable selon le statut juridique) semblent être des parties prenantes spécifiques, il paraît nécessaire que l'ensemble des parties prenantes soit consulté, voire participe aux décisions, pour que l'entreprise agisse pour le bien commun. De plus, ces deux notions peuvent se recouper puisque chaque partie prenante peut potentiellement devenir citoyenne de l'entreprise.

Tableau 4 : Les trois dimensions de la démocratie d'entreprise (Conclusion, Chapitre 3)

<i>Démocratie d'entreprise</i>	Gouvernance d'entreprise	Organisation interne de la production	Redevabilité externe
Focalisation	Instances dirigeantes : CA, comité exécutif, etc. Décisions stratégiques.	Pratiques de management + organisation du travail. Décisions tactiques et opérationnelles.	Légitimité démocratique pour rendre des comptes pour le bien commun et atteindre ses objectifs affichés et/ou éventuellement ses missions statutaires.
Acteurs concernés	Citoyens de l'entreprise (à définir selon le statut)* + dirigeants de l'entreprise.	D'abord les salariés de l'entreprise, de ses filiales (voire des sous-traitants, des fournisseurs et clients).	Parties prenantes « externes » : consommateurs, usagers, riverains, ONG, sous-traitants, collectivités, etc., voire même toute la société.
Moyens d'actions Juridiques	Statuts, augmentation du degré de codétermination, bicamérisme, SCOP, SCIC, représentation de divers citoyens aux instances,...	Droit du travail, droits syndicaux, protection des salariés, rôle du Comité d'Entreprise, etc.	Comité de suivi de mission et autres instances à vocation sociétale, transformer les règles de comptabilité, normalisation extra-financière, devoir de vigilance
Pratiques à valoriser**	Diversifier les administrateurs, faire circuler les dirigeants, démocratiser leur nomination, séparer vraiment les différents pouvoirs, etc.	Lean management, horizontalité, équipes autonomes, holocratie, entreprise apprenante, autogestion réelle, etc.***	Delibération, interaction voire participation de diverses parties prenantes, normes de gestion sociétale, outils de mesure alternatifs, etc...

* La citoyenneté dépend des statuts de l'entreprise mais aussi des choix de l'entreprise (comme l'illustrent les SCIC).

** Il s'agit de pistes que nous précisons avec les différentes échelles pour évaluer le niveau démocratique de l'entreprise (cf. le tableau 8).

*** Précisons qu'avant de valoriser, notamment sur le plan fiscal, ces différentes pratiques, qui sont loin d'être équivalente sur le plan démocratique, il conviendrait d'approfondir des critères permettant d'évaluer leur mise en œuvre au cas par cas.

Tableau 5 : Les deux types de « taxe Pigou » (Conclusion, Chapitre 4)

	Taxe Pigou instrumentale (FII)	Taxe Pigou procédurale (FIP)
Origine	Cadre marginaliste de Pigou permettant de mesurer l'externalité	Intuition éthico-politique de Pigou soulignant la cause organisationnelle de l'externalité
Objectif	Internaliser l'externalité dans le fonctionnement du marché	Internaliser l'externalité dans les processus de décision de l'entreprise
Moyen d'action	Calculer monétairement chaque externalité et le montant de la taxe	Evaluer qualitativement la structure organisationnelle de l'entreprise
Prolongements	TTO, et notamment fiscalité écologique (pour atteindre un optimum de 2d rang)	Absence d'approfondissement de cette FIP sur le plan théorique

Tableau 6 : De la FII à la FIP (Conclusion, Partie 2)

	FII	FIP
Objectif(s) privilégié(s)	- Agir sur les résultats particuliers des comportements des entreprises - Atteindre un équilibre optimal de second rang tout en minimisant les distorsions	- Agir sur les processus de décision des entreprises selon des principes démocratiques universels - Favoriser l'intégration de questionnements éthico-politique, via des processus de démocratisation
Moyen d'action privilégié	Faire baisser (ou augmenter) les prix et/ou les coûts marginaux	Favoriser ou défavoriser les entreprises selon leur degré de démocratie
Courant théorique	TTO (Utilitarisme)	Institutionnalisme
Evaluation	Quantitative (exclusivement monétaire)	Qualitative et multidimensionnelle

Tableau 7 : Les différents types de taxes incitatives existantes (Conclusion, Chapitre 7)

