



UMR 8595

C
a
h
i
e
r
s
de
la
M
S
E

**Les normes éthiques comme biens publics :
la question du développement économique**

Juliette ARNAL, MATISSE

2005.73



CENTRE NATIONAL
DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

Maison des Sciences Économiques, 106-112 boulevard de L'Hôpital, 75647 Paris Cedex 13
<http://mse.univ-paris1.fr/Publicat.htm>

ISSN : 1624-0340

Les normes éthiques comme biens publics : La question du développement économique

Juliette ARNAL*

Document de travail octobre 2005¹

Résumé :

L'éthique économique satisfait une demande de repérage et d'affirmation de règles communes relatives à la sphère économique. La question de la formalisation de l'éthique se pose donc pour qu'elle puisse s'intégrer à l'entreprise. Les normes éthiques, outils spécifiques de formalisation, établissent un compromis entre la recherche d'une attitude responsable, un état de la technique et les contraintes économiques. L'intérêt porté aux normes éthiques se justifie par le fait qu'elles représentent des modes de coordination originaux pour l'économie. A travers une réflexion sur la nature des normes, il est intéressant de voir que la norme éthique peut être perçue comme un bien semi-public, ce qui mène à discuter de l'impact des normes éthiques en terme de développement. Enfin, il semble indispensable s'interroger sur la légitimité des normes éthiques, sur le plan national comme international.

Mots clés : éthique économique, norme éthique, instance de régulation, bien public

Ethical standards as public goods: the issue of economic development

Abstract:

The economic ethics tries to define common rules relative to the economic system. Thus, the ethics formalization is at issue, so that ethics can be integrated at firm level. Ethical standard, as a specific tool of formalization, compromises between a responsible behaviour, a state of technique and economic constraints. Ethical standard is relevant because it represents a particular way of economic coordination. Consequently, it is interesting to analyse standards' nature: ethical standards can be analysed as public goods, or more precisely as dual public goods. Then, this leads to study the impact of ethical standards in terms of development. Finally, it seems necessary to focus on the broader issue of ethical standards' legitimacy, at national and international level.

Key words: Economic ethics, ethical standards, authority of regulation, public good

JEL Classification : L16, L59, M14, R11

* Doctorante en Sciences économiques - Allocataire Monitrice Normalienne LESSOR (Université Rennes II) et MATISSE (Université Paris I) Maison des Sciences Économiques - 106-112 Boulevard de l'Hôpital 75013 Paris - Arnalj@univ-paris1.fr

¹ L'article a été présenté au colloque *La mondialisation contre le développement ?*, organisé par le C3ED, Université de Versailles Saint-quentin-en-Yvelines, 10 -11 juin 2004.

Introduction :

L'éthique de l'entreprise trouve sa place alors que les institutions légales semblent ne plus hiérarchiser et valoriser des valeurs claires. L'éthique économique satisfait donc une demande de repérage et d'affirmation de règles communes relatives à la sphère économique. Cette sphère peut être définie comme l'ensemble des activités d'échanges de biens et services, et de production associées à cet échange. L'éthique économique est alors la partie de l'éthique qui traite, de manière normative, des comportements et des institutions relatifs au domaine marchand [Arnesperger (2000)]. L'éthique économique englobe l'éthique individuelle, l'éthique professionnelle, ou déontologie, et l'éthique sociale, comme produit des institutions économiques. Elle étudie comment l'individu devrait se comporter individuellement dans des activités d'échange et de production : il s'agit de la dimension individuelle et professionnelle de l'éthique économique. La question n'est pas directement de savoir ce que la loi doit être, mais de savoir ce que l'éthique requiert au-delà, ou en deçà de la loi. L'éthique économique analyse aussi comment définir collectivement les règles légales auxquelles l'économie doit se soumettre : il s'agit de la dimension institutionnelle de l'éthique économique.

Une multitude d'outils existent pour formaliser l'éthique économique et pour qu'elle puisse s'intégrer à l'entreprise². Une attention croissante est apportée aux normes que ce soit en Économie Industrielle ou en Économie des Organisations. Au niveau concret, la normalisation éthique internationale a d'ailleurs franchi un seuil depuis la création de l'Organisation Mondiale du Commerce en 1995. Auparavant, le *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) n'imposait que des dispositions peu contraignantes en terme de spécifications éthiques des biens échangés. Les normes éthiques établissent un compromis entre la recherche d'une attitude responsable, un état de la technique et les contraintes économiques. Nous allons présenter rapidement les principales normes éthiques avec leurs critères et leurs objectifs :

- **ISO 14001.** Cette norme internationale permet à une entreprise de formuler une politique et des objectifs prenant en compte les exigences législatives et les informations relatives aux impacts environnementaux. Elle s'applique donc aux aspects écologistes que l'entreprise peut maîtriser et sur lesquels elle est censée avoir une influence. Cette norme n'instaure pas d'elle-même des critères spécifiques de performance environnementale, mais elle donne un reflet de la politique de protection de l'environnement assumée par l'entreprise. Les cinq aspects développés dans le cadre d'un processus cyclique sont : l'application d'une politique environnementale, le souci de planification, la mise en œuvre et le fonctionnement, les actions correctives et le contrôle de la direction. Le but de cette norme est de respecter un "*bon niveau de performance environnementale en maîtrisant l'impact de ses activités sur l'environnement*" et ceci dans un souci d'amélioration continue du modèle. Les documents ISO 14000 comprennent deux objectifs : une approche organisationnelle et une approche au niveau des produits. Dans la première approche, le but est de permettre à l'organisation de définir sa politique environnementale, ses objectifs, ses buts. Par exemple, il s'agit de conduire des audits sur le système de management de l'environnement, de développer une organisation pour contrôler et mesurer la performance environnementale des activités, de façon à améliorer cette performance. L'approche au niveau des produits et des services, elle, se concentre sur la labellisation des produits et l'étude du cycle de vie des produits. L'augmentation en 2003 du nombre de certificats selon la norme ISO 14001 relative aux systèmes de management environnemental est la plus importante dans les neuf études qui ont retenu la certification selon cette norme. A la fin décembre 2003, au moins 66 070 certificats selon l'ISO 14001 avaient été délivrés dans 113 pays. Cette évaluation a été effectuée juste

² Plusieurs outils sont à la disposition de l'entreprise pour lui permettre de formaliser sa démarche éthique : codes de conduite, rapports sociaux ou environnementaux, agences de notation éthique, labels éthiques et normes éthiques.

avant le plan de transition de 18 mois visant à permettre aux entreprises dotées de systèmes de management environnemental (SME) certifiés conformes à l'édition originale 1996 de la norme ISO 14001 de passer à l'ISO 14001:2004, version nouvellement révisée et améliorée de la norme.

- **FD ISO/TR 14049.** Bien que l'approche produit soit pour partie abordée dans la norme ISO 14001, il n'existait pas en 1998 de norme internationale dédiée à l'éco-conception. Le seul texte traitant spécifiquement de ce sujet était le Fascicule de documentation de l'AFNOR FD X30-310 de 1998 : "*Prise en compte de l'environnement dans la conception des produits*". Une norme française a alors été mise en place sur cette base. Il s'agit de la norme FD ISO/TR 14049, de décembre 2000, qui vise à proposer des principes généraux pour prendre en compte l'environnement dans l'activité des concepteurs et des développeurs de produits. Les thématiques abordées relèvent du management environnemental et de l'analyse du cycle de vie. Une norme internationale existe sur le même modèle : ISO/TR 14049:2000, datant de Mars 2000.

