

CAHIER DE RECHERCHE (2013 –3)

L'ISO 26000 de territoire : un nouvel objet pour
l'économiste

Hervé Defalvard, Erudite, UPEM, Chaire ESS-UPEM ,77454
Marne la Vallée cedex

0. Introduction

Même si les économistes ont fini par ouvrir la boîte noire de la firme, en développant des théories de l'organisation fondées sur les coûts de transaction (Williamson, 1994) ou sur les incitations (Milgrom et Roberts, 1992), ce n'est que récemment qu'ils se sont intéressés à la RSE. En effet, celle-ci fut d'abord un objet investi par les recherches en sciences de gestion dont la généalogie a notamment été dressée par Acquier et Aggeri (2008). C'est lorsque la RSE n'a plus seulement été l'affaire des grandes entreprises, mais aussi une affaire de société, que les économistes l'ont intégré à leur agenda. En considérant le lien enchevêtré entre les pratiques sociales de la RSE et les théories de la RSE, le point de départ de notre article renvoie à l'une de ses plus récentes bifurcations. Celle-ci tend, avec l'apparition de la norme de qualité sociétale ISO 26 000, à substituer à la RSE l'acronyme de RSO (responsabilité sociétale des organisations). Avec celle-ci, la RSE ne concerne plus seulement les grandes firmes mais toutes les organisations, privées mais aussi publiques, et avec elles tous les acteurs de l'économie. L'idée principale de notre article est de montrer que cette bifurcation oblige les théories économiques de la RSE à se déplacer, à quitter les balises du marché et des institutions jusqu'ici suivies, pour aborder la rive de la coopération.

Dans une première partie, notre article reviendra sur les théories de la RSE développées par les économistes relativement récemment, moins pour en faire une revue de la littérature dont on dispose déjà, que pour montrer qu'elles s'organisent autour de deux grands cadres théoriques, celui standard du marché et celui hétérodoxe des institutions. Dans le premier cadre, la RSE est abordée en terme d'imperfection des marchés alors que dans le second elle devient un phénomène de pouvoir. Dans une seconde partie, nous montrerons que la norme ISO 26 000 suppose que les économistes élargissent leur cadre théorique afin d'y intégrer la coopération, qui jusque là est restée pour eux un « non objet théorique » (Askenazy, cité dans Frémeaux, 2013). Nous le ferons, en particulier, en nous référant à une approche territoriale de la norme ISO 26 000 dont la chaire ESS-UPEM conduit l'expérimentation au sein de la communauté de communes du Gâtinais Val de Loing (Seine et Marne, France).

1. La RSE des économistes, entre marché et institution

Les économistes ont récemment abordé la RSE en mobilisant leurs deux grandes traditions de recherche. La première, orthodoxe et dominante, se réfère au marché. La seconde, hétérodoxe et marginale, se réfère aux institutions. Les travaux économiques appartenant à la tradition du marché relèvent du mainstream, ils sont nombreux et de langue anglaise. A l'inverse, ceux qui appartiennent à la tradition institutionnaliste sont peu nombreux et écrits en français. En dépit de ces différences, nous les traiterons de manière symétrique, réservant à chacun une section de notre première partie.

1.1 La RSE comme réponses aux multiples imperfections du marché

Depuis une petite dizaine d'années, la RSE fait l'objet de nombreuses publications par les économistes du mainstream, utilisant des théories mathématiques satisfaisant l'impératif de l'individualisme méthodologique. Au moins deux manières de les présenter ont été proposées. La première distingue trois façons de voir la RSE dans la littérature économique. Ainsi, selon Bénabou et Tirole (2010), la première vision est dite « gagnant-gagnant » en considérant que la RSE augmente les profits en recentrant le management sur le long terme. La deuxième vue associe la RSE à une délégation philanthropique de sorte que la firme continue à maximiser son profit parce qu'elle sait répondre à une demande sociale. La troisième vue, enfin, associe la RSE à une diminution du profit assumée par la direction de l'entreprise qui fait alors un « sacrifice monétaire ». La seconde typologie a été proposée par V. Forget (2012) dans le chapitre I de sa thèse, intitulé « The Economics of CSR (Corporate Social Responsibility) : a Survey ». Dans ce chapitre, l'auteure considère que les approches économiques de la RSE sont autant de réponses à différents types d'imperfection du marché : les externalités et les biens publics, la concurrence imparfaite et, enfin, l'incomplétude des contrats. Nous allons ici suivre cette « synthèse créative » (ibid. p.XIX) en prélevant quelques échantillons théoriques, laissant volontairement de côté les articles apportant des preuves empiriques, dans le but de faire ressortir l'armature commune de ces travaux qui justifient la RSE en la comprenant comme des réponses optimales des firmes sur des marchés imparfaits.