	Taxe Ramsey	Taxe Pigou instrumentale (FII)			Taxe Pigou hybride (FIH)	Taxe Pigou procédurale (FIP)	
Objectifs (et effets) des dispositifs	Forfaitaire Non distorsif, Non incitatif	Prix de marché*	Secteur, filières, types de produits ou activités spécifiques	Compétitivité hors-prix ou Optimisation	Comportements ciblés mais effet procédural éthique indirect	Partielle (statutaire)	Complète (au-delà du statut)
Exemples typiques de Désincitation /incitation fiscale	TTF nationales**, Taxes « environnantes ».	Taxe carbone/énergies fossiles MACF, CICE, etc.	Numérique, Banque, Agriculture, Dépenses fiscales énergies fossiles, Eolien, Solaire, Insertion sociale, etc***.	Régime mère/fille, CIR, PI****, Dons, ESUS*****, etc.	TTF globale, Taxe sur le plastique, TGAP*****, Agriculture biologique, Economie circulaire, etc.	SCOP, SCIC.	<i>Aucun</i>

* Remarquons que si la taxe carbone correspond à l'exemple type de désincitation fiscale ayant pour objet de faire augmenter les prix, de nombreux dispositifs de type FII incitative de la seconde sous-catégorie, à l'instar des dépenses fiscales en faveur de certains secteurs réduisant leurs taxes sur l'utilisation d'énergies fossiles ou encore de la plupart des subventions de la PAC, sont destinés à favoriser la compétitivité-prix des entreprises, et ont donc pour objet, plus ou moins direct, de faire baisser les prix, ou d'éviter une hausse trop importante des prix. Notons qu'il peut en être de même pour certaines incitations fiscales de type FIH (puisqu'en ciblant certains comportements, on impacte les processus, mais aussi les prix, de manière indirecte), voire même de type FIP.

** Notons qu'il s'agit de TTF existantes alors que la TTF globale (mondiale voire européenne) n'existe pas encore. Celle-ci est évoquée parmi les dispositifs hybrides, dans le sens où tout en désincitant les comportements de spéculation financière, elle pourrait impacter les processus décisionnels, des sociétés financières notamment, de manière éthico-politique.

*** Nous ne distinguons pas les taxes Pigou sectorielles désincitatives des taxes incitatives, mais, du fait de la contrainte de compétitivité, il est bien plus facile d'avantager certains secteurs (souvent indirectement via des dépenses fiscales ayant comme objet d'avantager certaines pratiques ou activités) que de les défavoriser.

**** Les avantages fiscaux vis-à-vis de la propriété intellectuelle (PI), comme ceux vis-à-vis de la recherche et de l'innovation, peuvent aussi être rattachés à une fiscalité instrumentale sectorielle.

***** Si nous avons ici positionné les avantages fiscaux liés à l'agrément ESUS dans la FII, du fait de sa tendance à être instrumentalisé, nous aurions pu aussi les positionner dans la FIP partielle du fait de la condition d'obtention d'inscription d'une utilité sociale dans ses statuts et des conditions liées à la structure organisationnelle, ou à une FIH puisque ces conditions peuvent engendrer indirectement des effets éthico-politiques sur les processus de prise de décision. Pour autant, on peut se demander si ces conditions sont suffisantes pour avoir de tels effets et s'il ne s'agit pas ici d'une autre forme d'hybridation, puisque ces dispositifs statutaires qui ne garantissent pas la présence d'un certain niveau démocratique peuvent, en favorisant l'optimisation fiscale, renforcer aussi, à l'instar de l'exonération d'IS des coopératives agricoles, la rationalité instrumentale.

***** Remarquons que pour que les différentes TGAP aient un effet procédural éthique indirect sur les entreprises, il convient que les taux soient suffisamment élevés, ce qui ne semble pas être le cas en France. Enfin, pour que la taxe plastique soit réellement un dispositif de type FIHil importerait qu'elle soit répercutée sur les entreprises par les États, ce qui ne semble, pour l'instant, pas être le cas.