- **OHSAS 18001.** On assiste à un engouement pour une certification en santé-sécurité comme OHSAS 18001 émise par la British Standard Institution (BSI). Cette norme a l'avantage d'intégrer la SST à l'ensemble des systèmes de gestion de l'entreprise. Elle se concentre sur cinq critères : le développement d'une politique de santé et de sécurité au travail, la planification, la mise en œuvre et le fonctionnement d'actions correctives, et le contrôle de la direction. L'objectif de l'entreprise qui adopte cette norme est d'établir un système de santé et de sécurité assurant un minimum de risque pour le personnel et les autres parties prenantes.

- **SA 8000.** A l'initiative du "*Council of Economic Priorities*", la CEPAA (*Council on Economic Priorities Accreditation Agency*) a été fondée en 1997. Le but était de rendre plus lisible et plus fiable les résultats donnés par les entreprises. La CEPAA se préoccupe des conditions de travail dans les entreprises et a développé une norme sur les conditions de travail et un système de vérification indépendant. La norme SA 8000 permet de certifier la performance des entreprises en matière de responsabilité sociale. Elle est basée sur les règles internationales issues de la *Déclaration Universelle des Droits de l'Homme* et de la *Charte des Droits de l'Enfant*. Elle corrobore l'idée selon laquelle des indicateurs fiables peuvent être mis en place permettant, non pas d'interdire ou d'encourager, mais tout simplement de vérifier de manière externe, que les pratiques en place sont éthiquement acceptables et reconnues. Elle impose neuf critères sur : le travail des enfants, le travail forcé, la santé et la sécurité, le droit à la négociation collective, les discriminations, les pratiques disciplinaires, le temps de travail, la rémunération, et le système de management. L'objectif ici est de donner un cadre à l'entreprise pour lui permettre de respecter les textes internationaux comme les lois nationales dans tous les domaines concernant l'éthique. En 2002, 82 compagnies étaient certifiées SA8000 dans le monde, dont deux en France et presque la moitié en Chine (en 2004, 572 sites dans le monde). Au 19 mai 2004, 400 compagnies étaient certifiées SA8000 à travers 40 pays, ce qui représente un total de 257, 803 employés.

- **AA 1000.** Le "*Research Executive of Account Ability*" a institué cette norme en novembre 1999. Elle a pour objectif de s'inscrire comme norme universelle et de couvrir toutes les normes actuelles SA 8000 et ISO 9000. Elle est basée sur plusieurs principes en lien avec la portée du processus, la qualité de l'information, la gestion du processus et sa capacité à produire une amélioration continue. Le processus social doit refléter les opinions et les besoins de tous les groupes y ayant un intérêt. Le principe sous-jacent de cette norme est donc celui de l'inclusion. Des entreprises comme Ford et British Airways ont adhéré à cette norme. Il existe aussi un système intégré "*Qualité-Sécurité-Environnement*" qui peut être certifié par l'AFAQ.

	2003	2004 interim	2005 interim
Total organisations using the AA1000 Assurance Standard	68	73	13
Total Assurance Providers using the AA1000 Assurance Standard	32	29	8
Total AA1000 Assurance Standard Users	100	103	21
Reference to the AA1000 Principles i.e training, standards etc	12	13	13
Grand Total - Use and Reference	112	116	34

Source: <http://www.accountability.org.uk>

Il existe de nombreuses normes en rapport avec le domaine de l'éthique. Elles couvrent les principaux thèmes relatifs au respect de la personne, des conditions de travail et de l'environnement. Certaines normes tentent même de réaliser une synthèse couvrant un maximum de domaines relatifs à l'éthique. C'est d'ailleurs le projet de l'ISO avec la nouvelle norme en construction ISO 26000.

Pour comprendre le rôle de la norme, la définition la plus explicite est celle partagée par la Commission Economique pour l'Europe des Nations Unies et de l'Organisation Internationale de Normalisation:

La norme est une "*Spécification technique ou autre document accessible au public, établi avec la coopération et le consensus ou l'approbation générale de toutes les parties intéressées, fondé sur les résultats conjugués de la science, de la technologie et de l'expérience, visant à l'avantage optimal de la communauté dans son ensemble et approuvé par un organisme sur le plan national, régional ou international*"³.

Elles peuvent servir de base à des problèmes de nature répétitive. Leur mise en place s'accompagne d'effets positifs originaux comme la baisse des coûts de coordination, ou encore la réduction de l'incertitude et elles représentent des modes de coordination originaux pour l'économie. Les normes éthiques peuvent aussi être considérées comme source d'informations pour le consommateur. Elles offrent également la possibilité, à double tranchants, de formaliser une "morale commune", voire universelle dans une conception kantienne.

La norme doit donc être établit à partir de l'approbation des parties concernées : les Etats comme les entreprises se trouvent confronté au dilemme de la création des normes, chaque partie n'étant pas mue par des intérêts similaires. L'entreprise a, certes, un impact sur la définition des normes, mais on peut s'interroger sur son ampleur. Les relations entre les différentes parties prenantes permettent de répondre à la question du pouvoir d'influence des firmes [Hamdouch (1997)]. L'Etat joue également un rôle prépondérant dans l'adoption de normes, notamment par le biais de la politique industrielle.

L'originalité des normes éthiques est qu'elles soient issues d'une confrontation entre public et privé. Il existe cependant des obstacles à la normalisation de l'éthique. Les coûts directs et indirects au développement et à l'implémentation de la normalisation sont élevés. La normalisation peut aussi se traduire par une restriction de la concurrence et l'émergence de barrières non tarifaires. Cette ambivalence traduit la complexité de la place de la norme éthique.

Le problème central, en ce qui concerne la norme éthique, reste au final celui de sa genèse. Celle-ci se fait dans un cadre complexe et original. Il existe une difficulté à franchir : comment normaliser l'éthique si celle-ci ne reste valable que sur le plan local ? C'est peut être justement par le processus de création de la norme que éthique et normalisation peuvent se réconcilier. Il semble alors important de ne pas séparer le système de normalisation des conditions d'application de la norme. Ces deux notions se révèlent, en effet, intimement

³ L'AFNOR en France, le CEN en Europe et l'ISO sur le plan international.

imbriquées. La question qui se pose ici est donc bien celle du statut de ces normes dites éthiques, et de leur impact notamment en terme de développement. L'existence et la diffusion de normes éthiques sont elles favorable ou non au développement économique ?

L'hypothèse pour répondre à cette question va être de considérer que la norme éthique peut être perçue comme un bien public, ou plus précisément semi-public. Ensuite, ce cadre d'analyse mène à discuter de l'impact des normes éthiques en terme de développement dans une perspective spécifique. Ceci nous mène à interroger la légitimité des normes éthiques, sur le plan national comme international.

I De la nature des normes éthiques

I.1 Entreprise et parties prenantes

L'entreprise s'avère être le produit d'une société à un moment donné [Poirson (1995)]. Elle est un "*référent social*" et en cela fait partie intégrante de la société civile. D'après Tourraine (1972), il est même possible de parler d'"*institution politique*" à propos de l'entreprise moderne. Dans ce contexte, quelle est la place que doit occuper l'entreprise en ce qui concerne l'émergence de l'éthique économique ? En considérant l'entreprise responsable au sens large sur les marchés, il est possible d'aboutir à des situations d'ingérence de la sphère privée.