1.1.1 RSE et externalités

La première famille d'imperfections de marché, dont la prise en compte amène l'apparition de la RSE dans les modèles des économistes, se subdivise en trois sous-familles reliées soit au bien public, soit à la pression sociale, soit au comportement pro-social des firmes. Parmi ces modèles, celui développé par Baron (2009), est tout à fait représentatif du mécanisme qui, de la coordination des comportements individuels sur le marché, fait émerger des firmes socialement responsables.

A partir de citoyens dont l'utilité n'est plus seulement attachée à la consommation d'un bien en fonction de son prix mais intègre aussi la valeur que le citoyen donne au bénéfice perçu de la performance sociale de la firme à laquelle il achète le bien, les firmes vont développer un mécanisme de réputation afin d'avoir un avantage concurrentiel. Dans la fonction d'utilité du consommateur-citoyen, ψ représente cette valeur que le consommateur accorde au bénéfice B lié à la performance sociale de la firme à laquelle il achète le produit à un prix p . Pour sa fonction d'utilité, on a l'écriture suivante :

$$u(\psi) = u^0 + \psi B - p$$

La réputation de la firme en matière de performance sociale fait intervenir, aux côtés des firmes en concurrence, une ONG activiste qui valide ou non l'image de la firme, c'est-à-dire le bénéfice perçu de sa RSE. Dans le modèle, ce bénéfice social perçu attaché à l'achat d'un bien joue le rôle d'une externalité qui rend sous-optimale pour la firme sa maximisation usuelle du profit, alors que la RSE correspondra à un optimum. L'étendue de la RSE sera variable en fonction de la valeur que les citoyens consommateurs accordent à ce bénéfice perçu, lui-même fonction de l'activisme de l'ONG (financé par les citoyens).

1.1.2 RSE et concurrence imparfaite

Les modèles de RSE fondés sur les imperfections de marché se distribuent également en trois grandes sous-familles, basées sur la différenciation des produits avec des consommateurs hétérogènes ou sur une structure imparfaite de marché avec des barrières à l'entrée ou, enfin,

sur une information imparfaite donnant lieu à un phénomène de green-washing. Nous avons choisi de nous intéresser au premier modèle économique de green-washing développé par Lyon et Maxwell (2011) car, outre son grand intérêt théorique, il illustre également le raisonnement des économistes du mainstream expliquant la RSE en terme de réponse aux imperfections du marché.

Dans leur modèle, reprenant la structure du jeu de persuasion de Milgrom et Roberts (1986), Lyon et Maxwell définissent le green-washing comme « la publication sélective par la firme d'une information positive au sujet de sa performance sociale et environnementale, sans une pleine publication de l'information négative sur ses dimensions, afin de créer un surplus d'image positive de la firme » (p. 9). Le modèle porte sur la valeur de marché d'une firme qui développe deux activités dont les effets, en dehors de leurs aspects environnementaux, sont, par hypothèse, parfaitement intégrés dans sa valeur de marché. Elle est notée \tilde{V} . La valeur de marché de la firme à la période t , V_t , va dépendre également des aspects environnementaux des activités de la firme qui, dans le modèle en trois périodes, ne seront parfaitement connus qu'à la dernière période. On suppose, enfin, que chaque activité de la firme peut générer un succès environnemental d'une valeur u avec une probabilité r ou un échec environnemental d'une valeur d avec une probabilité $1 - r$. A la période initiale, $t = 0$, la valeur de marché de la firme est donc :

$$V_0 = 2(ru + (1 - r)d) + \tilde{V}$$

Dans la période intermédiaire, $t = 1$, la stratégie du manager est de diffuser une information au sujet des aspects environnementaux de ses activités, qui maximise la valeur de marché de la firme. Dès lors qu'il n'y a pas de pénalité à la non diffusion des informations négatives sur les échecs environnementaux de ses activités, le modèle montre qu'à l'équilibre bayésien parfait du jeu, la diffusion de l'information totale n'est jamais une stratégie optimale. Dans un second temps, les auteurs introduisent un activiste sur le marché qui s'intéresse en particulier aux firmes qui diffusent de l'information positive sur les aspects environnementaux de leurs activités. Dans la valeur de marché s'ajoute désormais un terme négatif αP où α est la probabilité pour la firme d'être auditée par l'activiste et P la pénalité infligée par le marché à la firme dès lors qu'est révélé son green-washing. Dans le modèle, la probabilité α augmente avec la diffusion d'une information positive. Le modèle montre qu'à l'équilibre, les firmes

ayant des activités avec de faible performance environnementale, vont réduire la diffusion d'information positive. Plus la pression de l'activiste est forte, plus certaines firmes vont ainsi réduire la RSE green-washing qui n'est plus une stratégie optimale.