Tableau 8 : Les quatre échelles pour mesurer le niveau démocratique*
(Conclusion du I, Chapitre 9)

	Statutaire	Dirigeante	Organisation interne	Redevabilité externe
Type d'évaluation à mener	Statuts et structures juridiques	Fonctionnement du Comité exécutif, Conseil d'administration (ou de surveillance), Assemblée générale.	Management vis-à-vis des salariés, organisation du travail et de la production, externalisation (ou non) de la production	Rendre des comptes vis-à-vis des parties prenantes externes (ONG, riverains, collectivités locales, clients, sous-traitants, etc.), suivi des engagements, des missions.
Points de vigilance	Niveau de codétermination, taux de sociétaires, etc.	Lien entre les pouvoirs, Représentativité, nomination, circulation, etc.	Conséquences de l'autonomie, consultation, participation, niveau de bien-être, type d'évaluation	Diversité de parties prenantes, participation éventuelle aux instances, type de mission, engagement, etc.
Éléments à favoriser	SCOP, SCIC, Coop de conso, codétermination paritaire, bicamérisme, Représentation de diverses parties prenantes, etc.	Représentants élus, diversité et participation des parties prenante, séparation, circulation, consultation, participation des salariés aux décisions stratégiques, aux comités, etc.	Autogestion, autonomie et participation, espaces collectifs de délibération, apprentissages collectif et promotions qui en découlent, renversement de l'évaluation interne, bien-être au travail, etc.	Identification des PP impactées Comité de suivi représentatif des parties, prise en compte des ONG, des sous-traitants, des riverains, des scientifiques, comptabilité écologique (CARE) ou participant à un écosystème centré, etc.
Éléments à pénaliser	Certaines structures juridiques de coopératives, faible codétermination des SA, etc.	Pas de séparation, pas d'élection, pas de consultation aux décisions stratégiques, enracinement des dirigeants, influence, indépendance proclamée des administrateurs, etc.	Néo-taylorisme, pressions (hiérarchie/clients), souffrance au travail, heures supplémentaires imposées, évaluation individuelle à la performance, etc.	Manque d'identification des parties prenantes impactées, absence de mission ou de raison d'être, mission-washing, experts non représentatifs des parties prenantes, opacité, engagements non respectés, etc.

* Remarquons qu'il ne s'agit ici que d'un aperçu des différents critères, non exhaustifs, d'évaluation permettant d'évaluer les entreprises sur ces quatre échelles démocratiques. Il importerait pour rendre ces quatre échelles opérationnelles et opposables de préciser chacun de ces différents critères et de construire précisément des grilles de déclaration/évaluation pour chacune des échelles. L'ensemble du système devrait bien entendu être d'abord déclaratif (comme d'autres impôts), suivant une grille proposée par l'administration, avec la possibilité pour celle-ci de faire des audits ponctuels (comme pour d'autres impôts), mais pas systématiquement. Ce tableau 8 est directement inspiré par le tableau 4 permettant de caractériser les différentes dimensions de la démocratie d'entreprise. Il est conçu comme un appui, dans lequel chaque élément pourrait être largement approfondi, pour permettre aux administrations fiscales non seulement de concevoir des dispositifs de type FIP (complète notamment), mais aussi les faire appliquer grâce à un organisme susceptible de vérifier les déclarations des entreprises et éventuellement de les auditer sur le plan démocratique.

Résumé

Cette thèse, qui se situe avant tout dans le champ de la théorie économique, se propose d'envisager, dans une optique pragmatiste et institutionnaliste, la possibilité que la fiscalité incitative à l'égard des entreprises se fixe comme objectif de démocratiser leur organisation (dans un sens pluriel englobant les diverses expérimentations de cette dynamique). Elle a ainsi pour objet de fonder une conception de la fiscalité incitative procédurale (FIP), afin d'une part de sortir du particularisme des systèmes fiscaux actuels, et d'autre part de contribuer, de manière complémentaire à d'autres outils de régulation, à démocratiser l'entreprise.

La FIP repose donc sur le projet de transformer la structure organisationnelle de l'entreprise dans un sens éthico-politique en y favorisant le déploiement de la raison pratique, par opposition à la FII (fiscalité incitative instrumentale) qui ne vise que les résultats des comportements, et notamment les prix de marché, avec pour effet indirect de renforcer la prédominance de la rationalité instrumentale au sein de l'entreprise. Cette approche s'appuie en tout premier lieu sur la reconnaissance de la dimension éthico-politique de l'entreprise, en tant qu'institution sociale.

Cette thèse nous a permis non seulement de réexaminer la possibilité d'une action publique pour démocratiser l'entreprise, mais aussi de questionner le sens de l'incitation fiscale du point de vue des pouvoirs publics. Dans l'optique de différencier fiscalement les entreprises et de conditionner sur cette base les aides publiques, elle nous a amené à formuler des critères multidimensionnels pour évaluer les entreprises en fonction de leur engagement (ou non) dans des processus de démocratisation de leur organisation.

Mots clés : démocratisation des entreprises, fiscalité incitative, politiques publiques, gouvernance démocratique, redevabilité, notation extra-financière.