Certes, le système législatif peut faire le choix d'intégrer les normes éthiques privées au droit public. Ceci suppose que les normes privées soit effectivement liées sur le terrain aux fins qu'elles semblent promouvoir, c'est à dire le respect et la promotion des droits fondamentaux et de l'environnement [Minc (1990)]. Un risque subsiste, il s'agit de celui de se trouver dans une situation où la logique économique ne soit pas au service de la société dans son ensemble. Il est même à craindre que l'émergence d'une éthique des affaires serve à régler les problèmes au cas par cas sur le plan local. Une "*micro-économie éthique*" [Salmon (2002, p.86)] se développe alors en jouant en faveur d'une déréglementation de l'économie au niveau macroéconomique.

L'ingérence de l'entreprise dans la société peut donc être considérée comme une atteinte grave à celle-ci. Ce ne serait donc pas au chef d'entreprise de fixer l'éthique de sa société mais à la loi. Friedman, à partir d'un raisonnement tout autre, partage d'ailleurs ce point de vue "*Si les hommes d'affaires ont une responsabilité autre que celle du profit maximum pour les actionnaires, comment peuvent-ils savoir ce qu'elle est ? Des individus privés autodésignés peuvent-ils décider de ce qu'est l'intérêt de la société ?*" [Friedman (1962)]. C'est pourquoi l'entreprise peut être vue comme devant poursuivre uniquement des objectifs économiques. Ce transfert de rôle vers l'entreprise est même considéré comme dangereux selon Baumol (1991): "*The proposition that the firm should concern itself with the ills of society, particularly as those ills have begun to seem increasingly threatening*" [Baumol (1991, p.48)]. Les entreprises peuvent être considérées comme usurpant le droit et le rôle de la société civile. Une autre perspective moins extrême mène à affirmer qu'il convient, bien sûr, de se préoccuper d'éthique, mais il ne s'agit pas du rôle direct des entreprises :

"Society has every reason to ask business to be much more careful in its use of the environment, to do much more to protect the interest of consumers, and so on. But we neither should nor can rely on "voluntarism" for this purpose" [Baumol (1991, p.49)].

Dans cette optique, c'est à la loi et aux décisions politiques de diriger les objectifs privés vers le "bien collectif". Cette thèse rejette de manière explicite le concept de responsabilité de

l'entreprise. Certains peuvent même considérer que la définition d'une éthique ne relève ni de la loi, ni des entreprises, mais que ceci reste de l'ordre de la liberté de chacun.

L'adoption des normes éthiques par l'entreprise de manière volontaire ne va donc pas de soi. La place spécifique qu'adopte l'entreprise envers les parties prenantes n'est pas toujours pour atténuer la méfiance qu'inspire la normalisation éthique. Pourtant les normes éthiques peuvent se révéler être un atout pour l'économie, l'entreprise et les parties prenantes. Il suffit de dépasser les limites propres au concept de la normalisation.

I.2 La norme éthique comme bien public

Il est important de souligner, qu'au-delà des caractéristiques de la normalisation qui préoccupent les entrepreneurs, il est possible d'aborder la notion de norme éthique comme un bien public : elles ont alors à remplir deux conditions. En effet, il s'agit d'un bien non rival. L'utilisation d'un agent n'a pas d'impact sur la consommation des autres agents, et la norme n'est pas détruite par l'usage (hypothèse de non rivalité). De plus, il est impossible d'interdire ou de limiter l'utilisation d'une norme (hypothèse de non exclusion). David (1994) souligne d'ailleurs que les économistes reconnaissent des normes de toutes sortes comme étant des biens publics purs de part leurs propriétés spécifiques. Mais les normes éthiques ne sont pas des biens publics purs au sens de Samuelson (1954) : tout les agents ne consomme pas tout le bien en quantité égale. Une firme peut décider de ne pas utiliser la norme ou de ne l'utiliser que partiellement. Chaque agent décide du montant de sa consommation.

Par conséquent, il convient d'assimiler la norme éthique à un bien public mixte, sauf si bien sûr, la norme est imposée par les pouvoirs publics, dans ce cas, elle rentre dans la catégorie des biens publics purs. Il faut prendre garde au cas où l'entrepreneur crée un bien public dont le bénéfice profite publiquement à tous, mais dont les coûts ne sont assumés que par lui seul. La question des coûts privés résultant du bien public qu'est la norme éthique fait apparaître également qu'il n'est ni un bien entièrement public, ni un bien totalement privé, il se définit plutôt comme un bien mixte.

La notion de bien public est couramment définie en référence à une nation particulière ayant des externalités qui se répercutent sur le territoire national. La puissance publique prend alors en charge, en partie, la production des normes éthiques. Les normes éthiques correspondent à des biens publics locaux, qui ont des effets externes géographiquement limités. Se pose alors la question à savoir comment peuvent exister des normes internationales sous l'influence d'une régulation internationale. De plus, il est possible de considérer les normes éthiques comme des bien publics mondiaux [Kaul, Grunber & Stern (1999)]?

La norme éthique s'avère être à la fois un bien privé, en interne pour l'entreprise, et un bien public qui profite à plusieurs des parties prenantes [Koslowski (1998)]. Cette remarque permet de s'interroger sur le caractère ambivalent potentiellement local et global de la norme éthique [Benezech (1996)]. C'est dans cette perspective qu'apparaît la nécessité d'une coopération entre le secteur privé et la sphère publique.

I.3 L'ambitieuse coopération public /privé

Une implication de l'État, comme de l'entreprise, apparaît particulièrement utile à partir du moment où l'on considère la norme d'éthique comme un bien semi-public. Le concept de norme éthique n'est, en effet, pas figé. Les documents éthiques doivent rester vivants pour constituer un référentiel commun. Ils s'inscrivent dans une histoire : des normes deviennent désuètes et d'autres naissent. L'objet même de la normalisation se modifie ce qui suffit à justifier l'évolution des normes. La mise en place des normes éthiques est donc soumise à des évolutions permanentes, d'autant plus que ce système est construit par les interactions d'acteurs variés. A ce sujet, il est éclairant de se souvenir que l'origine du système de

normalisation se trouve dans l'engagement des marchés publics. Puis, dans un deuxième temps, on assiste à l'implication nouvelle de l'entreprise dans la création des normes. Un partenariat semble donc possible et même souhaitable. L'initiative privée joue alors un double rôle :

-Tout d'abord, l'entreprise peut avoir un rôle de précurseur. Elle devient pro-active en anticipant les exigences futures de la réglementation éthique. Ce mode de fonctionnement génère des règles et des contrats qui viennent enrichir et modifier le système juridique et plus largement l'environnement socio-économique de l'entreprise.

- De plus, l'entreprise est un partenaire permanent. Dans certains domaines, comme pour la lutte contre la corruption, son engagement est indispensable. D'autre part, la régulation publique a un coût très élevé quand il s'agit de la normalisation. Le soutien et la participation du privé est aussi présent en terme financier.