1.1.3 RSE et contrats imparfaits

Dans cette troisième et dernière famille de modèles, nous retrouvons encore une subdivision en trois sous-familles. L'incomplétude des contrats, caractéristique de ces modèles, conduira en effet les actionnaires à déléguer le rôle vertueux en matière de RSE à d'autres parties prenantes : les investisseurs responsables, les salariés ou les managers. Nous allons ici nous intéresser à la modélisation récente proposée par Gollier et Pouget (2012), basée sur l'investisseur socialement responsable.

Constatant que l'investissement socialement responsable progresse dans la part des fonds, atteignant 17% en Europe selon Eurodif, les auteurs étudient comment cette évolution devrait amener les firmes à développer des stratégies socialement responsables. Autrement dit, dans quelles conditions sur les marchés financiers, le conflit d'intérêt entre les investisseurs socialement responsable (ISR) et les investisseurs purement financiers, ne valorisant que le retour financier, pourrait tourner à l'avantage des premiers.

Dans leur modèle, à la première période, la firme appartient à son propriétaire (créateur) qui, dès la deuxième période, la vendra à des investisseurs. A partir des périodes suivantes, la firme produit un retour financier aléatoire r par action. La richesse finale de l'investisseur i , détenant la part h_i des actions de la firme, sera égale à $W_i = h_i(r - P)$ avec P le prix unitaire ex ante des actions de la firme.

A la date 2, la firme fait face à un choix entre deux stratégies alternatives. La stratégie qui ne génère pas d'externalité sociale (ou qui ne diminue pas ses externalités négatives) et l'autre stratégie socialement responsable SR qui génère une externalité sociale. La valeur unitaire par action de l'externalité sociale est d'un montant égal à $e > 0$ avec un coût financier égale à c . On suppose $e > c$, de sorte que la stratégie SR est désirable d'un point de vue social. Enfin, on note μ le retour financier de la stratégie non SR. Alors que l'investisseur non SR évalue la

firme selon son seul retour financier, égal à $\mu - P$, l'investisseur SR tient compte aussi du rendement extra financier en regardant le montant $\mu - P - c + e$.

Dès lors que l'investisseur SR est prêt à payer une prime pour acquérir la firme développant une stratégie SR, la firme sera intéressée par développer une stratégie SR plutôt que non SR. Le modèle apporte deux résultats. Le premier concerne un marché financier comprenant des investisseurs atomistiques. Il établit alors que les investisseurs SR vont exercer une influence sur la stratégie de la firme en faveur de la RSE, votant avec leur pied dans l'esprit du modèle de Edmans (2009), d'autant plus forte que l'externalité est rentable socialement et que la part des investisseurs SR est large. Le second concerne un marché financier avec un investisseur SR influent de par sa taille. En rachetant des firmes n'ayant pas de stratégie SR, il va pouvoir par le biais de sa prime les tourner vers une stratégie SR, en opérant une baisse du coût du capital pour ce type de firme, lui permettant de les revendre ensuite.

1.2 La RSE, un processus d'institutionnalisation

Après avoir rendu compte de l'approche dominante de la RSE en économie, nous abordons une terre plus marginale, celle des courants institutionnalistes en économie. Sur celle-ci, les économistes hétérodoxes abordent la RSE en terme d'institution en recourant aux approches conventionnaliste et/ou régulationniste en économie. Une partie de ces travaux a porté sur la comparaison entre les firmes capitalistes et les entreprises de l'économie sociale sous l'angle de la RSE. Nous les aborderons dans un second temps.

1.2.1 RSE : un pouvoir pas sans intérêt

Dans le courant régulationniste, son approche de la RSE en instruit généralement la critique en montrant qu'elle évacue le conflit social entre dirigeants et salariés, qui pourtant demeure central. L'étude comparant les rapports de développement durable et les rapports des CHSCT, menée par Bodet et Lamarche (2009), est très instructive à cet égard. De même, Lamarche et Rubinstein (2009) montrent, en reprenant la théorie du contrôle de Fligstein (2001), que les pratiques de la RSE en s'institutionnalisant composent une variante du régime de contrôle Shareholder. Ils qualifient cette variante de régime de contrôle Shareholder compatible avec la

RSE. Mais, nous préférons ici nous tourner vers l'approche conventionnaliste car celle-ci, en effet, ouvre des perspectives qui trouveront un écho dans la seconde partie de notre article.

Dans leur approche conventionnaliste de la RSE, Postel et Rousseau (2008) mobilisent un outillage leur permettant, dans une perspective historique, de mettre à jour les conditions sous lesquelles la RSE peut comporter une dimension éthique. En se basant sur le concept de rationalité communicationnelle chez Habermas (1987), qui se distingue par l'abandon de toute visée instrumentale au profit de la recherche de la compréhension et de l'accord avec l'autre, leur investigation historique de la RSE veut éclairer dans quelle mesure elle relève d'une éthique d'entreprise basée sur la rationalité communicationnelle et ses critères. Leur article montre, tout d'abord, que la RSE, en tant que dispositif mettant en jeu les parties prenantes de la firme, s'approche des conditions d'une discussion éthique que ni le paternalisme (trop peu multilatéral) ni le fordisme (trop peu microfondé) n'avaient réunis. Dans un second temps, les auteurs montrent néanmoins que, pour devenir une véritable éthique, la RSE devra prendre le chemin « d'un processus d'institutionnalisation » (p. 149). Il lui faudra pour cela sortir de son cadre contractualiste, dans lequel elle s'est jusqu'ici développée, afin de réunir les conditions d'une « convention commune ». En attachant la possibilité de cette évolution au pouvoir des consommateurs et aux ONG sociales le relayant, les auteurs reconnaissent en conclusion que ce scénario est « un peu naïf » (p. 156). Dans la seconde partie de l'article, nous montrerons que ce scénario, envisagé dans le cadre d'une régulation coopérative territoriale, perd en naïveté et gagne en réalité.

1.2.2 RSE et ESS

Parmi les travaux hétérodoxes sur la RSE en économie, quelques uns ont porté sur la comparaison entre firmes capitalistes et entreprises de l'économie sociale (cf. Huybrechts B., Mertens S et Xhaufclair V., 2006 ou Richez-Battesti N., Boned O., 2008). Dans un récent travail (Defalvard, Nardjes, 2013), nous avons mobilisé l'approche de l'idéal-type afin de dresser une typologie des liens entre RSE et entreprises de l'économie sociale.

Si l'on considère le secteur bancaire, trois types de liens ont pu être identifiés. Pour certaines banques coopératives, très ouvertes sur le marché financier libéralisé et mondialisé, elles ont développé des pratiques RSE identiques à celles de leurs concurrents capitalistes. Pour ces

banques, on peut tout à fait parler d'isomorphisme. Pour une autre banque, moins ouverte sur le marché financier et plus ancrée dans la coopération de l'économie sociale et solidaire, elle a développé une démarche RSE spécifique. Enfin, pour une dernière banque, elle n'a élaboré aucun référentiel RSE, au motif que ses pratiques coopératives fortement inscrites sur les territoires valent mieux que tout label RSE.

Du côté du commerce équitable, trois types de liens ont également été analysés. Le premier est fondé sur la contestation par les ONG du commerce équitable des firmes multinationales et de leur régime d'exploitation. En retour, ces dernières ont pu dénoncer le monopole de certaines enseignes du commerce équitable. Un deuxième type de lien se fonde, au contraire, sur des partenariats entre entreprises commerciales et ONG du commerce équitable. Ce type de lien suppose, d'une part, que les firmes multinationales se déplacent du côté d'un capitalisme coopératif et, d'autre part, que les ONG tissent des liens de coopération durable avec ces dernières. Le dernier lien est celui d'une co-existence arbitrée par la concurrence, qui comporte le risque à terme d'un isomorphisme.