Pour que la légitimité de la norme soit établie, il existe donc, la nécessité d'une collaboration globale des divers acteurs. Pourtant cette collaboration n'est pas toujours aussi facile à mettre en place qu'elle ne le semble. L'enjeu réside spécifiquement dans le fait d'instaurer une coopération entre acteurs publics et acteurs privés. Le partenariat entre public et privé, s'il est à encourager, ne doit pas en revanche apporter une caution à des démarches privées qui n'apportent rien à l'intérêt général. Le rôle des Etats est d'encourager les initiatives de normalisation de l'éthique, tout en les surveillant et en assurant leurs articulations. Le fait est que la logique des régulations privées s'impose comme une nouvelle forme de régulation internationale. Il s'agit donc de l'utiliser au mieux en canalisant la règle privée dans des domaines où son action s'avère efficace. En effet, dans un premier temps, on peut considérer que c'est le marché qui crée les normes. Pour internaliser les externalités liées aux normes, il convient dans un deuxième temps de faire appel à des instances régulatrices.

A travers cette analyse, le caractère hybride du processus normatif se révèle. Il s'inscrit dans une logique particulière entre les pressions du marché et l'encadrement des pouvoirs publics [Cochoy (1998)]. C'est dans cette optique qu'émerge le questionnement sur les liens existant entre normes éthiques et développement économique.

II Normes éthiques et développement économique

II.1 Impacts des normes éthiques en terme de développement

Une des modifications spécifiques de ces dernières années apportées au développement de la normalisation est l'essor de sa dimension internationale [Grenard (1996)]. Dans cette optique, la normalisation est considérée comme un objet commun visant à développer les échanges et la transparence des marchés à une échelle élargie.

Tout d'abord, la normalisation éthique peut être vue comme un outil permettant de renforcer la fiabilité et la transparence de l'information, et donc de manière indirecte le développement économique. Pour assurer le maximum de crédibilité aux normes, la certification doit faire intervenir un organisme tiers indépendant, distinct des fournisseurs et des clients. La question de l'indépendance de l'organisme certificateur à l'égard de la firme reste problématique. Comment assurer cette indépendance alors que la firme rémunère cet organisme ? Le processus de la réputation pour l'organisme certificateur est une réponse à cette question. Ce processus peut être mis en parallèle avec la théorie du signal. L'organisme a alors intérêt à ne pas se compromettre s'il veut conserver sa position ou voir croître son influence. Il existe aujourd'hui en France 25 organismes certificateurs indépendants, dont les plus connus sont l'AFNOR et le *Laboratoire National d'Essais*. Ces organismes sont propriétaires de la marque de certification dont ils délivrent le droit d'usage (marque NF et marque de

conformité aux normes françaises, dans le cas de l'AFNOR). Leur indépendance, leur impartialité et leur compétence sont garanties par un agrément délivré par les pouvoirs publics. De manière générale, l'activité des organismes de certification est réglementée par la loi du 10 janvier 1978 sur la protection et l'information des consommateurs, dite *loi Scrivener*, dont le but est d'éviter les abus et les tromperies concernant les consommateurs.

La mise en place de normes permet donc principalement d'assurer une information sûre aux partenaires de l'entreprise, qu'il s'agisse d'entreprises ou non. Une hypothèse peut être émise : une meilleure transparence entraîne la stabilité des échanges, ce qui renforce le développement des activités économiques. Les approches contemporaines du phénomène de la normalisation reposent, d'ailleurs, sur l'hypothèse d'absence d'une information complète sur les biens⁴. Elles justifient ainsi l'émergence des normes. Le point commun de ces approches réside dans l'idée qu'une fois écartée l'hypothèse d'une information parfaite des agents, le recours au marché ne se présente plus comme le mode de coordination le plus efficient. Par contre, elles ne s'accordent pas sur la manière d'appréhender les formes de coordinations alternatives au marché [Ravix & Romani (1996)].

La mise en perspective à partir de ces corpus théoriques part donc du fait que les agents rencontrent des formes d'incertitude concernant l'éthique des produits et des entreprises sur les marchés. La normalisation permet de réduire cette incertitude. Elle devient source d'informations pour pouvoir opérer un choix entre les produits et les entreprises dans des cadres de B to B et de B to C. Il est intéressant de souligner également que les raisons qui poussent à la mise en place de modalités particulières de coopération ne sont pas uniquement liées à des phénomènes d'asymétries d'informations [Ravix & Romani (1996)]. Il existe aussi une nécessité pour les entreprises de mobiliser leurs ressources et leurs compétences pour organiser leur processus productif en fonction de la perception subjective qu'elles ont de leur environnement. Cette mobilisation peut avoir un impact positif en terme de développement sur le plan macroéconomique. La norme, considérée comme un instrument de percée commerciale, procure à l'entreprise de nouvelles étendues, notamment dans le cadre européen : "*Sources d'entraves aux échanges hier, les normes constituent aujourd'hui un outil privilégié, de la construction du marché intérieur européen*" [Mortureux (1990, p.55)]. Cependant, comme le souligne cette citation, au delà de l'analyse des impacts positifs des normes éthiques en terme de développement, on peut souligner l'existence de nombreuses réserves quant à ce lien vertueux.

II.2 Une normalisation qui peut porter atteinte au développement et au commerce

Certains modèles de certification peuvent constituer des barrières non tarifaires. La norme peut être utilisée comme un instrument de contrainte à caractère protectionniste. Elle joue alors le rôle de barrière à l'entrée. Cette pratique s'observe particulièrement dans le cas des échanges de produits alimentaires. Dans le cas particulier de l'agriculture, des pressions existent entre deux groupes en formation, les industriels du secteur et les défenseurs d'un nouveau modèle d'agriculture qui se regroupe autour de la question de la certification des produits. L'utilisation de telles barrières est, bien sûr, considérée comme une entrave au commerce selon les critères de l'OMC.

Le processus de la normalisation éthique dans les relations entre les agents économiques, peut

⁴ Ces différentes approches peuvent être regroupées en trois théories majeures : la théorie des coûts de transaction, la théorie de l'agence et la théorie des conventions. Il semble intéressant de les citer toutes les trois pour réussir à cerner l'enjeu de la normalisation de l'éthique. En effet, face à la complexité de l'objet, l'analyse n'a guère d'autre choix que de multiplier les angles d'approches. C'est justement en confrontant les analyses que l'on peut renouveler les approches sur le thème de l'éthique [Ménard (1997)].

se traduire par une reconfiguration des interactions concurrentielles dans le secteur [Hamdouch (1997)]. Cette problématique s'inscrit dans la lignée des travaux de Jacquemin et Slade (1989) qui traitent des restrictions verticales à la concurrence. L'analyse est la suivante : par le biais de la normalisation, il existe en amont des inégalités entre les firmes certifiées et celles qui ne le sont pas. Les entreprises n'ayant pas recours à la normalisation se trouvent défavorisées, voire exclues de certains marchés. Le cas se présente en particulier lorsqu'une entreprise fixe des normes éthiques strictes à ses fournisseurs. La problématique des barrières à l'entrée se révèle alors pleinement. Ces pratiques sont souvent issues d'un historique du secteur. De manière générale, lorsqu'il existe des relations verticales fortes, qui ont précédé ou suivi la mise en place de procédure de normalisation, il se crée des zones de transactions qui semblent protégées. Ces zones, se situent alors presque à l'écart de la coordination classique par les marchés. Des "*écosystèmes industriels*" [Moore (1993)] se constituent comme îlots de profit.

L'enjeu de la normalisation éthique comme barrière se pose de manière encore plus cruciale dans le cadre d'une économie mondialisée. Imposer des normes éthiques aux pays en développement ou aux entreprises qui y travaillent peut avoir sur eux des effets négatifs, au-delà des intentions potentielles bonnes qui peuvent se trouver derrière le processus de normalisation éthique. Tous les pays et toutes les entreprises ne disposent pas de la même faculté à s'adapter à des standards, surtout en termes d'éthique. Ces pays peuvent être mis encore plus à la marge du monde industriel, par le fait qu'il s'avère difficile pour eux de respecter ces normes éthiques. Ces normes peuvent même être perçues comme un luxe que ne peut s'offrir que certains pays développés. La mise en place des normes éthiques sur le plan international peut alors avoir pour effet d'exclure les entreprises des pays en voie de développement qui ne peuvent pas répondre à critères éthiques présents dans des appels d'offre. Le fait d'imposer des normes éthiques peut aussi affecter la création d'emplois et l'investissement et pousser davantage d'actifs vers l'économie informelle [Kapstein (2001)]. Par le biais de l'atteinte au commerce, la normalisation peut alors entraver le développement économique sur le plan national.

Un problème similaire se pose pour les petites et moyennes entreprises. De plus, le fait que la certification soit réalisée par un organisme externe constitue également un coût. La procédure administrative se révèle particulièrement onéreuse surtout pour les PME. Celles-ci risquent de se trouver au banc du monde industriel, n'ayant pas forcément les moyens d'investir dans des procédures de normalisation. L'institutionnalisation de procédures externes de certification, qui est pratiquement indispensable, peut donc avoir pour conséquences un rétrécissement de la concurrence et un renforcement des groupes monopolistiques. La norme est alors présentée comme un élément du dispositif protectionniste. L'utilisation qu'il est possible de faire des normes éthiques reste variée. Tout dépend du rôle donné à l'entreprise par et dans la société. La question de l'intégration des normes éthiques à l'entreprise semble centrale, mais à ce niveau également des obstacles émergent.

II.3 La difficile question de l'intégration des normes éthiques à l'entreprise

Une autre limite venant en amont de l'émergence de barrière non tarifaire, est que la normalisation éthique s'impose souvent comme élément externe, que ce soit dans le cas des entreprises comme pour certains PED et PMA. Certifier une norme par un organisme indépendant représente une garantie pour les acheteurs. Les normes ont alors un statut privilégié mais elles sont dans ce cadre totalement externes à l'organisation, ce qui peut nuire à son ancrage et à son implémentation à long terme dans la structure de l'entreprise. De plus, les démarches éthiques de normalisation s'inscrivent, en règle générale, dans une logique externe à l'organisation. Les démarches de normalisation éthique sont presque toujours précédées d'un facteur externe comme un scandale, une nouvelle législation ou encore un changement de statut de l'entreprise. Dans ce contexte, les actions de formalisation éthique

ont tendance à être gérées comme des situations d'urgence. Les pratiques éthiques sont mises en place comme des réponses sécurisantes dans un contexte de crise [Boyer (2002)].

Au niveau des PED et des PMA, ce processus peut mener à des situations d'ingérence. Les nations et les cultures ne partagent pas une seule et unique conception de l'éthique, notamment en matière d'environnement ou de droit du travail. Des différences de richesse expliquent une part de ces divergences. Les particularités des systèmes politiques et des organisations sociales sont également déterminantes. Le problème des normes est qu'elles sont le reflet de certaines mentalités et de cultures alors qu'elles visent à s'appliquer au niveau international. Elles ont le mérite de la clarté mais sont réductrices.

Au-delà des problèmes de cultures et de réglementations, il n'est pas toujours facile d'implanter le système structuré que nécessitent les certifications dans les PED. Plusieurs pays sont en proie à de l'instabilité politique et économique, et les pratiques de corruption y sont répandues. Ces facteurs créent un climat peu propice à la mise en place formelle d'une activité de normalisation. L'exemple du développement de la certification forestière est significatif. A priori, celle-ci n'est pas pleinement efficace, non pas parce que les normes ne sont pas adaptées, mais plutôt parce que la difficulté réside dans l'implantation réelle de la certification forestière dans les PED.

De même, dans les pays développés, la culture nationale peut s'avérer être un frein au développement de l'éthique normative [Mercier (1999)]. La culture française, par exemple, se révèle problématique pour certaines entreprises, particulièrement les entreprises anglo-saxonnes. Les entreprises françaises sont construites sur une forte tradition orale et implicite. Dans ce contexte, les Français sont souvent surpris que l'on veuille faire de l'éthique une règle collective en entreprise, les problèmes éthiques relevant, d'après eux, plutôt du choix individuel. Ainsi, la présence de systèmes de sanctions, ou d'engagement par signatures sont des procédures mal accueillies par les employés français. La norme éthique peut, en effet, être perçue comme imposée au niveau individuel. Dans une entreprise, étant donné le marché de l'emploi, il devient difficile pour l'individu, surtout en période de chômage, de quitter une organisation suite à l'adoption d'une formalisation éthique qui ne lui conviendrait pas personnellement. Ce rejet des normes éthiques se comprend aussi par le fait que le but informel les normes sont parfois justement d'orienter les comportements au sein de l'organisation.

Au final, la normalisation de l'éthique est-elle un vecteur de développement économique ou source de rigidités? La réponse réside peut être dans un processus de rédaction, de sélection et de diffusion des normes éthiques. Il convient de considérer que les démarches de normalisation de l'éthique constituent une réponse à un besoin et qu'elles s'inscrivent dans une logique d'adaptation et de changement, même si les normes éthiques peuvent être perçues comme un frein au développement et au commerce. Les difficultés d'implémentations des normes apparaissent quelque soit la culture de l'entreprise ou du pays où la firme est implantée. Ceci est simplement du au fait que l'éthique n'a qu'un fondement local. Une réflexion sur l'ancrage des normes éthiques dans l'entreprise semble nécessaire pour lever ces difficultés. Un point reste donc à analyser pour dépasser les limites de la normalisation de l'éthique : il s'agit de la question de la légitimité des normes éthiques.

III De la légitimité des normes éthiques

III.1 La nécessité d'une collaboration globale : la présentation des acteurs

L'économie des conventions met en exergue l'importance des règles, il semble pertinent de s'interroger sur l'avènement de celles-ci en tant que normes, d'autant plus que ces normes ne peuvent se réduire à des "équilibres d'intérêts individuels" [Eymard-Duvernay (1994)]. La création de normes éthiques d'entreprise et de produit mobilise des points de vue multiples sur le contenu précis à donner à ces normes. *"La complexité de la négociation vient du fait que plusieurs conventions incompatibles peuvent être activées simultanément"* [Eymard-Duvernay (1994)]. Cette démarche de concertation renvoie à l'idée que différents groupes d'acteurs, avec leurs diverses expériences, peuvent, tous ensemble, apporter une plus grande efficacité au processus de résolution de problèmes. Cette approche s'intègre à l'école allemande qui prône une "éthique du discours" trouvant ses sources dans la pensée d'Habermas (1986). Elle précise les règles d'un dialogue qui aide les participants à définir des normes de conduite. L'hypothèse de départ est qu'il n'existe pas de normes de conduite valable quelles que soient les circonstances. Pour cette école, la constitution de règles communes est aussi considérée comme un processus social, interactif et interpersonnel. Le but est d'éviter l'arbitraire, le subjectif ou le rapport de force. L'éthique ne peut se résumer à un ensemble de règles strictes énoncées avec autorité [Padioleau (1989)]. Pour construire des normes ayant un minimum de prétention à avoir une valeur universelle, il faut qu'elles soient issues d'une discussion et que cette discussion suive des règles.