2. L'ISO 26 000 de territoire

La thèse que nous voulons étayer dans cette seconde partie est que l'analyse économique de la nouvelle norme ISO 26 000 de qualité sociétale, requiert que l'économiste élabore une théorie de la coopération. Dans un premier temps, nous indiquerons les quatre déplacements opérés par l'ISO 26 000 qui font de celle-ci « une norme hors norme » (Capron, Quairel-Lanoizelée et Turcotte, 2010). Dans un second, nous présenterons l'approche territoriale de l'ISO 26 000 que développe la chaire ESS de l'université Paris Est Marne la Vallée. Cette approche, en basant la mise en œuvre de l'ISO 26 000 sur une coopération territoriale, réalise le passage de la version contractualiste à la version institutionnaliste de la RSE.

2.1 L'ISO 26 000 : « une norme de contestation » ?

Avant de considérer le quadruple déplacement que la norme ISO 26 000 opère par rapport aux normes RSE classiques, il convient de noter que cette norme contient une autre rupture, mais cette fois par rapport aux normes de certification ISO qui sont des normes techniques ou sociotechniques. Avec l'ISO 26 000, l'International Standardisation Organisation est sortie de son domaine de compétence, celui du comment faire, pour aller sur le domaine politique car,

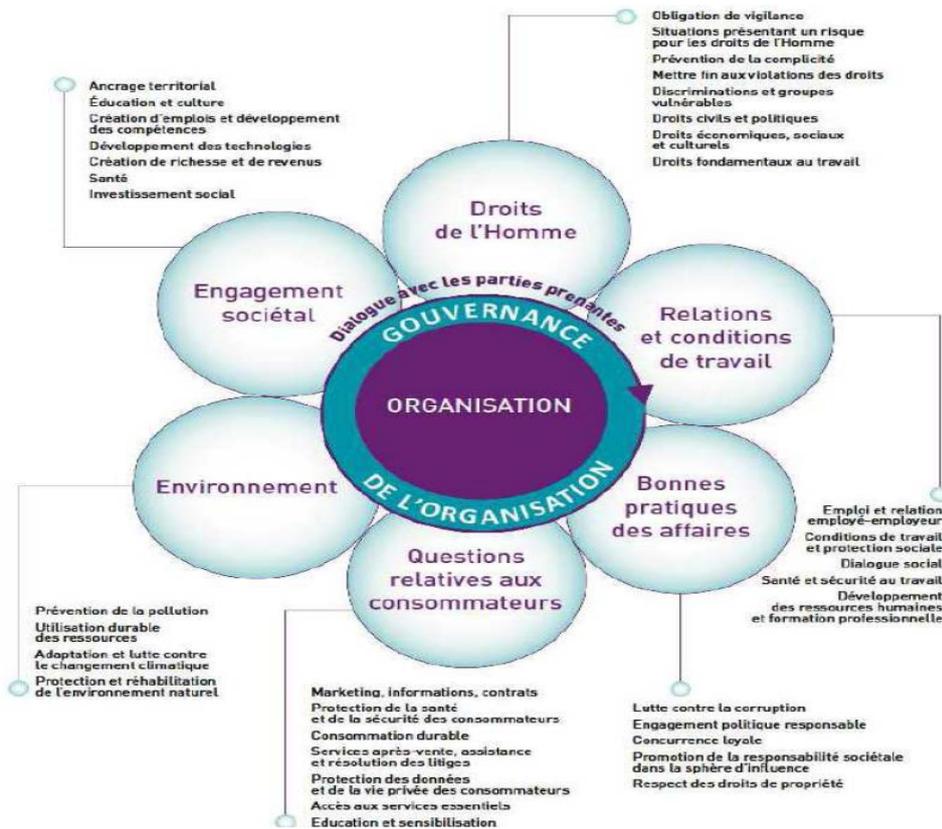
pour une norme de responsabilité sociétale, les questions posées ne sont plus techniques mais politiques. Cet élargissement explique en partie que l'ISO 26 000, contrairement aux autres normes ISO, ne relève pas de la certification mais de la normalisation. En conservant cette entrée politique, l'élaboration de l'ISO 26 000 marque quatre déplacements par rapport aux outils et dispositifs RSE, qu'ils soient édités par les entreprises ou les organisations politiques (cf. Deniard, 2013).

Le premier déplacement de l'ISO 26 000 vient du fait que son élaboration n'a pas seulement concerné les milieux d'affaire. Elle a fait l'objet d'une construction partenariale réunissant, pour chaque pays participant, six groupes de stakeholders : gouvernements, entreprises, syndicats de salariés, consommateurs, ONG, consultants et universitaires.

Le deuxième déplacement provient du langage utilisé pour sa construction, qui n'a pas été seulement l'anglais (des aéroports ou de Singapour), puisque les travaux ont eu lieu, même si les séances plénières se sont déroulées en anglais, dans les cinq task forces linguistiques suivantes : francophone, hispanophone, germanophone, arabophone, russophone. Au final, 91 pays ont participé au processus d'élaboration de l'ISO 26 000 et 71 d'entre eux l'ont voté à l'automne 2010.

Le troisième déplacement a lui concerné l'élargissement de l'ISO 26 000, ne couvrant plus seulement la firme capitaliste, mais aussi l'organisation publique et les organisations de l'économie sociale (coopérative, mutuelle et associations).

Enfin, le quatrième déplacement assemble de manière holistique toutes les dimensions de la RSE en les intégrant dans un ensemble à sept questions centrales :



Source Afnor

Ces quatre déplacements donnent une dimension spécifique à l'ISO 26 000 par rapport aux normes RSE, n'en faisant plus le point de vue des gestionnaires (aussi bien dans l'entreprise qu'à l'université) mais celui de « l'ensemble des acteurs sociaux », du Nord et du Sud. Pour Gendron (2010, p. 34), il s'agit d'une rupture qui confère à la norme ISO 26 000 non plus « un statut de communication » comme pour la RSE, mais « un statut de revendication ».

Toutefois, la question posée par Capron (2008), se demandant si « le pilotage par les parties prenantes conduit-il au bien commun ? », ne doit pas être perdue de vue. Il y a, en effet, une différence entre la RSO comme compromis entre les points de vue des parties prenantes et la RSO comme coopération autour des enjeux d'un développement durable et solidaire (Capron, 2010, p. 48-49). La première vision de la RSO est plutôt conforme à l'approche anglo-saxonne contractualiste alors que la seconde est davantage portée par l'approche européenne de type institutionnaliste. L'ISO 26 000 de territoire s'engage sur le terrain institutionnaliste de la coopération.

2.2 La régulation coopérative de l'ISO de territoire

L'idée d'une approche territoriale de l'ISO 26 000 est née de notre enquête sur les acteurs de l'ESS comme levier d'un développement durable et solidaire dans le département français et francilien de Seine et Marne (cf. Defalvard et alii., 2011). Parmi les approches suivies pour cette enquête, l'une d'elle a consisté à diagnostiquer la place et le rôle des acteurs de l'ESS dans le développement économique de deux territoires du département, l'un urbain, l'autre rural. Parmi les résultats obtenus pour le territoire rural, plus précisément auprès de la chargée de mission au développement économique de la communauté de communes du Gâtinais Val de Loing (CCGVL), l'un d'eux consista en une liste d'organisations du territoire ayant intégré dans leur modèle de développement une dimension solidaire ou environnementale. Cette liste comprenait aussi bien des organisations de l'ESS, associations ou coopératives, que des organisations publiques ou capitalistes. L'idée de l'ISO 26 000 de territoire était née. Elle prit la forme d'une préconisation, faite en conclusion du rapport de la chaire ESS, proposant de développer l'expérimentation d'une norme ISO 26 000 de territoire dans la CCGVL. Après avoir mis en place un comité de pilotage et un partenariat avec l'Afnor, l'expérimentation a commencé en janvier 2013 associant la chaire ESS-UPEM, la CCGVL et dix organisations de son territoire. Notre présentation porte sur la méthodologie et sur les résultats intermédiaires de cette expérimentation qui se terminera en juin 2014. Ces éléments sont d'ores et déjà porteurs de la régulation coopérative de l'ISO 26 000 de territoire.

2.2.1 La méthodologie de l'ISO 26 000 de territoire

Afin d'éclairer la nature de notre approche territoriale de l'ISO 26 000, deux préambules sont à faire : l'un sera une démarcation, l'autre un rapprochement. Notre approche se démarque des démarches RSE appliquées aux collectivités territoriales, menées en terme d'évaluation extra-financière, y compris lorsqu'elles recourent aux grandes lignes de l'ISO 26 000 comme c'est le cas avec l'Afaq 26 000 (cf. Dorel, 2012). L'unité de l'évaluation de l'ISO 26 000 de territoire n'est pas la collectivité territoriale qui en représente l'acteur public de référence et qui, en France, peut correspondre à quatre niveaux : la Région, le Département, l'Intercommunalité, la Commune. Différemment, l'évaluation de l'ISO 26 000 de territoire porte sur les organisations d'un territoire. La spécificité de notre expérimentation est de considérer chacune des dix organisations comme un acteur d'un même territoire qui en devient leur bien

commun. D'où le rapprochement avec l'intelligence territoriale telle que l'a mise en œuvre J.-J. Girardot (2004) à travers six principes, trois éthiques et trois méthodologiques. Les trois premiers sont la participation de tous les acteurs du développement, l'approche globale des situations, le partenariat des acteurs. Les trois derniers sont l'appréhension du territoire comme un espace commun, la gestion de projet tournée vers l'action, l'accessibilité des technologies de la société de l'information. L'ISO 26 000 de territoire est une sorte de généralisation de l'intelligence territoriale à toutes les dimensions du développement durable et solidaire.