L'éthique de la discussion permet d'établir un cadre de communication et de trouver des règles consensuelles. Plus précisément, les deux grands principes de cette approche sont les principes D et U. Le principe D est un principe de discussion qui permet de régler les conflits d'intérêt et de rendre valide les principes d'action. Cette discussion a pour but d' *"évaluer par la discussion ce qui échappe à l'évaluation marchande"* [Mahieu (2001, p.233)]. Le principe U est un principe d'universalité : seules sont justifiées les normes susceptibles d'avoir l'accord de tous. *"Ne peuvent prétendre à la validité que les normes qui sont acceptés (ou pourraient l'être) par toutes les personnes concernées en tant qu'elles participent à une discussion pratique"* [Habermas (1986)]. La question qui se pose est de savoir si ces deux règles sont compatibles ?

Le point faible de cette approche réside dans la réponse à cette interrogation. En effet, les conditions du discours sont rarement réunies en ce qui concerne le développement des normes : le manque de temps mène à des décisions accélérées, des raisons organisationnelles empêchent l'implication de tous les acteurs concernés, et le consensus s'avère déformé par une répartition inégale des capacités d'information et de communication. Dans ce cadre, l'échange à plusieurs ne suffit pas à garantir que l'attitude adoptée se situe dans le vrai ou le mieux. De plus, pour repenser le débat, Habermas souligne que la formalisation dénature et altère la réflexion éthique car elle prend le statut de moyen. Plus que jamais, la seule manière de dépasser l'aspect utilitaire de l'éthique économique et de se concentrer sur la légitimité des outils de formalisation.

Il semble donc intéressant de proposer une analyse de la position des diverses parties prenantes qui se trouvent concernés par la création, la mise en place et la diffusion de normes éthiques :

- **L'État.** Au-delà du rôle de l'Etat dans le développement et le contrôle des normes, il peut aussi avoir un rôle certain dans leur diffusion. Dans certains cas, la norme peut être rendue obligatoire par les pouvoirs publics. L'État peut imposer des conditions en ce qui concerne les marchés publics : l'État peut exiger des entreprises que la fabrication des produits achetés réponde à des conditions de production éthiquement

satisfaisantes. La norme éthique prend alors tout son sens en tant que bien public. L'État peut également faire le choix d'imposer des réglementations spécifiques. Ceci s'observe en particulier dans les domaines concernant la sécurité au travail. Un autre exemple français est la loi *Le Texier*, du 9 juin 1999, qui vise à inciter au respect des droits de l'enfant dans le monde, notamment lors de l'achat des fournitures scolaires. Sur un autre plan, la loi du 30 juin 2000 se préoccupe de la lutte contre la corruption. Celle-ci s'applique également aux activités des entreprises françaises à l'étranger. Au-delà de la réglementation, les pouvoirs publics peuvent aussi s'impliquer dans la création et la diffusion de normes et de labels. Les députés belges ont d'ailleurs voté en 2002 une loi instaurant un label social. L'originalité de ce label est qu'il est garanti par les pouvoirs publics, comme peuvent l'être les labels de sécurité alimentaire en France comme le Label rouge, ou celui de l'Agriculture Biologique.

- **Les Syndicats.** L'attitude des organisations syndicales face aux normes se révèle mitigée. L'interrogation réside dans le fait qu'une norme internationale puisse remplacer les négociations salariales. Les centrales syndicales privilégient, par contre, l'élaboration de normes au sein d'organisations internationales comme l'OIT. Ce choix s'explique en raison de la compétence normative de l'OIT et de la légitimité de sa composition tripartite. Les syndicats souhaitent que les principes internationaux deviennent la base de négociations collectives entre entreprises et salariés. Certaines confédérations, comme la CFDT soutiennent aussi les initiatives de la société civile qu'elle considère comme le relais de leur action syndicale.
- **Les entreprises.** La capacité des entreprises à discuter, expliciter, renouveler et remettre en cause les normes éthiques est essentielle. La norme ne peut se limiter à un récapitulatif des lois, ou une mesure d'ordre hiérarchique imposée par les dirigeants de l'entreprise. L'entreprise a besoin de pouvoir s'adapter aux variations permanentes de son environnement. L'avantage de la norme est qu'elle implique la participation positive et active de l'entreprise. Elle doit l'amener à changer par sa participation au processus de certification d'une part et au processus de définition de la norme d'autre part. Certaines entreprises affirment même qu'elles définissent des normes éthiques allant au-delà des normes légales. Il est intéressant d'observer qu'elles adoptent parfois une attitude pro-active en anticipant les exigences futures de réglementation de l'éthique. Les normes peuvent même être considérées comme des *soft law* qui alimentent le droit. La généralisation de ce procédé reste tout de même à nuancer.
- **Les Organisations non gouvernementales.** Ces organismes ont à la fois un rôle en tant que producteurs de normes et un rôle de surveillance des droits fondamentaux. Comme le rappelle Charnovitz (2002), les premières mobilisations datent du 18^{ème} siècle. Il faut pourtant attendre les années vingt pour que les premières ONG prennent une place politique déterminante. Après une période de relatif effacement, un mouvement citoyen international s'est reconstitué dans les années 90 autour de différentes campagnes de mobilisations et, entre autres, autour de thèmes se rapportant à l'éthique économique. Le Mouvement Citoyen Mondial se construit autour d'une alternative, celle du respect des droits. Cette approche affirme qu'il est possible de réguler l'économie et les échanges à partir du respect des droits. Le but des ONG partageant cette idéologie, est alors de rappeler des valeurs et des principes, d'exiger des garanties et de contrôler leurs mises en œuvre. Les ONG sont passées du statut de contestataires marginaux à celui d'interlocuteurs potentiels. Les entreprises commencent d'ailleurs à reconnaître le rôle d'expertise de certaines ONG. En effet, elles participent de plus en plus à une gouvernance internationale. Elles prennent régulièrement part à des conférences multilatérales et surveillent l'application des traités. Le forum social mondial de Porto Alegre illustre le poids grandissant des ONG dans la politique internationale. Pourtant, si la contestation de la mondialisation

libérale occupe le devant de la scène, l'impact médiatique et l'influence politique ne peuvent pas être confondus pour autant. Il est également intéressant de noter que l'influence des ONG reste cyclique.