La première partie de l'expérimentation a consisté à élaborer un référentiel commun aux dix organisations permettant d'évaluer l'impact sociétal et environnemental de leurs activités, en se basant sur les domaines d'action de l'ISO 26 000. Cette élaboration s'est faite à travers une double démarche : un processus de co-construction entre un laboratoire de recherche, la chaire ESS-UPEM (avec son laboratoire d'économie associé Erudite) et les acteurs du territoire, d'une part, et un processus de participation des organisations avec l'ensemble de leurs parties prenantes, d'autre part. Ce double processus a réuni des organisations de tailles différentes, d'une association avec un salarié à une entreprise classique de plus de 100 salariés, de tous secteurs de l'agriculture aux services (formation, aide à la personne) en passant par l'industrie et, enfin, de tous statuts associatif, coopératif, commercial et public.

La seconde partie de l'expérimentation, toujours en cours, devra permettre de faire émerger des actions communes pour améliorer l'impact social des dix organisations sur le territoire et de mettre en place une méthodologie d'accompagnement du territoire pour les réaliser. Celle-ci pourrait donner lieu à la création d'un pôle territorial de coopération économique.

2.2.2 Une régulation coopérative de l'économie

D'un point de vue théorique, la coopération est moins pour l'économiste « un non objet » qu'un objet réduit à de la coordination par son individualisme méthodologique. Différentes voies peuvent être suivies par l'économiste pour opérer cette réduction de la coopération à de la coordination (cf. Defalvard, 2000). Seule une approche institutionnaliste de la coordination est à même d'éviter cet écueil réductionniste. Dans cette perspective, nous allons reprendre ici la méthode wébérienne de l'idéal-type utilisée pour définir l'économie sociale et solidaire

comme un idéal-type d'économie (cf. Defalvard, 2013). Cette dernière croise les institutions de l'organisation productive avec les institutions de la régulation des relations entre les unités de production et les unités de consommation pour aboutir à la définition de 12 idéaux-types d'économie qui sont représentés sur le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1 : Typologie des différents idéaux-types d'économie

Régulation de l'économie / Organisation Productive	Libérale par la loi de l'offre et de la demande	Publique par les prélèvements et redistribution de l'Etat	Coopérative par les règles communes entre des membres associés
Firme capitaliste	Capitalisme Libéral	Etat social	Capitalisme coordonné
Entreprise publique	Marché d'intérêt général	Services publics	Partenariat public-privé
OESS	Economie sociale marchande	Economie sociale non marchande	ESS V1
Entreprise individuelle	Economie marchande	Etat social étendu	Economie communautaire

Cette approche permet de définir un système économique comme l'ensemble des relations entre tout ou partie des idéaux-types de l'économie. L'ISO 26 000 de territoire s'analyse alors comme l'amorce d'un système économique territorial en générant des liens entre des organisations de tout type, fondés sur la régulation coopérative. Elle correspond à ce que nous avons appelé une économie sociale et solidaire élargie, reliant les quatre idéaux-types de la dernière colonne du tableau, et distincte de l'ESS dans son périmètre étroit (ESS V1 dans le tableau 1).

3. Conclusion

En dépit des quatre déplacements opérés par l'ISO 26 000, cette norme de RSO reste au milieu du gué, hésitant entre une approche contractualiste recherchant le compromis entre les intérêts des parties prenantes et une approche institutionnaliste visant l'atteinte d'objectifs communs en matière de développement durable. L'expérimentation ISO 26 000 de territoire

menée dans la CCGVL prend résolument le parti pris de l'approche institutionnaliste dont la coopération territoriale devient le levier. Il reste à mener plus longuement l'expérimentation et plus largement la théorisation pour pouvoir juger de la réussite de ce pari.

Bibliographie

Acquier A et Aggeri F., 2008, « Une généalogie de la pensée managériale de la RSE », *Revue française de gestion*, 1, n° 180, p.131-157.

Baron, D.P., 2009. "A Positive Theory of Moral Management, Social Pressure, and Corporate Social Performance", *Journal of Economics and Management Strategy*, 18(1):7-43.

Bénabou, R., Tirole, J., 2010. Individual and Corporate Social Responsibility, *Economica*, 77(305): 1-19.

Bodet C., Lamarche Th., 2009, "Du rapport de développement durable au rapport CHSCT : Tensions sur l'expertise sociale en entreprise », *Colloque Acfas*, Ottawa.

Capron M. 2008, « Normes sociales internationales. Le pilotage par les parties prenantes conduit-il au bien commun ? » dans Meyer-Bisch P. et alii, dir., *L'effectivité des normes sociales internationales dans l'activité économique*, Bruxelles, Bruylant, p. 131-140.

Capron M., Quairel-Lanoizelée F. et Turcotte M.-F., 2010, *ISO 26 00 : une norme « hors norme »*, *Economica*.

Defalvard H., 2000, « Une explication non réductionniste de la coopération inter-firmes », dans Voisin C. et alii, coord., *La coopération industrielle*, *Economica*, p. 17-27.

Defalvard H., 2013, « L'ESS comme un idéal-type d'économie », dans Defalvard H. *Les nouvelles frontières de l'économie sociale et solidaire*, Presses Universitaires de Louvain, p. 69-85.

Defalvard H. et alii., 2011, *L'économie sociale et solidaire : quel levier pour un développement durable et solidaire en Seine et Marne ?*, Rapport remis au Conseil Général de Seine et Marne, disponible à l'adresse : <http://www.univ-mlv.fr/chaire-economie-sociale-solidaire/publications/rapports-detudes/>.

Defalvard H., Boudjemai N. (2013), ESS et RSE, dans Postel et alii., *Dictionnaire critique de la RSE*, Presse universitaire du septentrion.

Deniard J., 2013, *Quelle responsabilité sociétale des organisations ? Une analyse par les outils d'évaluation*, Mémoire de Master MIESS, Université Paris Est Marne la Vallée.

Dorel M., 2012, « A l'assaut de la responsabilité sociétale », ETD, *Centre de ressources du développement territorial*, juin, 3 p.

Edmans A. 2009, "Blockholder Trading, Market Efficiency, and Managerial Myopia", *Journal of Finance*, 63, 1729-1775.

Fligstein F. 2001, *The Architecture of Markets*, Princeton University Press.

Frémeaux Ph., 2013, "L'économie sociale et solidaire, terra incognita des économistes", *Recma*, 328, p. 110-117.

Gendron C., 2010, « ISO 26 000 : une définition socialement construite de la responsabilité sociale », dans Capron M. et alii, dir., op. cit.

Girardot J-J, 2004, « Intelligence territoriale et participation », *3^e Rencontre TIC et territoire : quel développement*, Lille.

Gollier, C., Pouget, S., 2012. Equilibrium Corporate Behavior and Capital Asset Prices with Socially Responsible Investors, working paper. Available at <http://idei.fr/doc/wp/2012/sri0912.pdf>.

Habermas J. 1987, *Théorie de l'agir communicationnel*, Paris, Fayard.

Huybrechts B., Mertens S et Xhauflair V., (2006), « Les interactions entre l'économie sociale et la responsabilité sociale des entreprises. Illustrations à travers la filière du commerce équitable », *Revue Internationale de Gestion*, V 31, n°2.

Lyon, T.P., Maxwell, J.W., 2011. Greenwash: Corporate Environmental Disclosure under Threat of Audit, *Journal of Economics and Management Strategy*, 20(1): 3-41.

Milgrom P. et Roberts J., 1986, « Relying on the Information of Interested Parties », *RAND Journal of Economics*, Milgrom et Roberts (1986),17, 18-32.

Milgrom P. et Roberts J., 1992, *Economics, Organization, and Management*, Prentice-Hall.

Postel N., Rousseau S., 2008, « RSE et éthique d'entreprise : la nécessité des institutions », *M@n@gement*, 11, n°2, p. 137-160.

Richez-Battesti N., Boned O., (2008), «Les banques coopératives et la RSE : Vers l'explicitation de leurs spécificités. Une analyse exploratoire» 3^{ème} congrès du RIODD, Lyon 5-6 juin, ESDES.

Williamson O., 1994, *Les institutions de l'économie* (tra. Fr.), InterEditions.