- **Les Organisations internationales.** Elles sont par essence le lieu d'élaboration des normes internationales. En cela, elles sont confrontées à un dilemme. Il s'agit soit de privilégier des accords ambitieux mais peu contraignants pour les États, soit d'adopter des accords contraignants mais limités dans leurs diffusions. Les tentatives des Nations Unies pour définir, au niveau international, les Droits de l'Homme au travail sont un premier écueil. Au-delà de la portée symbolique, l'application effective reste faible. L'OIT témoigne d'une démarche moins ambitieuse mais plus contraignante. Se porter garant comprend un coût non négligeable. C'est d'ailleurs pour cette raison que l'OIT a refusé jusqu'à présent de mettre en place son propre label. Elle craint de ne pas disposer des moyens nécessaires au contrôle du respect de ses normes dans les entreprises. L'OMC, au contraire, illustre le cas d'une organisation qui dispose de moyens de contraintes mais qui n'a pas pour vocation de promouvoir l'éthique, à l'exception de l'article 20 du GATT⁵.

En restant dans une logique d'éthique de la discussion, il semble que le développement des normes éthiques ne semble pouvoir se faire qu'à une condition, celle d'être partagée par les autres parties prenantes, quelques soient leurs influences. Il convient donc de composer avec les intérêts de tous les acteurs en présence. C'est justement parce que la norme combine les points de vue de l'État, de l'offre, de la demande et des techniciens qu'elle ne peut se restreindre aux intérêts d'un seul des acteurs. D'ailleurs, d'après la définition de l'Organisation Internationale de Normalisation, la norme doit être "*établie avec la coopération et le consensus ou l'approbation général de toutes les parties intéressées*". Dans l'approche de Baumol également, il est pertinent de prendre en compte les avis de toutes les parties prenantes et surtout de ne pas de laisser les entrepreneurs imposer leur conception de l'éthique de manière unilatérale. "*Surely, business people, whose morality is not clearly superior to that of other social groups, have no special claim on such powers. [...] That is, one may well hold that these decisions, so vital to society, should not be left to a subgroup such as company managements, but should be arrived at by the members of society as a whole, acting either individually or through their designated representatives*" [Baumol (1991, p.22)].

Un des atouts pour la normalisation de l'éthique est justement que depuis ses débuts les mouvements éthiques ont été revendiqués par des acteurs aux statuts variés. En France par exemple, "*le mouvement des affaires*" serait né sur les bases d'un regroupement d'acteurs : le CFPC (*Centre Français du Patronat Chrétien*), l'ACADI (*Association des Cadres de Direction*) et l'ETHIC (*Entreprise de Taille Humaine Indépendante et de Croissance*) [Pesqueux & Ramanantsoa (1995)]. Le fait que l'éthique économique ait eu dès son introduction le soutien d'acteurs hétérogènes est un atout au moment de normaliser celle-ci. Les acteurs se connaissent, voire ont déjà eu recours à des discussions. Certes l'hétérogénéité des acteurs dans la discussion rend difficile les prises de décisions communes, mais à terme, elle peut se révéler enrichissante.

Pour que la légitimité de la norme soit établie, il existe donc, dans la conception de "*l'éthique de la discussion*", la nécessité d'une collaboration globale des divers acteurs. Pourtant cette collaboration n'est pas toujours aussi facile à mettre en place qu'il ne le semble. L'outil normatif reste confronté à des difficultés. Tout d'abord, les entreprises en fonction de leur taille n'ont pas les mêmes besoins en terme d'outils de formalisation. De plus, la

⁵ Ce dernier autorise le refus d'importation des marchandises fabriquées en prisons.

collaboration, si chère à l'éthique de la discussion reste difficile à mettre en place et, dans les cas où la concertation se déroule, les utilisateurs finaux sont, de fait, absents du processus de négociation. Au final, étant donnée la logique de mondialisation actuelle, l'enjeu réside également dans l'émergence d'un médiateur, voir une régulation internationale.

III.2 Normalisation et régulation internationale

La norme éthique peut être assimilée à un bien semi-public. La notion de bien public est définie en référence à une nation. Il semble alors logique que la puissance publique prenne en charge, en partie, la production des normes éthiques. La nation constitue donc le fondement de la normalisation, dans ce cadre se pose la question à savoir comment peuvent exister des normes internationales. L'hypothèse de la convergence des intérêts nationaux en matière de normalisation éthique peut expliquer l'existence de normes éthiques à caractère international. Cette convergence peut inciter les États à déléguer leur pouvoir à une institution internationale [Kindleberger (1986)].

Les normes éthiques édictées par des organismes internationaux sont rarement reprises au niveau national dans les textes de lois. Leur rôle demeure donc limité. Le cas européen reste une exception. Dans la construction européenne, il existe une volonté de se situer non pas à un niveau national, mais plutôt de mettre en avant une approche stratégique des firmes. Toute entreprise concernée par la norme, que ce soit un choix des dirigeants ou que la normalisation soit impulsée par des pressions venant des clients et des fournisseurs, est en droit d'appliquer la norme choisie. Même si la norme n'est pas recensée par l'organisme de normalisation du pays dans lequel l'entreprise se situe, celle-ci peut décider de l'adopter. Cette logique européenne est issue du raisonnement suivant : l'intérêt qu'une entreprise porte à une norme ne doit pas être contraint par une référence nationale. Les entreprises sont incitées à adopter des relations industrielles transnationales. La norme éthique se diffuse alors dans une communauté qui va se définir indépendamment de toute référence géographique nationale [Benezech (1996)]. Cette théorie prône logiquement d'accentuer l'importance des instances de régulation internationales. Ceci illustre la théorie de Veltz (1996) qui met en avant que l'organisation spatiale de l'économie est en mutation pour privilégier les stratégies de coordination à distance et en réseaux. Les métropoles réparties sur tous les continents constituent des pôles structurants de l' "*économie d'archipel*" qui se développe.

Dans ce contexte, il n'existe plus réellement de référentiel spatial lié à la norme. L'accent est mis sur la dimension fondamentalement collective de la norme. La question reste bien sur celle de la légitimité de cette organisation régulatrice. La nécessité du débat entre plusieurs parties prenantes s'impose au sein de l'institution pour la rendre légitime. La légitimité n'implique cependant pas l'efficacité, mais à partir du moment où l'autorité en place n'apparaît plus comme étant légitime, il en résulte une inefficacité certaine. L'économie des conventions apporte un élément en ce qui concerne l'analyse de la légitimité de l'instance de régulation : la coordination des actions des agents ne peut se faire sans un cadre commun. Ce cadre correspond à un ensemble de repères et de ressources partagés par les individus. C'est à partir de cette approche, d'ailleurs, que l'économie des conventions refuse de présenter le marché comme l'unique mode de coordination, même si elle ne remet pas en cause l'importance allocative du marché.

Dans ce cadre, l'interrogation sur l'action des médiateurs institutionnels et organisationnels s'inscrit de manière naturelle dans la réflexion économique sur les normes éthiques. Le rôle d'une instance régulatrice internationale est d'émettre des décisions et d'exercer un contrôle sur la mise en place des normes. Sen avait d'ailleurs pressenti la nécessité de la mise en place d'un organisme régulateur en ce qui concerne l'éthique économique :

"Dans le monde contemporain, le capitalisme doit répondre à plusieurs grands défis : la question de l'inégalité [...], ou encore celle des « biens communs » (c'est-à-dire, des biens partagés par tous, tels que l'environnement). La solution de ces problèmes exigera sans doute la mise en place d'institutions extérieures à l'économie de marché. Mais, dans une large mesure, les règles éthiques nécessaires à la prise en compte de ces problèmes ne condamneront pas le marché, ni son développement" [Sen (1999, p. 265)].

Conclusion :

L'analyse de la nature des normes éthiques mène à la prise en compte de ces normes comme étant potentiellement des biens semi-publics, voire des biens publics. Ce choix théorique alimente une conception particulière du lien entre normes éthiques et développement. Certes des impacts positifs peuvent être mis en évidence, cependant dans une analyse globale, la normalisation éthique porte également atteinte au développement économique.

La légitimité de l'entreprise à aborder la question de l'éthique reste donc loin d'être totalement établie. La résolution des problèmes éthiques conduit d'ailleurs traditionnellement à l'adoption de mécanismes juridiques qui viennent renforcer le cadre institutionnel. Le droit, en tant qu'éthique minimale imposée, reste le seul garde-fou assuré. En effet, pour la majorité des entreprises, la démarche éthique se résume alors à l'adoption d'une politique éthique formelle dont la portée reste essentiellement symbolique, voire commerciale.

Pourtant, même si la formalisation traduit parfois une instrumentalisation de l'éthique, l'entreprise ne peut nier les mutations de son environnement. Les préoccupations éthiques des acteurs économiques deviennent incontournables. L'entreprise opère alors des choix entre divers outils de formalisation pour réussir à intégrer l'éthique à sa stratégie. Ce choix semble d'ailleurs révéler la place que prend l'éthique pour l'entreprise.

Il existe, certes, des enjeux à l'analyse des comportements éthiques des entreprises, pourtant la trame de fond se révèle plus complexe car elle révèle des questions à propos de l'avenir d'un modèle de société. Des choix peuvent être fait conjointement par la sphère privée et la sphère publique en ce qui concerne la normalisation éthique. Au-delà du scepticisme quant à l'émergence de l'éthique économique, la normalisation éthique émerge d'une réflexion sur les liens existants entre éthique, norme et développement économique. Une réflexion sur l'éthique, et en particulier sur les normes éthiques appliquées au secteur marchand, mène aussi à la question du développement social. C'est d'ailleurs sur cette base que peut se construire durablement un développement économique viable. Le plus difficile reste à amorcer ce cercle vertueux entre développement social et développement économique.

Bibliographie :

Arnsperger C. & Van Parijs P. (2000) *Ethique économique et sociale*, Collection Repères, La Découverte.

Arrow K.J. (1973) "Social Responsibility and Economic Efficiency", *Public Policy*, Vol.21.

Arthur W.B. (1988) "Competing technologies: an overview", In G.Dosi & alii, *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publisher.

Baumol W.J. (1991) *Perfect markets and easy virtue-Business Ethics and the invisible hand*, Mitsui Lectures in Economics, Blackwell.

Benezech D. (1996) "La norme : une convention structurant les interrelations technologiques et industrielles", *Revue d'Économie Industrielle* n° 75, Normalisation et organisation de l'industrie.

Boyer A. (2002) *L'impossible éthique des entreprises*, Édition d'organisation.

Charnovitz S. & alii (2002) "Le pouvoir des ONG", *L'économie politique*, n°13, Alternatives Économiques.

Coase R.H. (1937) *The Nature of the Firm*, Economica.

Cochoy F. (1998) "L'âne de Buridan revisité ou l'homme économique moderne entre marketing et normalisation des produits", *Gérer et Comprendre* n°54, déc, Annales des Mines, Edition ESKA.

Colasse B. (1997) "De l'éthique dans la technique comptable", In Le phénomène éthique, n° spécial, *Revue éthique des affaires*.

David P. (1994) "Les standards des technologies de l'information, les normes de communication et l'État : un problème de biens publics", In Orléan, *Analyse économique des conventions*, PUF.

Eymard-Duvernay F. (1994) "Coordination par l'entreprise et qualité des biens", In Orléan, *Analyse économique des conventions*, PUF.

Favereau O. (1989) "Marchés internes, Marchés externes", *Revue Economique*, Vol 40, n°2.

Friedman M. (1962) *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press.

Gélinier O. & alii (2002) *Développement durable- Pour une entreprise compétitive et responsable*, ESF éditeur.

Grenard A. (1996) "Normalisation, certification : quelques définitions", *Revue d'Économie Industrielle* n°75, Normalisation et organisation de l'industrie.

Habermas J. (1992) *De l'éthique de la discussion*, Flammarion, Collection Champs.

Habermas J. (1986) *Morale et communication*, Flammarion, Collection Champs.

Hamdouch A. (1997) "Normalisation et stratégie des firmes : entre concurrence et coopération", *Cahiers du Crifès-Metis*, n°82.

Jacquemin A. & Slade M.E. (1989) "Cartels, Collusion, and Horizontal Merger", In Schmalensee R. & Willig R.D., *Handbook of Industrial Organization*, vol.1.

Kapstein E.B. (2001) L'éthique à tout prix ?, *Problème économique* n°2739.

Kaul I., Grunberg, I. & Stern M.A. (1999) "Defining Global Public Goods", In I. Kaul, I. Grunberg & M.A. Stern (eds.) *Global Public Goods*, Oxford University Press.

Kindleberger C.P. (1986) "Internal public goods without internal government", *American Economic Review*, Vol 76, n°1.

Koslowski P. (1998) *Principes d'économie éthique*, Éditions du Cerf.

Mahieu F.R. (2001) *Éthique Économique- Fondements anthropologiques*, L'Harmattan.

Ménard C. (1997) *L'économie des organisations*, Collection Repères, La Découverte.

Mercier S. (1999) *L'éthique dans les entreprises*, Collection Repères, La Découverte.

Minc A. (1990) *L'Argent fou*, Grasset.

Moore J. (1993) "La stratégie du lion et de la gazelle", *L'Expansion*, automne.

Mortureux M. (1990) "La certification, Réalités économiques", *Annales des mines*, avril.

Moussé J. (1993) *Ethique et entreprises*, Vuibert.

Olson M. (1978) *Logique de l'action collective*, PUF.

Orlean A. (1994) *Analyse économique des conventions*, PUF.

Padioleau J.G. (1989) "L'éthique est-elle un outil de gestion?", *Revue française de gestion*, n°74.

Pesqueux Y. & Ramanantsoa B. (1995) "La situation éthique en France", *Revue éthique des affaires*, n°1, janv.

Poirson P. & alii (1995) *Guide pratique et théorique de l'éthique des affaires et de l'entreprise*, Eska.

Ravix J.T. & P.M.Romani (1996) "Certification et formes de coordination dans l'organisation de la production industrielle", *Revue d'Economie Industrielle*, n°75.

Salmon A. (2002) *Éthique et ordre économique-Une entreprise de séduction*, CNRS Editions.

Samuelson P.A. (1954) "The Pure Theory of Public Expenditure," *Review of Economics and Statistics*, XXXVI, 387-89.

Segrestin D. (1996) "La normalisation de la qualité et l'évolution de la relation de production". *Revue d'Économie Industrielle*, n°75, Normalisation et organisation de l'industrie.

Sen A. (1999) *Un nouveau modèle économique*, Édition Odile Jacob.

Tourraine R. (1972) *Le chef d'entreprise face à ses responsabilités*, L'auteur.

Veltz P. (1996) *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, PUF.

Williamson O. (1975) *Markets and Hierarchies*, Free Press.